

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 16

Одеса
2016

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 № 6 від 26.02.2016 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.

Головний 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. Габдуллін**, 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.

Свідцтво 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», 2016

© Міжнародний гуманітарний університет, 2016

© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2016

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Довгань Л.Є.,
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

*Мошонько Г.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПРОЕКТНОЇ КОМАНДИ

Анотація. Запропоновано використовувати інноваційний підхід до підвищення ефективності роботи проектної команди. У контексті впровадження інноваційного підходу при управлінні проектними командами обґрунтовано застосування математичних моделей розподілу задач та оптимального розвитку системи управління проектною командою, основною метою яких є максимально ефективне використання наявних трудових ресурсів, а також отримання відповідних даних для вживання заходів щодо підвищення кваліфікації членів команди.

Ключові слова: інноваційний підхід, проектна команда, математична модель розподілу задач, математична модель оптимального розвитку системи управління, методи булевого програмування, угорський метод, адитивний метод.

Постановка проблеми. В умовах динамічних змін економіки України одним із ключових факторів успіху підприємства є наявність ефективної управлінської команди, яка здатна вирішувати нові завдання в постійно мінливих умовах зовнішнього середовища. Використання ефективної команди, особливо в проектній діяльності, призводить до значної зміни якості робочої сили, тому спільна робота вимагає самоврядування та більш широкого інформування членів команди. Окрім того, розвиток освіти та сучасних технологій вимагає використання в роботі множинних трудових навичок, а не тільки вміння виконувати одну-дві конкретні операції.

Ефективність роботи команди потребує певних методів спільного прийняття рішень, узгодженості роботи членів команди управління проектом, розподілу обсягу та видів робіт між членами команди. Основним завданням розподілу є така розстановка кадрів і призначення їх на певну посаду, що забезпечує якісне, швидке й ефективне виконання робіт. Якщо в задачах розподілу ресурсів структуру задач (або проектів), які виконуються командою, можливо заздалегідь визначити, то потрібно призначити виконавців цих робіт (у задачах використання ресурсів заданими є виконавці з їх можливостями та індивідуальними характеристиками; потрібно знайти структуру задач, яка дозволить найкращим чином використати ці можливості) [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в дослідженні проблем і перспектив управління проектними командами слід відзначити внесок таких вітчизняних і зарубіжних учених, як БД. Катценбах, Д. Сміт, Д. Шонк, П. Шольтс,

Г. Паркер, А.В. Жуткін [2], А.В. Оленіч, З.Я. Шацька [4], В.Б. Безруков [1], О.Г. Руденко [5] та ін. Проте потенційні можливості розвитку команд у проектній діяльності сучасних підприємств залишаються недостатньо дослідженими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість теоретико-методичних підходів до формування та впровадження в практику підприємств загальних методик проектного менеджменту, у тому числі й по системі управління командою, актуальною залишається проблема підвищення ефективності проектною командою, яка ґрунтується на раціональному використанні та оптимальному розвитку її персоналу.

Мета статті полягає у застосуванні інноваційного підходу для максимально ефективного використання наявних трудових ресурсів через розробку математичних моделей розподілу задач та оптимального розвитку системи управління проектною командою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе завдання, яке необхідно вирішити в управлінні проектними командами, є забезпечення високої ефективності результатів їх діяльності. Умовою ефективної роботи над проектом є створення професійної команди управління проектом, члени якої повинні володіти необхідними знаннями для вирішення професійних завдань і вибудовування міжособистісних відносин компетенціями. Для розв'язку задачі розподілу виконавців проектних команд часто використовують математичні методи оптимізації. Формальною моделлю задачі є модель оптимального призначення певної кількості виконавців на певну кількість робіт (задач, проектів) таким чином, щоб максимізувати загальну ефективність такого призначення. Найчастіше аналіз задач розподілу виконавців проводиться за допомогою моделей транспортного типу, або моделей призначення, програмно-цільових моделей, моделей послідовного призначення та ін. [1].

У контексті впровадження інноваційного підходу при управлінні проектними командами доцільно використовувати математичну модель оптимального призначення певній кількості співробітників певної кількості проектів з урахуванням індивідуальних навичок та здібностей виконавців таким чином, щоб максимізувати ефективність такого призначення.

Припустимо, що протягом планового періоду проектна команда, яка налічує k виконавців, має виконати n задач (проектів, робіт тощо). Для успішного виконання проектів виділено m груп знань (галузей знань, навичок та ін.), які необхідні пра-

цівникам для їх виконання, причому всередині кожної j -ї групи виділено p_j конкретних знань. Таким чином, для кожного проекту задаються коефіцієнти $R_{ipj} \in [0,1]$, який указує на важливість наявності p -го знання j -ї групи для успішного виконання i -го проекту. Аналогічно керівник, який може оцінити знання підлеглих за допомогою власного досвіду або певної статистики, тестів тощо, для всіх виконавців може визначити оцінки $A_{spj} \in [0,1]$, які показують рівень знання s -го виконавця p -го знання j -ї групи.

Для зручності використовують шаблони, де вказуються рівні знань, які необхідні для виконання i -го проекту, і рівні знань, які характеризують s -го виконавця (табл. 1).

Слід зазначити, що модель є універсальною для будь-якої кількості задач та людей; якщо $k > n$, то ті проекти, які потребують більшої кількості людей, можна продублювати декілька раз; і навпаки – якщо $k < n$, то для виділення одного робітника на декілька проектів необхідно продублювати його декілька разів. Зрозуміло, що і чисельність кількості знань може бути різною. Так, у табл. 1 кількість знань у першій групі дорівнює p_1 , у другій, третій та m -й – відповідно, p_2 , p_3 та p_4 .

Далі для всіх працівників розраховується кількість знань, якої не вистачає їм для виконання i -х проектів V_{is}^- за формулою:

$$V_{is}^- = \sum_{j=1}^m \sum_{p=1}^{p_j} V_{ipps}^-, \quad (1)$$

$$\text{де } V_{ipps}^- = \begin{cases} 0, R_{ipj} - A_{spj} \leq 0 \\ R_{ipj} - A_{spj}, R_{ipj} - A_{spj} > 0 \end{cases} \quad (2)$$

Отже, якщо керівник хоче розподілити задачі, мінімізавши нестачу знань виконавців на проектах, то математичну модель задачі можна сформулювати наступним чином:

$$\min \sum_{i=1}^n \sum_{s=1}^k x_{is} V_{is}^- \quad (3)$$

$$\text{при умовах: } \sum_{i=1}^n x_{is} = 1 \quad \forall s; \quad \sum_{s=1}^k x_{is} = 1 \quad \forall i, \quad x_{is} \in \{0,1\} \quad (4)$$

де $x_{is} = 1$ означає, що s -й робітник призначений на i -й проект, $x_{is} = 0$ – що s -го робітника, відповідно, не призначено на i -й проект. Окрім того, потрібно добитися рівності n та k за допомогою описаних раніше методів.

Дану модель можна розв'язати, використовуючи методи булевого програмування, зокрема угорський метод, який є найбільш простим та зручним для реалізації на ЕОМ [3, с. 145–166].

Розглянемо алгоритм, який відображає суть цього методу:

- 1) у початковій матриці $V^- = \|V_{is}^-\|$ визначити в кожному рядку мінімальний елемент та відняти його від інших елементів;
- 2) в отриманій матриці визначити в кожному стовпчику мінімальний елемент та відняти його від інших елементів стовпця;
- 3) допустимий розв'язок отримано у тому випадку, якщо в

Таблиця 1

Рівень знань, необхідних для виконання i -го проекту (s -го виконавця)

Знання \ Групи	Група 1	Група 2	Група 3	...	Група m
Знання 1	$R_{i11} (A_{s11})$	$R_{i12} (A_{s12})$	$R_{i13} (A_{s13})$	...	$R_{i1m} (A_{s1m})$
Знання 2	$R_{i21} (A_{s21})$	$R_{i22} (A_{s22})$	$R_{i23} (A_{s23})$	...	$R_{i2m} (A_{s2m})$
...	...	...	...	...	...
Знання $p_j=2$	$R_{ip(2)1} (A_{sp(2)1})$	$R_{ip(2)2} (A_{sp(2)2})$	$R_{ip(2)3} (A_{sp(2)3})$	...	$R_{ip(2)m} (A_{sp(2)m})$
...	...	-	...	...	...
Знання $p_j=m$	$R_{ip(m)1} (A_{sp(m)1})$	-	$R_{ip(m)3} (A_{sp(m)3})$	...	$R_{ip(m)m} (A_{sp(m)m})$
...	...	-	...	...	-
Знання $p_j=3$	$R_{ip(3)1} (A_{sp(3)1})$	-	$R_{ip(3)3} (A_{sp(3)3})$	...	-
...	...	-	-	...	-
Знання $p_j=1$	$R_{ip(1)1} (A_{sp(1)1})$	-	-	...	-

Таблиця 2

Рівень знань, який необхідний для виконання i -го проекту (характеризує s -го виконавця)

Знання \ Групи	Група 1 Технологічний рівень виробництва	Група 2 Технічна оснащеність	Група 3 Програмно-методичний комплекс	Група m
Знання 1	Високий рівень виробництва значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	Апаратні процеси значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	SCM значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)
Знання 2	Невисокий рівень виробництва значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	Автоматизовані виробничі процеси значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	CRM значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)
Знання 3		Машинні процеси значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	ЕС значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)	значення для i -го проекту (значення для s -го виконавця)
Знання $p_j=1$	...			

Джерело: запропоновано авторами

матриці з'явилося s нулів, таких, що всі вони мають різні індекси по i та s . Якщо допустимий розв'язок отримано, то алгоритм завершено, інакше – перехід до наступного кроку; 4) в отриманій матриці провести мінімальну кількість горизонтальних та вертикальних прямих по рядках та стовпчиках, щоб викреслити всі нульові елементи; 5) з невикреслених елементів знайти мінімальний елемент та відняти його значення від усіх невикреслених елементів, додавши до тих, які стоять на перетинах прямих, отриманих на кроці 4; 6) якщо новий розподіл нулів не дає допустимого розв'язку, то повторити крок 2. Інакше допустимий розв'язок знайдено.

Наприклад, якщо розглянути проектну діяльність машинобудівного підприємства і припустити, що проектна команда займається випуском нової продукції, то можна виділити групи знань: технологічний рівень виробництва, технічна оснащеність, програмно-методичний комплекс «1С: Машиностроение 8». У цьому випадку конкретними знаннями буде високий рівень виробництва, невисокий рівень виробництва; апаратні процеси, автоматизовані виробничі процеси, машинні процеси; система «Управління ланцюжками поставок» SCM (Supply Chain Management), система «Управління взаєминами з клієнтами» CRM (Customer Relationship Management), система «Електронна комерція» EC (Electronic Commerce) (табл. 2).

За даними цих таблиць, використовуючи формули (1) та (2), можливо побудувати матрицю V^- :

$$V^- = \begin{pmatrix} 0,4 & 0,5 & 0,2 & 0,7 \\ 0,9 & 0,3 & 0,8 & 0,6 \\ 0,5 & 0,5 & 0,8 & 0,7 \\ 0,5 & 0,5 & 0,8 & 0,7 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Тепер необхідно розв'язати задачу угорським методом:

$$\text{Крок 1: } V_1^- = \begin{pmatrix} 0,2 & 0,3 & 0 & 0,5 \\ 0,6 & 0 & 0,5 & 0,3 \\ 0 & 0 & 0,3 & 0,2 \\ 0 & 0 & 0,3 & 0,2 \end{pmatrix} \quad (6)$$

$$\text{Крок 2: } V_2^- = \begin{pmatrix} 0,2 & 0,3 & 0 & 0,3 \\ 0,6 & 0 & 0,5 & 0,1 \\ 0 & 0 & 0,3 & 0 \\ 0 & 0 & 0,3 & 0 \end{pmatrix} \quad (7)$$

Крок 3: допустимий розв'язок отримано.

Отже, аналізуючи матрицю (7), можна побачити, що змінні x_{31} , x_{22} , x_{13} та x_{14} дорівнюватимуть одиниці. Це означає призначення першого виконавця на третій проект, другого виконавця – відповідно, на другий проект, третього – на перший проект і четвертого – теж на третій проект, оскільки дані для четвертого проекту ті ж самі, що і для третього, а за умовою команда виконує саме три проекти.

Використовуючи запропоновану методику, можна виявити, який виконавець виконуватиме (буде відповідальним) який проект.

У системі управління проектною командою дуже важливою є функція розвитку кадрів, що включає завдання підготовки та перепідготовки кадрів, організацію стажування, планування службової кар'єри тощо. Для розв'язання таких задач можуть бути використані методи дослідження операцій, які ще не набули широкого розвитку і використання у сфері управління персоналом як на Україні, так й у світі. Практичний досвід показує, що організації зацікавлені у загальних та професійних програмах навчання, підвищенні кваліфікації кадрів із метою збільшення продуктивності праці, розширення діапазону вико-

нуваних робіт, підвищення їхньої мотивації до ефективної праці тощо.

Після вирішення задачі розподілу задач між членами команди перед керівником буде виникати задача підвищення кваліфікації персоналу, оскільки навіть оптимальний розподіл не може гарантувати того, що виконавцям певних задач повністю вистачає своїх знань. Якщо можливо виділити проміжок часу (найчастіше це квартал, півроку або один рік) та суму коштів, яку можливо витратити на навчання персоналу за цей період, скласти перелік та оцінити вартість необхідних та доцільних курсів підвищення кваліфікації, семінарів, тренінгів тощо, то можна запропонувати наступну математичну модель оптимального розвитку системи управління персоналом проектною командою:

$$\max \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{k_i} \sum_{t=1}^{\tau_{ij}} \Delta p_{ijt} \cdot y_{ijt} \quad (8)$$

$$\text{при умовах: } \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{k_i} \sum_{t=1}^{\tau_{ij}} c_{ijt} \cdot y_{ijt} \leq B \quad (9)$$

$$T_i \cdot \sum_{j=1}^{k_i} p_{ij} + \sum_{j=1}^{k_i} \sum_{t=1}^{\tau_{ij}} (T_i - t) \cdot \Delta p_{ijt} \cdot y_{ijt} \geq T_i \cdot k_i \cdot P_i \quad \forall i = 1, 2, \dots, m \quad (10)$$

$$y_{ijt} \in \{0, 1\},$$

де $i = 1, 2, \dots, m$ – проекти, що виконуються командою за період часу, який аналізується;

$j = 1, 2, \dots, k_i$ – члени команди, що виконують i -й проект;

$t = 1, 2, \dots$ – рівні проміжки часу;

$y_{ijt} = 1$ означає, що j -й спеціаліст, призначений на i -й проект, у t -й інтервал часу буде проходити навчання, $y_{ijt} = 0$ – що j -й спеціаліст, призначений на i -й проект, у t -й інтервал часу не буде проходити навчання;

T_i – планова тривалість i -го проекту;

k_i – кількість спеціалістів, що виконують i -й проект;

τ_{ij} – максимальна кількість інтервалів часу для навчання j -го спеціаліста, який виконує i -й проект;

c_{ijt} – затрати на навчання j -го спеціаліста, що виконує i -й проект, у t -му інтервалі часу;

p_{ij} – відносна ефективність виконання i -го проекту j -м спеціалістом за один інтервал часу ($0 \leq p_{ij} \leq 1$);

Δp_{ijt} – приріст відносної ефективності j -го спеціаліста при виконанні i -го проекту після проходження курсів підвищення кваліфікації в t -му інтервалі часу ($\Delta p_{ijt} \geq \Delta p_{ij(t+1)}$; $0 \leq p_{ij} + \max \Delta p_{ijt} \leq 1$);

P_i – мінімальна середня ефективність виконання i -го проекту одним спеціалістом;

B – сума коштів, яка може бути витрачена на навчання членів команди за період часу, який аналізується.

За допомогою даної моделі вирішується задача оптимального розподілу грошей на навчання членів команди з метою максимізації ефективності виконання проектів. Обмеження (8) задає межу фінансових можливостей для навчання членів команди, а за допомогою обмеження (9) описано m -нерівностей, що задають обмеження по мінімально допустимому рівню відносної ефективності для кожного i -го проекту, з яких буде впливати потреба навчання певних виконавців по кожному проекту. Якщо внаслідок розв'язку даної моделі не буде знайдено допустимого рішення, то це означає, що в межах даних фінансових та/або людських ресурсів немає можливості отримати відносну ефективність роботи команди, необхідну для своєчасного та якісного виконання проектів. У такому випадку у керівника буде можливість переробити програму навчання персоналу або зробити певні кадрові зміни.

Для розв'язку цієї моделі можна використати адитивний метод булевого програмування, запропонований Е. Балашем, який достатньо повно описаний у [6; 7]. Проте для використання цього методу модель має бути приведена до наступної форми:

$$\min \sum_{j=1}^n c_j x_j, \quad C_j \geq 0, \quad (11)$$

$$\text{при обмеженнях: } \sum_{i=1}^m a_{ij} x_j + S_i = b_i, \quad S_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (12)$$

$$x_j \in \{0, 1\}$$

На рис. 1 наведено план проектів із розподілом виконавців, які мають бути виконані за період, що аналізується (шість місяців) (абстрактні дані).

Нами прийнято наступні значення основних показників, які характеризують проекти: $m=3$, $B=260$, $k_1=k_2=k_3=2$, $T_1=6$; $T_2=T_3=3$, $P_1=0,8$; $P_2=P_3=0,7$.

У табл. 3 наведено значення максимальної кількості інтервалів часу для навчання j -го спеціаліста, який виконує i -й проект, та відносної ефективності виконання i -го проекту j -м спеціалістом за один інтервал часу у випадку, якщо спеціаліст не буде проходити навчання.



Рис. 1. План виконання проектів командою

Таблиця 3

Значення показників P_{ij} та τ_{ij}

i	j			
	1		2	
	P_{ij}	τ_{ij}	P_{ij}	τ_{ij}
1	0,7	2	0,7	1
2	0,7	1	0,6	1
3	0,6	1	0,6	1

Таблиця 4

Значення показників c_{ijt} та Δp_{ijt}

i	j							
	1				2			
	$t=1$		$T=2$		$t=1$		$t=2$	
	c_{ijt}	Δp_{ijt}	c_{ijt}	Δp_{ijt}	c_{ijt}	Δp_{ijt}	c_{ijt}	Δp_{ijt}
1	50	0,2	50	0,1	60	0,1	-	-
2	40	0,1	-	-	40	0,15	-	-
3	60	0,25	-	-	50	0,1	-	-

У табл. 4 наведено затрати на навчання j -го спеціаліста, що виконує i -й проект, у t -му інтервалі часу та прирости ефективності, які можуть бути досягнуті внаслідок такого навчання.

Після підстановки даних табл. 3, 4 до формул (8), (9) та (10) отримаємо наступну математичну модель:

$$\max Z = 0,2y_{111} + 0,1y_{112} + 0,1y_{121} + 0,1y_{211} + 0,15y_{221} + 0,25y_{311} + 0,1y_{321} \quad (13)$$

при обмеженнях:

$$50y_{111} + 50y_{112} + 60y_{121} + 40y_{211} + 40y_{221} + 60y_{311} + 50y_{321} \leq 260 \quad (14)$$

$$y_{111} + 0,4y_{112} + 0,5y_{121} \geq 1,2 \quad (15)$$

$$0,5y_{211} + 0,75y_{221} \geq 0,6 \quad (16)$$

$$1,25y_{311} + 0,5y_{321} \geq 1,2 \quad (17)$$

Для приведення до форми (11) та (12) необхідно зробити наступні перетворення: 1) помножити Z та нерівності (15), (16) та (17) на -1 ; 2) увести додаткові змінні S_1 , S_2 , S_3 та S_4 для перетворення нерівностей у рівності; 3) для того щоб усі коефіцієнти цільової функції були більше 0, зробити підстановки: $y_{111} = 1 - x_1$, $y_{112} = 1 - x_2$, $y_{121} = 1 - x_3$, $y_{211} = 1 - x_4$, $y_{221} = 1 - x_5$, $y_{311} = 1 - x_6$, $y_{321} = 1 - x_7$; 4) у отриманій цільовій функції для зручності ігноруємо константу.

Тоді модель буде мати вигляд:

$$\min \bar{Z} = 0,2x_1 + 0,1x_2 + 0,1x_3 + 0,1x_4 + 0,15x_5 + 0,25x_6 + 0,1x_7 \quad (18)$$

при обмеженнях:

$$-50x_1 - 50x_2 - 60x_3 - 40x_4 - 40x_5 - 60x_6 - 50x_7 + S_1 = -90 \quad (19)$$

$$x_1 + 0,4x_2 + 0,5x_3 + S_2 = 0,7 \quad (20)$$

$$0,5x_4 + 0,75x_5 + S_3 = 0,65 \quad (21)$$

$$1,25x_6 + 0,5x_7 + S_4 = 0,55 \quad (22)$$

Спочатку усі значення $x_i = 0$. Це означає, що додаткові змінні приймають наступні значення:

$$(S_1^0, S_2^0, S_3^0, S_4^0) = (-90; 0,7; 0,65; 0,55)$$

Відповідно, значення цільової функції $\bar{Z} = 0$. Проте такий розв'язок не є допустимим, оскільки $S_1^0 < 0$. Відповідно, як мінімум одній змінній x_i має бути присвоєне значення 1. Кінцева мета процедури розв'язку – зробити рішення допустимим; критерієм досягнення мети є значення додаткових змінних.

Окрім того, із розгляду можна виключити змінні x_1 , x_3 та x_6 , оскільки присвоєння ним значення одиниці одразу ж призведе до того, що одна з додаткових змінних стане від'ємною, адже враховуючи те, що у виразах (20), (21) та (22) усі коефіцієнти додатні, допустиме рішення не буде отримане. Процес пошуку рішення при використанні адитивного методу можна подати у вигляді дерева, зображеного на рис. 2.

Згідно з рис. 2, отримано п'ять допустимих рішень, які водночас є оптимальними, оскільки значення цільової функції у вершинах 10, 12, 16, 18 та 20 рівні ($\bar{Z} = 0,2$). Подальший аналіз розв'язків показує, що, наприклад, найменших витрат на навчання можна добитися, обравши розв'язок, що відповідає вершині 18 – для них вектор розв'язків

$$X = (0,0,1,0,0,0,1)$$

Отже, якщо обрати цей розв'язок, то після зворотної заміни x_i на y_{ij} керівник може впевнитися в тому, що у випадку, коли навчання пройдуть усі спеціалісти за планом, за виключенням того, що спеціаліст Чертов П.М. не буде навчатися для виконання третього проекту, а спеціаліст Колін П.Р. – для виконання першого проекту, то буде досягнутий максимальний приріст ефективності від навчання для виконання проектів та (у даному випадку) збережена максимальна кількість коштів.

Висновки. Виявлено, що з метою підвищення ефективності виконання робіт проектною командою доцільно застосовувати інноваційний підхід управління персоналом. Суттєво допомогти керівникові при прийнятті відповідних рішень може застосування математичних моделей розподілу задач та оптимального розвитку системи управління проектною командою, основною ціллю яких є максимально ефективно використання наявних трудових ресурсів, а також отримання відповідних даних для вживання заходів щодо підвищення кваліфікації членів команди.

Обґрунтовано необхідність розробки математичної моделі, яка дозволяє розподіляти проекти між учасниками проектною

команди і враховує специфіку діяльності таких команд. Дану модель можна вирішити, використовуючи методи булевого програмування, зокрема угорський метод, який є найбільш простим і зручним для реалізації на ЕОМ.

Запропоновано після вирішення задачі розподілу завдань між членами команди застосовувати математичну модель оптимального розвитку системи управління персоналом проектної команди. За допомогою даної моделі вирішується задача оптимального розподілу грошей на навчання членів команди з метою максимізації ефективності виконання проектів.

Отже, перспективою подальшого дослідження у визначеному напрямку повинно стати практичне впровадження запропонованих математичних моделей на підприємствах України з метою підвищення ефективності виконання робіт проектними командами.

Література:

1. Безруков В.Б. Использование экономико-математических методов при планировании труда / В.Б. Безруков. – М.: Экономика, 1976. – 192 с.
2. Жуткин А.В. Управленческие и организационные проблемы эффективной команды в проектной деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 22.00.08 «Социология управления» / А.В. Жуткин. – М., 2003. – 25 с.
3. Зайченко Ю.П. Исследование операций / Ю.П. Зайченко; 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Вища школа, 1988. – 552 с.
4. Оленіч А.В. Формування і розвиток проектної команди в сучасних умовах / А.В. Оленіч, З.Я. Шацька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10 (136). – С. 136–142.
5. Руренко О.Г. Методи дослідження операцій у системах управління персоналом / О.Г. Руренко // Вісник Української академії державного управління. – 1997. – № 2. – С. 43–48.

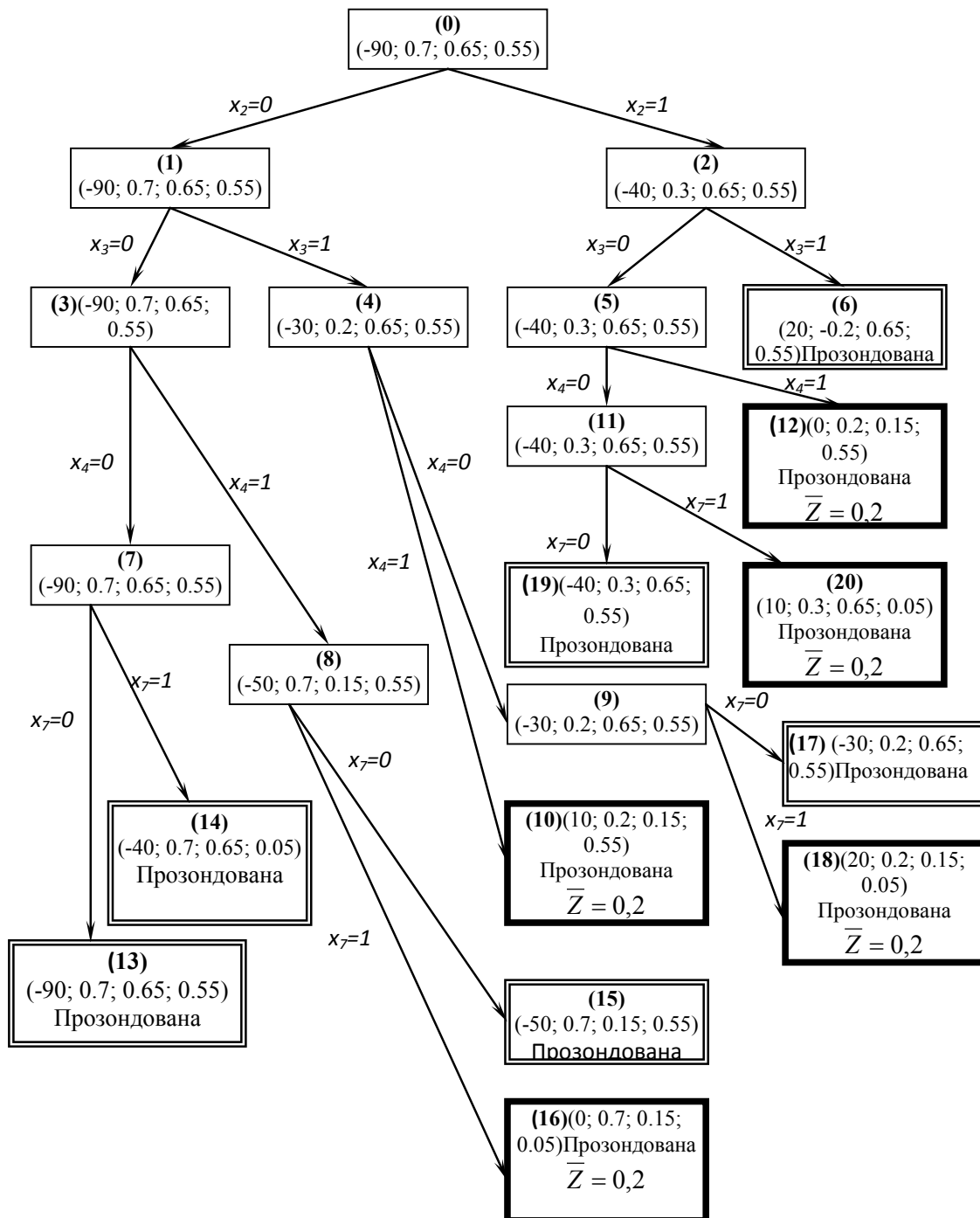


Рис. 2. Процес пошуку оптимального рішення адитивним методом

6. Таха Х.А. Введение в исследование операций: в 2-х кн. Кн. 1 / Х.А. Таха; пер. с англ. – М.: Мир, 1989. – 479 с.
7. Таха Х.А. Введение в исследование операций / Х.А. Таха; пер. с англ.; 6-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 912 с.

Довгань Л.Е., Мохонько А.А. Инновационный подход к повышению эффективности работы проектной команды

Аннотация. Предложено использовать инновационный подход к повышению эффективности работы проектной команды. В контексте внедрения инновационного подхода при управлении проектными командами обосновано применение математических моделей распределения задач и оптимального развития системы управления проектной команды, основной целью которых является максимально эффективное использование имеющихся трудовых ресурсов, а также получение соответствующих данных для принятия мер по повышению квалификации членов команды.

Ключевые слова: инновационный подход, проектная команда, математическая модель распределения

задач, математическая модель оптимального развития системы управления, методы булевого программирования, венгерский метод, аддитивный метод.

Dovhan L.Ye., Mokhonko H.A. An innovative approach to improving the efficiency of project teams

Summary. In the article it was suggested to use an innovative approach to improving the efficiency of the project team. In the context of implementation an innovative approach when managing project teams it is reasonable to use the mathematical models of task distribution and optimal development of the project team's management system, whose main goal is the most efficient use of available human resources, as well as obtaining relevant data for actions on improvement of professional skills of the team members.

Keywords: innovative approach, project team, mathematical model of task distribution, mathematical model of optimal development of the project team's management system, Boolean programming methods, Hungarian method, additive method.

Нилова Н.М.,

к.э.н, доцент,

доцент кафедры теоретической и прикладной экономики,

Институт бизнес-технологий «УАБС»

Сумского государственного университета

ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ НЕКОТОРЫХ ТЕОРИЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. Решение проблем теории выбора сегодня – отойти от ее универсальности, модифицируя, расширить границы использования. Исследуя этот вопрос, автор пришел к выводу, что проблема состоит не столько в выборе алгоритма принятия решения, сколько в выборе эндогенных факторов, влияющих на формирование модели.

Ключевые слова: максимизирующее поведение, поведенческие особенности, рациональность, теория выбора.

Постановка проблемы. Интерес к вопросам методологии науки, экономической в том числе, резко возрастает в кризисные периоды. Подтверждение этому – «маржиналистская революция» (конец XIX в.), появление идеи «великого неоклассического синтеза» Самуэльсона (70–80-е годы XX в.). И сегодня все чаще слышим о кризисе экономической науки: ученые Европы и Америки выступают с резкой критикой догматизма «мейнстрима» экономической теории. Студенты Гарварда обращаются к общественности с открытым письмом: этот курс («Экономика 10» Грегори Мэнкью) не отражает реалий и не дает базы для понимания экономических основ жизни общества и социальных проблем, протестуя таким образом против доминирования неоклассической теории в учебных программах, целью которой является развитие экономической теории [1]. В 2011 г. создается Всемирная экономическая ассоциация (World Economics Association), главная цель которой – возрождение плюрализма в экономической науке [2]. Несколько раньше, в 1983 г., в Нью-Йорке выходит в свет сборник научных трудов ведущих экономистов США «Почему «экономика» еще не является наукой?», где В. Леонтьев, П. Уайлз, А. Айхнер, Р. Эрл и другие крупнейшие экономисты отмечают абстрактность, отсутствие связи с реальностью, злоупотребление математической формализацией нынешнего экономического «мейнстрима» [3, с. 11]. В 1991 г. Р. Коуз в своей нобелевской лекции публично называет этот курс «экономической теорией классной доски» [4]. Л. Мизес заявляет: «То, что сегодня преподается в большинстве университетов под маркой экономической теории, на деле является ее отрицанием» [5, с. 221].

Цель статьи заключается в исследовании базовых микроэкономических теорий поведенческой экономики в аспекте причинно-следственных связей, объясняющих алгоритмы поведения субъектов в вопросах выбора.

Изложение основного материала исследования. Вполне логично, «что теория подвергается критике, ведь в экономической теории методологические проблемы в принципе стоят острее, чем в других общественных науках, поскольку благодаря использованию модели человека, максимизирующего целевую функцию и связанного с ней математического аппа-

рата, степень абстрагирования от реальности в ней намного выше, и теоретические модели могут развиваться до некоторой степени независимо от объясняемых и моделируемых явлений» [6, с. 10].

Новая экономика требует нового, инновационного, неортодоксального взгляда на процессы, выхода за узкие рамки общепринятых суждений и распространенных мнений, которые еще вчера, казалось, были незыблемыми истинами. Не удивительно, что сегодня все более и более популярными становятся «нетрадиционные» подходы объяснения экономических процессов. Например, междисциплинарное направление в науке на пересечении экономической теории и психологии – поведенческая экономика, основателем которой считается лауреат Нобелевской премии, психолог Д. Канеман. Когда же к процессу исследования присоединились и нейробиологи, появилась нейроэкономика, использующая экономические модели для изучения мозга и достижения нейробиологии для построения экономических моделей. Экономическую ситуацию с точки зрения влияния экономического поведения индивидов пытается объяснить фрикэкономика, автором которой является молодой ученый-экономист С. Левитт. Широкое применение в начале 1990-х годов методов, апробированных в физике, для изучения экономических явлений привело к формированию нового научного направления, получившего название «эконофизика», и т.д. Вообще, наиболее перспективными традиционно считаются междисциплинарные исследования, проводимые на стыках разных наук. Они позволяют сформулировать единый понятийный аппарат, сопоставить методы анализа, расширить границы использования конкретной науки.

Проанализируем одну из составляющих микроэкономической теории в области поведенческой экономики – теорию выбора, которая наиболее часто подвергается критике. Исходя из предпосылки микроэкономического анализа о рациональности выбора, между поведением производителя товара и поведением потребителя товара существует определенная аналогия. Производитель несет издержки, покупая факторы производства, для производства продукта. Потребитель товаров конечного потребления распределяет свой доход при покупке товаров. Если производитель сравнивает различные факторы производства с их продуктивностью в процессе производства и этой оценкой является производственная функция, то потребитель товаров должен сравнивать количество товаров относительно уровня его удовлетворения (полезности). Производитель поступает рационально, когда минимизирует издержки и максимизирует объем выпуска продукта; потребитель поступает рационально, когда максимизирует полезность, т.е. распределяет доход на приобретение товаров, максимизируя полезность. Но это сходство только формальное. Различие

состоит в том, что если изокванта показывает определенное количество единиц изготовленного товара, то кривые безразличия имеют только порядковую, а не количественную оценку. С другой стороны, производителю при приобретении факторов производства не гарантировано получение максимальной прибыли (в микроэкономике рассматривается традиционная теория фирмы: цель фирмы – получение максимальной прибыли) при выпуске определенного количества товара, а в кривых безразличия для потребителя при потреблении набора товара на самой дальней от начала координат кривой безразличия гарантируется максимизация полезности.

Ординалистская же концепция при помощи шкалы рангов (функции предпочтения) избегает количественного измерения полезности. С экономической точки зрения функция предпочтения рассматривается как заданная величина. Но описать, от каких факторов зависит эта функция, экономическая теория уже не может. Это задачи психологии или, в определенных обстоятельствах, социологии.

Проблемой является еще и то, что действие функции предпочтения невозможно сразу проверить эмпирически. Хотя свои выводы неоклассики основывают на якобы очевидных фактах и эмпирических наблюдениях, но на самом деле очевидно как раз их несоответствие с фактами. В реальной жизни ни один потребитель не сопоставляет предельные полезности товаров с ценами. Невозможно планировать покупки на основе предварительной калькуляции предельных полезностей и соответствующих им количеств покупаемых товаров.

Таким образом, теория полезности не имеет особого прогностического значения, что является серьезным недостатком при постановке определенных экономических вопросов. Ординалистская теория полезности, нивелируя субъективизм оценки полезности в кардиналистской теории, развивает теорию выбора, но также имеет свои недостатки. Так, в частности, предполагается наличие полной информации, хотя в действительности часто существует неопределенность. Основным ориентиром выступают цены и доход при заданных предпочтениях. Считается, что предпочтения индивида статичны и если они сформированы, то каждый отдельный экономический субъект максимизирует свою полезность изолированно от других хозяйственных субъектов. Но в реальности существуют товары, полезность которых зависит не столько от самого товара, сколько от взаимодействия других хозяйствующих субъектов, т.е. потребители, приобретая товар, уже не могут действовать независимо друг от друга, формируя нефункциональный спрос. Такой спрос Лейбенштайн определил как социальный, выделив эффекты присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена [7].

При анализе кривых безразличия подразумевается, что образ действия потребителей сводится к максимизации полезности, что в реальной жизни подтвердить невозможно. Кроме того, ординалистская теория полезности предполагает, что потребитель может быть индифферентным к различным комбинациям товаров. Но проверить это положение также практически не реально.

Эти недочеты «пытается обойти» теория «заявленных» предпочтений. Цель теории – возможность потребителя «заявить» о своем предпочтении из множества возможных альтернатив, т.е. определение структуры предпочтений, но уже косвенным путем.

Критикуя теорию выбора, Даниэль Канеман рассматривает кривые безразличия на примере выбора индивидом между

доходом и отпуском, обращая внимание на отсутствие указания текущих значений дохода и продолжительности отпуска. Если работник получает оклад, условия трудового договора фиксируют зарплату и число дней отпуска, и эту точку теоретически необходимо отметить на кривой графика. То есть это – точка отсчета, статус-кво, но на графике ее нет (ошибка Бернулли).

Представление кривой безразличия имплицитно подразумевает, что полезность в данный момент полностью определяется текущей ситуацией, что прошлое нерелевантно, а оценка предполагаемой должности не зависит от условий работы сегодня. В качестве аргумента нереалистичности допущений выступает неприятие потерь (во время принятия решения недостатки кажутся значительнее, чем преимущества). На примере «близнецов-гедонистов» и кривой безразличия автор доказывает, что традиционные графики безразличия и предложенное Бернулли представление, исходя из размеров богатства, вызваны ошибочным допущением, что полезность текущего момента зависит от самого момента и не связана с историей [8].

Согласившись с необходимостью учета точки отсчета, отметим, что сам автор «неприятия потерь» при построении модели использует ряд допущений: рассматривает близнецов, как абсолютный аналог друг друга, а не как двух индивидов со своими предпочтениями; считает, что они гедонисты, что уже само по себе «заявляет» предпочтения; не учитывает, что различия в предпочтениях можно изобразить различными видами кривых безразличий: кривая безразличия для человека, предпочитающего труд, будет диаметрально противоположно отличаться от кривой безразличия человека, предпочитающего отдых, и удовлетворение (полезность) от выполняемой работы измеряет только доходом.

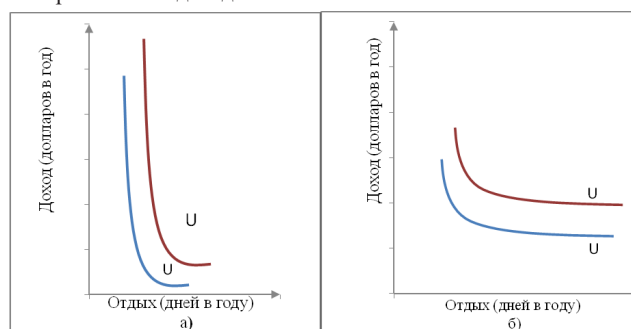


Рис. 1. Карта кривых безразличия а) для трудолюбика и б) индивида, предпочитающего отдых

Необходимость точки отсчета рассматривает в своей работе и Д. Ариэли: потребители (индивиды) не могут определить абсолютную ценность того или иного блага, а лишь концентрируются на преимуществах одного варианта над другим и в соответствии с ними сравнивают ценность каждого из вариантов. Таким образом, все относительно. Этот факт отражает принцип действия человеческого мышления. Индивид смотрит на блага с учетом их окружения и связи с другими благами. Это справедливо не только для физических предметов, но и для нематериальных объектов, таких как варианты проведения отпуска или учебы и даже эмоций, отношений и точек зрения. Но есть один сложный аспект: индивиды не только предрасположены к сравнению одних благ с другими, но также склонны сравнивать между собой сравнимые блага и стараются воздержаться от сравнения плохо сопоставляемых благ [9].

Следующим не менее важным положением теории потребительского выбора является закон убывающей предельной

полезности, на основе которого формируется условие оптимума потребителя. Но каждый из потребителей стремится оптимально использовать весь свой доход, все деньги, используемые на покупку товаров, а не только когда предельная полезность последней денежной единицы, израсходованной на один товар, равна предельной полезности денежной единицы, израсходованной на любой другой товар.

П. Леиашвили предлагает формировать отношения предпочтения, учитывая не предельную, а среднюю полезность. Равенство предельных полезностей на последнюю денежную единицу, израсходованную на приобретение каждого вида товара, не означает равенство средних полезностей на каждую денежную единицу, израсходованную на покупку различных товаров. Поэтому, согласно самой же теории, в целях оптимизации потребитель должен перераспределить свои расходы так, чтобы средние (но не предельные) полезности на каждую израсходованную денежную единицу были равны по всем видам товаров. Соответственно, условием потребительского равновесия должна быть пропорциональность средних (но не предельных) полезностей относительным ценам.

Аналогичные рассуждения П. Леиашвили приводит и для правила минимизации затрат производителей, т.к. кривые предельного и среднего продукта для различных ресурсов отличаются друг от друга. А это значит, что при равенстве предельных продуктов на последние денежные единицы, израсходованные на различные ресурсы, будут различаться средние продукты, приходящиеся на каждую денежную единицу расходов на эти же ресурсы. Но производитель стремится к оптимальному использованию не только последних денежных единиц, что составляет лишь малую часть расходо-мого бюджета. Он стремится к оптимальному использованию всех денежных единиц, расходо-мых на покупку ресурсов. Следовательно, согласно логике неоклассиков, производитель должен изымать деньги из покупки ресурсов, приносящих меньший средний продукт, и вкладывать их в ресурсы, имеющие больший средний продукт. Получается, что средние (а не предельные) затраты на производство различных товаров должны быть пропорциональны их ценам.

Таким образом, согласно излагаемой в учебниках теории минимальных затрат и теории потребительского выбора, субъект, ориентируясь на предельные, а не на средние величины, принимает нерациональные экономические решения. Хотя сами неоклассики считают, что такие решения вполне рациональны и полностью соответствуют их теории рационального выбора [10].

Что же касается основной предпосылки микроэкономического анализа о рациональности потребителя, то сегодня это тоже одно из наиболее критикуемых положений в экономической теории. Д. Ариэли приходит к выводу, что на самом деле решения индивида нередко иррациональны, причем предсказуемо иррациональны. Индивиды действуют по одним и тем же неочевидным (ни окружающим, ни им самим) сценариям. Используя простые эксперименты, Ариэли изучил, как люди фактически действуют на рынке, и сравнил их поведение с тем, как бы они действовали, будучи полностью рациональными. Предметом его исследования стали такие ежедневные поступки, как покупка и отказ от нее, экономия и расточительность, откладывание, нечестность и принятие решений под влиянием различных эмоциональных состояний. Согласно выводам исследователя, многие поступки индивидов абсолютно иррациональны, причем иррациональное поведение не

является случайным или бессмысленным. Оно является систематическим и предсказуемым.

Так же и Д. Канеман пришел к выводу о том, что при выборе индивид руководствуется вовсе не рациональностью, а в большинстве случаев, наоборот, ведет себя нерационально: «Для психолога самоочевидно, что человек ни полностью рационален, ни полностью эгоистичен и его вкусы никоим образом не стабильны. Казалось, что наши науки изучают представителей двух разных видов; эти виды поведенческий экономист Ричард Талер назвал впоследствии «эконы» и «гуманы». Более того, Канеман экспериментально доказал, что нелогичность поведения людей закономерна: «Математик Джон фон Нейман и экономист Оскар Моргенштерн вывели теорию рационального выбора между играми из нескольких аксиом. Экономисты рассматривают двоякое применение теории ожидаемой полезности: в качестве логики, предписывающей, как надо делать выбор, и в качестве описания того, как выбор делают эконы. Однако мы с Амосом (Тверски), будучи психологами, начали изучение того, как гуманы делают рискованный выбор, не выдвигая никаких предположений об их рациональности» [8, с. 352].

Согласно Канеману и Тверски, люди не просчитывают и не высчитывают, а принимают решения в соответствии со своими представлениями. А это значит, что неспособность людей к полноценному и адекватному анализу приводит к тому, что в условиях неопределенности, индивиды в большинстве своем полагаются на случайный выбор. Вероятность наступления того или иного события оценивается исходя из «личного опыта», т.е. на основе субъективной информации и предпочтений.

Таким образом, люди иррационально предпочитают верить в то, что они знают, категорически отказываясь признавать даже очевидную ошибочность своих суждений.

Выводы. Исторически теория потребительского выбора относится к эпохе индустриального способа производства, требующего от участников производственных отношений кооперации и координации действий. Поэтому именно рационализм и прагматизм определили стиль мышления индивидов, а экономическая выгода стала основным мотиватором при принятии решения. В современном постиндустриальном обществе поведение «человека экономического» подчиняется не только целям максимизации выгоды и рационального выбора. Необходимо учитывать и другие составляющие экономического сознания. Это и эмоции (удовлетворение от результатов и процесса труда, желание познания, ощущение азарта, рисков, эгоистические или альтруистические намерения), и перцептивная сфера экономического поведения (исследование восприятия денег, отношение к вещам, товарам, услугам, рекламе, методам продаж), и та же принадлежность к определенной социальной группе (эффект Веблена, эффект присоединения к большинству или, наоборот, эффект сноба) и т. д. А влияние нейромаркетинга через органы чувств на подсознание индивидов вообще смещает приоритеты на уровень чувственного. Таким образом, не менее актуальной становится предпосылка и об иррациональности поведения индивида.

По нашему мнению, решение проблем потребительского выбора сегодня лежит в несколько иной плоскости. Есть все предпосылки и необходимость отойти от универсальности теории потребительского выбора, расширить границы ее использования.

Сложность состоит не столько в выборе алгоритма принятия решения, сколько в выборе эндогенных факторов, влияющих на формирование модели, учитывающих как рациональные, так и иррациональные предпосылки потребительского выбора.

Література:

1. Post-autistic economics newsletter. October 2000. – № 2–3 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.paecon.net/PAEReview/wholeissues/issue2.htm>.
2. World Economics Association (WEA). [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldeconomicsassociation.org/>.
3. Лемешенко П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемешенко. – Минск: Бестпринт, 2005. – 315 с.
4. Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» (1991). Природа фирмы / Р. Коуз. – М.: Дело, 2001. – 450 с.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М.: Экономика, 2001. – 850 с.
6. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/blaug2/intro.php.
7. Фель У. Основы микроэкономики / У. Фель, П. Оберендер; под ред. А.П. Наливайко; пер. с нем. 6-го изд. – К.: Укртиппроект, 1997. – 478 с.
8. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман; пер.с англ. – М.: АСТ, 2014. – 653 с.
9. Ариэли Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариэли; Стокгольмская школа экономики; пер с англ. П. Миронова. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coollib.com/b/264263/read#t3>.
10. Леиашвили П. Экономикс в тисках эмпиризма и догматизма (причины застоя в экономической науке) / П. Леиашвили. – Тбилиси: Сиахле, 2013. – 62 с.

Нілова Н.М. Дослідження життєздатності деяких теорій мікроекономічного аналізу

Анотація. Рішення проблем теорії вибору сьогодні – відійти від її універсальності, модифікуючи, розширити межі її використання. Досліджуючи це питання, автор дійшов висновку, що проблема існує не стільки у виборі алгоритму прийняття рішення, скільки у виборі ендogenous факторів, які впливають на формування моделі.

Ключові слова: максимізує поведінка, поведінкові особливості, раціональність, теорія вибору.

Nilova N.M. Viability studies of some micro-economics analysis theories

Summary. Solution of the consumer's choice problem is to step away from its universality, modifying to expand boundaries of its use. Studying this question, authors got to the conclusion that the problem is not so much the choice of the algorithm decision as to the choice of endogenous factors influencing the formation of models.

Keywords: maximizing behaviour, behavioural characteristics, rationality, choice theory.

*Новак У.П.,**к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України**Падюка М.В.,**асистент кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України**Пилипенко С.М.,**к.е.н., старший викладач кафедри обліку і фінансів,
Львівський інститут економіки і туризму*

ОБЛІК ТА ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Анотація. У статті висвітлено результати дослідження щодо документального оформлення та бухгалтерського обліку автомобільних пасажирських перевезень із урахуванням останніх змін чинного українського законодавства. Наведено бухгалтерські проведення з обліку доходів і витрат автотранспортних підприємств при здійсненні перевезень пасажирів. Розглянуто документи, якими повинні в обов'язковому порядку супроводжуватись перевезення пасажирів автомобільним транспортом.

Ключові слова: автотранспортні підприємства, пасажирські автомобільні перевезення, облік, документування.

Постановка проблеми. Автомобільний транспорт є доволі важливою галуззю економіки в умовах ринкових відносин в Україні, який займає особливе місце в пасажирських перевезеннях. Обсяги перевезень пасажирів автотранспортом перевищують обсяги залізничного транспорту в рази. Автотранспортом перевозиться майже така ж кількість пасажирів, скільки всіма іншими видами транспорту. Крім того, за відсутності у багатьох громадян особистого транспорту проблема своєчасного і якісного задоволення попиту на перевезення переростає в соціальну, тобто таку, що визначає ставлення населення до якості транспортних послуг.

Автомобільний транспорт як вид економічної діяльності характеризується специфічним веденням бухгалтерського обліку, зокрема, виробничий процес автотранспортних підприємств відрізняється від виробничого процесу підприємств інших галузей економіки такими ознаками [8–10]:

- основним видом діяльності є транспортні послуги;
- не пов'язаний із сировиною та її переробкою;
- важливими є технічне обслуговування і ремонт рухомого складу автотранспортних засобів, придбання, зберігання та використання паливно-мастильних матеріалів, автомобільних шин і т. ін.;
- автомобільні перевезення виконуються різними типами і видами автотранспортних засобів, тому облік витрат і доходів та визначення ефективності діяльності ведеться окремо як за видами транспортних засобів, так і за видами перевезень;
- робота автомобільного транспорту є соціально дуже важливою і відповідальною, тому виробничий процес ретельно оформлюється відповідними документами і контролюється органами державного контролю.

Крім того, перевезення пасажирів автотранспортом детально регламентуються багатьма законодавчими і норматив-

но-правовими актами, які останнім часом часто змінюються та доповнюються. Саме цими чинниками зумовлена актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації бухгалтерського обліку на автотранспортних підприємствах України розглядалися багатьма вітчизняними вченими та практиками у сфері бухгалтерського обліку. Особливо слід виділити праці таких науковців, як Атамас П.Й., Базась М.Ф., Базилук А.В., Гура Н.О., Даньків Й.Я., Захожай В.Б., Лучко М.Р., Малишкін О.І., Остап'юк М.Я. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, урахувавши динамічні зміни в українському законодавстві, у т. ч. щодо його гармонізації з європейським законодавством, зазначені питання й досі залишаються важливими та актуальними.

Мета статті полягає у висвітленні останніх змін чинного вітчизняного законодавства щодо документального оформлення та бухгалтерського обліку автомобільних пасажирських перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автомобільні перевізники, водії, пасажирів повинні мати і пред'являти особам, які уповноважені здійснювати контроль на автомобільному транспорті та у сфері безпеки дорожнього руху, документи, на підставі яких виконуються пасажирські перевезення, передбачені ст. 39 Закону України «Про автомобільний транспорт» [1] (табл. 1).

Слід відзначити, що Положенням про робочий час та час відпочинку водіїв колісних транспортних засобів, затвердженим Наказом Міністерства транспорту України від 07.06.2010 р. № 340 [7, п. 6.1], встановлено, що «автобуси, що використовуються для нерегулярних і регулярних спеціальних пасажирських перевезень, для регулярних пасажирських перевезень на міжміських автобусних маршрутах протяжністю понад 50 км, повинні бути обладнані діючими та повіреними тахографами». Тахографом є контрольний пристрій, який встановлюється на транспортний засіб для показу та реєстрації інформації про рух транспортного засобу [7, п. 1.5]. Він вимірює не тільки такі параметри транспортного засобу, як швидкість пересування і пробіг, але й здійснює контроль робочого часу і часу відпочинку водіїв транспортного засобу.

Порядок встановлення, технічного обслуговування та використання тахографів на автомобільних транспортних засобах (окрім таксі), які використовуються для надання послуг із перевезення пасажирів та вантажів, визначає Інструкція з використання контрольних пристроїв (тахографів) на автомобільному

транспорті, затверджена Наказом Міністерства транспорту України від 24.06.2010 р. № 385 [3]. Дія Інструкції поширюється на суб'єктів господарювання, які проводять діяльність у сфері надання послуг із перевезення пасажирів та/або вантажів автомобільними транспортними засобами (крім таксі).

Іншими документами, які передбачені законодавством України, на підставі яких виконуються пасажирські перевезення, зокрема, є:

- довгостроковий договір про перевезення організованих груп дітей;
- договір разового перевезення організованих груп дітей;
- договір разового перевезення туристів;
- договір про спільну діяльність, пов'язану з обслуговуванням пасажирів автомобільним транспортом.

Слід зауважити, що чинне законодавство при автомобільних пасажирських перевезеннях не зобов'язує використовувати подорожні листи встановленої форми. Однак при бажанні все ж застосовувати їх у своїй діяльності реквізити подорожніх листів можна самостійно адаптувати під потреби кожного конкретного підприємства.

Особливим видом автомобільних пасажирських перевезень є таксомоторні перевезення – тобто перевезення пасажирів і багажу в таксі. Згідно із Законом України «Про автомобільний транспорт» [1] таксі – це легковий автомобіль, обладнаний розпізнавальним ліхтарем оранжевого кольору на даху автомобіля, діючим таксометром, сигнальним ліхтарем з червоним та зеленим світлом, має нанесений малюнок із квадратів, розташованих у шаховому порядку на дверцятах автомобіля з лівого та правого боків, призначений для надання послуг із перевезення пасажирів та їхнього багажу в індивідуальному порядку.

Кожний суб'єкт господарювання, який надає послуги з перевезення пасажирів та їх багажу на таксі, зобов'язаний обладнати його таксометром. Згідно із Законом [1], таксометр – це прилад, призначений для інформування пасажирів про вартість поїздки та реєстрації параметрів роботи автомобіля-таксі, визначених законодавством. Таксометри підлягають реєстрації в державному фіскальному органі за місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності.

Водій таксі на підставі показань таксометра в кінці зміни заповнює «Змінний звіт», який прирівнюється до документів суворої звітності, і передає його разом із виручкою до бухгалтерії автотранспортного підприємства. Він є підставою для відображення в обліку доходів за надані послуги з перевезення пасажирів у таксі.

Документом для пасажирів регулярних та регулярних спеціальних автобусних перевезень є квиток на проїзд в автобусі та на перевезення багажу (для пільгового проїзду – посвідчення особи встановленого зразка чи довідка, на підставі якої надається пільга). Пасажирський квиток є документом, що підтверджує право пасажирів на проїзд та перевезення багажу в громадському автомобільному транспорті загального користування, а також фіксує вартість послуг, оплаченої пасажиром перевізнику. Квитки і багажні квитанції є документами суворого обліку [8].

Перевізники, що надають послуги з перевезень пасажирським автомобільним транспортом, зобов'язані використовувати типові форми квитків на проїзд пасажирів і перевезення багажу автотранспортом, затверджені Наказом Міністерства транспорту України «Про затвердження Типових форм квитків на проїзд пасажирів і перевезення багажу на маршрутах загального користування» від 25.05.2006 р. № 503 [5]:

Таблиця 1

Документи, на підставі яких виконуються пасажирські перевезення

Види перевезень	Документи	
	для автомобільного перевізника	для водія
1. Для автобусних пасажирських перевезень		
1.1. Регулярні	ліцензія, договір із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їх дозвіл, паспорт маршруту, документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах, інші документи, передбачені законодавством України	посвідчення водія відповідної категорії, реєстраційні документи на транспортний засіб, квитково-касовий лист, схема маршруту, розклад руху, таблиця вартості проїзду (крім міських перевезень), інші документи, передбачені законодавством України
1.2. Регулярні спеціальні	ліцензія, договір із замовником транспортних послуг, паспорт маршруту, документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах, інші документи, передбачені законодавством України	посвідчення водія відповідної категорії, реєстраційні документи на транспортний засіб, схема маршруту, розклад руху, інші документи, передбачені законодавством України
1.3. Нерегулярні	ліцензія, документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах, інші документи, передбачені законодавством України	посвідчення водія відповідної категорії, реєстраційні документи на транспортний засіб, договір із замовником транспортних послуг, документ, що засвідчує оплату транспортних послуг, інші документи, передбачені законодавством України
2. Для юридичних та фізичних осіб, що здійснюють перевезення пасажирів на таксі	ліцензія, інші документи, передбачені законодавством України	посвідчення водія відповідної категорії, свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу, інші документи, передбачені законодавством України
3. Для юридичних та фізичних осіб, що здійснюють перевезення пасажирів легковими автомобілями на замовлення	ліцензія, договір із замовником послуги, інші документи, передбачені законодавством України	посвідчення водія відповідної категорії, свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу, копія договору із замовником послуги, інші документи, передбачені законодавством України.

1) типові форми квитків на проїзд пасажирів на маршрутах загального користування:

- міжміські – тип I (блакитного кольору), тип II (рожевого кольору), тип III (жовтого кольору), тип IV (салатового кольору);

- міжміські та міжнародні – тип ММ-I;
- приміські – тип ПА-I, тип ПА-II, тип ПА-III;
- міські – тип МА-I, тип МА-II; тип МА-III;

2) типові форми квитків на перевезення багажу на маршрутах загального користування:

- міжміські – тип КБ-I;
- приміські – тип КБ-II;

3) типові форми квитків на проїзд пасажирів і перевезення багажу автомобільним транспортом на міжміських і приміських маршрутах для реалізації автостанціями.

Використання квитків та квитково-облікових документів інших форм (невстановленого зразка) не дозволяється.

Згідно із Законом України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [2], перевезення пасажирів автомобільним транспортом на приміських, міжміських, міжобласних та міжнародних маршрутах підлягає обов'язковому особистому страхуванню від нещасних випадків на транспорті. Обов'язкове особисте страхування не передбачено лише для пасажирів автомобільного транспорту на внутрішньоміських маршрутах. У решті випадків сума страхового платежу утримується з пасажира транспортною організацією разом із вартістю проїзду (сума страхового платежу включається у вартість квитка). Розмір страхового платежу визначено «Положенням про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті», затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 14.08.1996 р. № 959 [6]. Згідно з Положенням, страховий платіж утримується з пасажира перевізником, який діє від імені страховика за винагороду на підставі договору доручення на міжобласних і міжміських маршрутах у межах однієї області у розмірі до 1,5% вартості проїзду, на маршрутах приміського сполучення – до 3% вартості проїзду.

Кожному застрахованому перевізник, що виступає агентом страховика, видає страховий поліс. Він може видаватися на окремому бланку або міститися на зворотному боці квитка. Документом, що підтверджує страхування пасажирів під час здійснення регулярних пасажирських перевезень автомобільним транспортом, є квиток. У страховому полісі зазначається [6]:

- вид обов'язкового страхування;
- найменування, адреса, телефон страховика;
- розміри страхового платежу та страхової суми.

При страхуванні пасажирів усіх видів транспорту міжнародних сполучень страховий платіж включається у вартість квитка і утримується з пасажира перевізником у розмірі до 2% вартості проїзду в національній валюті України.

У разі перевищення обсягів страхових платежів над виплатами страхових відшкодувань страховики відраховують перевізникам до 50% зазначених сум згідно з укладеними з ними договорами на фінансування запобіжних заходів, спрямованих на зменшення травматизму на транспорті. У разі коли квиток повністю реалізується за іноземну валюту, страховий платіж включається у вартість квитка і утримується з пасажира в цій же валюті.

Пасажири, що мають право на безкоштовний проїзд відповідно до чинного законодавства, підлягають обов'язковому особистому страхуванню без сплати страхового платежу і без отримання ними страхового полісу [6].

Розмір страхової суми для кожного застрахованого становить 6 000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. При цьому страховими випадками є:

- загибель або смерть застрахованого внаслідок нещасного випадку на транспорті;
- одержання застрахованим травми внаслідок нещасного випадку на транспорті при встановленні йому інвалідності;
- тимчасова втрата застрахованим працездатності внаслідок нещасного випадку на транспорті.

Страховики виплачують страхові суми [6]:

- у разі загибелі або смерті застрахованого внаслідок нещасного випадку на транспорті сім'ї загиблого або його спадкоємцю у розмірі 100% страхової суми;
- у разі одержання застрахованим травми внаслідок нещасного випадку на транспорті при встановленні йому інвалідності: I групи – 90% страхової суми;
- II групи – 75% страхової суми;
- III групи – 50% страхової суми;
- у разі тимчасової втрати застрахованим працездатності за кожну добу – 0,2% страхової суми, але не більше 50% страхової суми.

У бухгалтерському обліку всі види квитків обліковують на субрахунку 209 «Інші матеріали» за їх фактичною собівартістю (первісною вартістю). Одночасно квитки обліковують на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку» в кількісних показниках і за номінальною вартістю (у розрізі видів, номінальної ціни, за серіями і номерами квитків, окремо з кожної матеріально відповідальної особи). Списання квитків із позабалансового рахунку здійснюють за їх кількістю і номінальною вартістю на підставі первинних документів про їх реалізацію або знищення.

У всіх первинних облікових документах, що використовуються для оформлення приймання, оприбуткування, відпуску, реалізації, знищення квитків, обов'язково вказують їх кількість, серію, номери окремо за кожним видом і номінальною вартістю [8].

Квитки від постачальника зазвичай надходять на склад автотранспортного підприємства, звідки в необхідних обсягах передаються до квиткової каси для підготовки до продажу. Касир відображає одержані квитки в спеціальній обліковій книзі і реалізує їх сам або передає водіям (кондукторам) для реалізації безпосередньо в автотранспортних засобах. У кінці дня (зміни, рейсу) решту нереалізованих квитків водієм (кондуктором) може бути повернуто у касу. Квитки, які внаслідок пошкодження стали непридатними для використання, списують і знищують на підставі окремого акта.

Виконання транспортних послуг на замовлення оформляють нарядом-довідкою, в якому на підставі заявки замовника вказують усі відомості про маршрут. Фактичне виконання послуг підтверджується підписом замовника, що є підставою для виписування рахунка-фактури та податкової накладної і відображення в обліку суми доходу за надану послугу [8].

Бухгалтерські проведення з обліку руху квитків та отриманого доходу від їх реалізації відображено в табл. 2.

Для обліку операцій із руху квитків у розрізі їх видів та матеріально відповідальних осіб до позабалансового рахунку 08 «Бланки суворого обліку» відкривають такі субрахунки:

- 081 «Бланки квитків на склад»;
- 082 «Бланки квитків у касі»;
- 083 «Бланки квитків у підзвіті водіїв (кондукторів)»;
- 084 «Бланки нереалізованих квитків, що підлягають знищенню».

Механізм формування тарифів на послуги з перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування, автобусних маршрутах спеціальних перевезень та автобусних маршрутах нерегулярних перевезень, а також тарифів на послуги з перевезення пасажирів у таксі та легковими автомобілями на замовлення визначає Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, затверджена Наказом Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 р. № 1175 [4]. Вона застосовується органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та автомобільними перевізниками незалежно від їх відомчої підпорядкованості, форми власності та організаційно-правової форми господарювання

Бухгалтерські проведення з обліку доходів, витрат і фінансових результатів автотранспортних підприємств при здійсненні пасажирських перевезень відображено в табл. 3.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що останні зміни в законодавчо-нормативних актах, якими повинні керува-

тися автотранспортні підприємства, вимагають від них внесення відповідних змін та коригувань до організаційних, розпорядчих документів та правильного відображення в обліку пасажирських перевезень, що потребує певних зусиль як від керівництва, так і від бухгалтерії автотранспортного підприємства.

Література:

1. Закон України «Про автомобільний транспорт» від 05.04.2001 р. № 2344-III зі змінами та доповненнями станом на 22.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями станом на 22.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Інструкція з використання контрольних пристроїв (тахографів) на автомобільному транспорті, затверджена Наказом Міністерства транспорту України від 24.06.2010 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0946-10>.

Таблиця 2

Бухгалтерські проведення з обліку руху квитків на автотранспортному підприємстві

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1	Оплачено рахунок постачальника за бланки пасажирських квитків	371	311
2	Відображено податковий кредит із ПДВ	641	644
3	Одержано квитки на склад підприємства: • купівельна вартість без ПДВ • сума податкового кредиту з ПДВ • номінальна вартість (у позабалансовому обліку)	209 644 081	631 631 –
4	Здійснено взаємозалік заборгованості	631	371
5	Видано квитки зі складу до квиткової каси для підготовки до реалізації: • за купівельною вартістю • за номінальною вартістю (у позабалансовому обліку)	949 082	209 081
6	Видані квитки підзвіт водіям (кондукторам) для реалізації (у позабалансовому обліку)	083	082
7	Списано вартість реалізованих квитків з підзвіту осіб, відповідальних за їх реалізацію	–	083
8	Повернено в касу підприємства залишок нереалізованих квитків: • придатних для реалізації • пошкоджених (таких, що підлягають знищенню)	082 084	083 083
9	Списано квитки за актом про знищення	–	084
10	Списано на фінансові результати інші операційні витрати	791	949

Таблиця 3

Бухгалтерські проведення з обліку доходів, витрат і фінансових результатів автотранспортних підприємств при здійсненні пасажирських перевезень

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1	До каси підприємства надійшла виручка від реалізації квитків	301	703
2	Здано в банк виручку від реалізації квитків	311	301
3	Отримано дотації з місцевого бюджету в рахунок відшкодування збитків за перевезення пільгових категорій пасажирів	311 48	48 703
4	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	703	641
5	Відображено суму страхового збору, утриманого з пасажирів на користь страховика	704	685
6	Перераховано суму страхових платежів страховій компанії	685	311
7	Відображено витрати на надання послуг перевезення пасажирів	23	20, 22, 66, 65, 13, 91
8	Сформовано собівартість послуг перевезення	903	23
9	Списано на фінансові результати доходи та витрати	703 791 791	791 704 903

4. Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, затверджена наказом Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 р. № 1175 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.
5. Наказ Міністерства транспорту України «Про затвердження Типових форм квитків на проїзд пасажирів і перевезення багажу на маршрутах загального користування» від 25.05.2006 р. № 503 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1065-06>.
6. Положення про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті, затверджене Постановою Кабінету міністрів України від 14.08.1996 р. № 959 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-96-%D0%BF>.
7. Положення про робочий час та час відпочинку водіїв колісних транспортних засобів, затверджене Наказом Міністерства транспорту України від 07.06.2010 р. № 340 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0811-10>.
8. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К.: ЦУЛ, 2010. – 392 с.
9. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [підручник] / В.Б. Захожай [та ін.]; за ред. В.Б. Захожая. – К.: МАУП, 2005. – 968 с.
10. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: [навч. посіб.] / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2010. – 387 с.
11. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / Й. Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 243 с.

Новак У.П., Падиюка М.В., Пилипенко С.Н. Учет и документальное оформление автомобильных пассажирских перевозок

Аннотация. В статье представлены результаты исследования по документальному оформлению и бухгалтерскому учету автомобильных пассажирских перевозок с учетом последних изменений действующего отечественного законодательства. Приведены бухгалтерские проводки по учету доходов и расходов автотранспортных предприятий при осуществлении пассажирских перевозок. Рассмотрены первичные документы, которыми должны в обязательном порядке сопровождаться перевозки пассажиров автомобильным транспортом.

Ключевые слова: автотранспортные предприятия, пассажирские автомобильные перевозки, учет, документирование.

Novak U.P., Padiuka M.V., Pylypenko S.M. Accounting and documenting of road passenger transportation

Summary. The results of research on documenting and accounting of road passenger transportation are shown on the recent changes in the applicable national legislation. The accounting entries of income and expenses of automobile enterprise are defined. The primary documents that must necessarily be accompanied by carriage of goods by road passenger transport are reviewed.

Keywords: automobile enterprise, road passenger transportation, accounting, documentation.

Носик О.М.,*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Національний фармацевтичний університет*

СИНЕРГЕТИКА ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Анотація. Розкрито головні складові та характеристики системи інвестування в людський капітал. Визначено зміст співпраці інвесторів у людину та чинники її синергетичного ефекту. Обґрунтовано рекомендації щодо розвитку та підвищення ролі інвестиційних партнерств у сфері відтворення людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, система інвестування в людину, інвестиційні партнерства, синергійна співпраця інвесторів у людину.

Постановка проблеми. Відтворення людського капіталу можна представити як інвестиційний цикл, який охоплює стадії руху інвестицій у людину від первинного вкладення коштів до отримання соціально-економічного ефекту. Отже, важливою умовою інноваційного відтворення людського капіталу є створення умов та стимулів для інвестицій у людський розвиток, забезпечення їх ефективності, що є одним із важливих завдань із забезпечення інноваційної спрямованості розвитку економіки.

Спираючись на синергетичний підхід, можна стверджувати, що в теперішній час інвестування в людський капітал в Україні має ознаки системи, яка знаходиться в такій точці біфуркації, коли її стан є хаотичним, що призводить до її загальної кризи. Для подолання цієї негативної ситуації є необхідним формування такої інвестиційної системи, яка б на базі синергійної взаємодії та співпраці інвесторів забезпечила інноваційне відтворення національного людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам інвестування в людський капітал присвячено наукові праці українських вчених В. Антонока [1], А. Гальчинського [2], О. Грішної [3], О. Захарової [4], М. Ніколайчук [5] та ін. Але концептуальні засади забезпечення синергетичного позитивного ефекту співпраці інвесторів у людський розвиток не знайшли ще комплексного обґрунтування.

Мета статті полягає у розкритті на базі системно-синергетичного підходу змісту інвестування у людину як співпраці інвесторів та визначенні умов та напрямів досягнення її синергетичного ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний інвестиційний цикл відтворення людського капіталу в Україні характеризується:

- інвестиційними втратами, що обумовлюють його декапіталізацію;

- деструкціями інвестицій у людину як вартісною незбалансованістю витрат інвесторів (домогосподарств, фірм, держави) на сприяння людському розвитку, що знаходить свій прояв у диспропорціях між витратами домогосподарств на охорону здоров'я, освіту, відпочинок і культуру та іншими споживчими витратами; між витратами суб'єктів господарювання на оплату праці та іншими витратами на персонал; між витратами держави на соціальний захист і соціальне забезпечення та

на розвиток соціогуманітарної сфери; між витратами держави, суб'єктів господарювання, домогосподарств;

- дисфункцією і дефункцією людського капіталу як інвестиційного ресурсу його інноваційного відтворення, що знаходить свій прояв у значних обмеженнях та низькій віддачі його самоінвестування як основи кількісного, якісного, вартісного накопичення знань, здібностей, навичок та вмінь людини. Зазначені втрати, деструктивні трансформації, дисфункції та дефункції інвестиційного циклу відтворення національного людського капіталу призводять до його подальших утрат та системної дисфункції, що обумовлює необхідність розробки теоретичних засад їх подолання.

Одним із найважливіших напрямів розв'язання цієї проблеми є формування цілісної інвестиційної системи, що забезпечить інноваційне (розширене) відтворення людського капіталу в Україні. Це є, по-перше, можливим, оскільки інвестиційна діяльність як економічне явище і процес за своїм змістом має системну природу. Системність інвестиційної сфери дає підстави стверджувати про можливість застосування системного підходу до формування і розвитку такої її складової, як інвестування в людський розвиток. По-друге, доцільним і необхідним, оскільки інвестування в людський розвиток повинно бути системним, що є умовою реалізації провідної ролі людського капіталу як фактора інноваційного розвитку економіки.

Інвестиційна діяльність у сфері відтворення людського капіталу як система характеризується певною структурою, різними рівнями, взаємозв'язками між її елементами, самоорганізацією, відкритістю тощо. Але ця система може бути адитивною – сумою автономних дій інвесторів без їх взаємозв'язків, взаємодії та координації – або інтегративною як синергійною співпрацею інвесторів у людину, здійснення якої є умовою забезпечення інноваційного відтворення людського капіталу.

В Україні в сучасний період інвестиційну діяльність у сфері людського розвитку можна охарактеризувати як сукупність некоординованих та невзаємопов'язаних і незбалансованих інвестиційних дій різних інвесторів, які притаманні: фрагментарність як відсутність довготривалих цілей, прямих і зворотних зв'язків; розбалансованість, про що свідчать локальні, галузеві, секторальні деструкції людського капіталу та диспропорції між інвестиціями у людину домогосподарств, фірм, держави, а також деінвестування людського капіталу тощо; кризовий стан як довготривала тенденція зменшення інвестиційних потоків та самоінвестування; низька віддача від інвестицій як для інвесторів, так і для власників і користувачів людського капіталу, а також для суспільства в цілому.

Інвестиції в людину в Україні є несистемними, автономними, розбалансованими і, як наслідок, не мають позитивного синергетичного ефекту, про що свідчить довгострокова від'ємна динаміка національного людського капіталу.

Оскільки інвестиційна діяльність у сфері відтворення людського капіталу має сумісно-розділену природу, це є спільним

інвестиційним проектом економічно і організаційно виокремлених інвесторів, сукупність інвестицій яких складає основу інноваційного відтворення людського капіталу. До діяльності інвесторів у людський капітал цілком можливо віднести положення, що розкриває сумісно-розділену природу праці, сформульоване А.А. Гриценком: «Розділення праці виступає тут як інша характеристика сумісності. Раз праця сумісна, то вона виконується декількома індивідами. Отже, кожний виконує лише частину праці, і вся праця виявляється розділеною між її учасниками. Таку працю можна кваліфікувати як сумісно-розділену» [6, с. 52]. В.М. Геєць і А.А. Гриценко визначають, що сумісність і розділеність виступають двома характеристиками однієї і тієї самої праці. Тому вона і є за своєю суттю сумісно-розділеною [7, с. 14]. Сумісно-розділену природу діяльності інвесторів у сфері відтворення людського капіталу характеризують:

- сумісність як єдність об'єкту – людина і кінцевого результату – відтворення людського капіталу;

- розділеність – економічна виокремленість, самостійність і відносна автономність економічної поведінки інвесторів у людину;

- сумісно-розділена природа соціально-економічного ефекту інвестицій у людину, який є суспільним та приймає форми доходів та вигод кожного із інвесторів;

- сумісно-розділена природа регулювання інвестиційної діяльності в сфері людського розвитку – відтворення людського капіталу здійснюється під регулюючим впливом суспільства в цілому та всіх інвесторів – людини, родини, фірми, держави;

- сумісно-розділена власність на людський капітал як належність людині повного права власності, а іншим інвесторам – часткових прав власності, а саме користування, управління, права на дохід.

Виходячи з цього інвестиційну систему відтворення людського капіталу можна визначити як систему сумісно-розділених відносин інвесторів із приводу вкладення коштів, доходу, ризиків, власності, саморегулювання і регулювання у сфері інвестування в людський розвиток. Ступінь розділеності та сумісності відносин і процесів у цій сфері визначається багатьма чинниками, серед яких немаловажне значення мають інвестиційний клімат та державна політика людського розвитку, спрямована на забезпечення ефективного інвестування в людину як синергійної співпраці інвесторів.

Сумісно-розділена природа інвестування в людський капітал дає підстави для визначення координації діяльності та співпраці людини, родини, фірми, держави та інших інвесторів у людину як одного із важливих чинників досягнення позитивного синергетичного ефекту інвестицій у цій сфері. Як підкреслює А.А. Гриценко виходячи з концепції комплементарності індивідуальних і соціальних потреб, життя постійно породжує форми поєднання індивідуального, приватного і державного через різноманітні суспільні форми (державно-приватне партнерство, співпраця держави в розробці та прийнятті рішень із громадськими і професійними організаціями, посилення впливу громадянського суспільства на діяльність держави тощо [8, с. 71].

Синергійна співпраця інвесторів у людину, діяльність яких має сумісно-розділений характер, складає ядро інвестиційної системи відтворення людського капіталу, яку, спираючись на системно-синергетичний підхід, можна визначити як сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних інвестиційних дій, процесів і потоків, що спрямовані на забезпечення людського розвитку. Це складна соціально-економічна система, структура

якої визначається і представлена багатьма взаємопов'язаними і взаємозалежними елементами:

- 1) за суб'єктивним критерієм – це діяльність інвесторів у людський розвиток: домогосподарств, фірм, держави, некомерційних недержавних організацій, іноземних та міжнародних інвесторів та ін.;

- 2) за організаційним критерієм – інвестування в людину здійснюють різні організації як державного, так і недержавного секторів економіки: заклади державного управління національного і місцевого рівнів, установи фінансової сфери, корпорації, середні та малі підприємства, громадські організації та ін.;

- 3) за об'єктивним критерієм – це інвестування у базові форми людського капіталу – капітали здоров'я, освіти, професійного навчання, родинного виховання, мобільності, і комплексні форми – капітали інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний. Це інвестиції:

- безпосередньо в конкретного індивіда як носія і власника людського капіталу. Людина інвестує у власний розвиток, родина – у накопичення родинного людського капіталу як сукупності знань, здатностей, умінь та навичок її членів, фірма – у навчання та підвищення кваліфікації її працівників, спеціальні знання та навички яких формують фірмово-специфічний людський капітал;

- у соціогуманітарну сферу, функціонування якої спрямовано на людський розвиток. Наприклад, витрати держави на охорону здоров'я, освіту, культуру – це інвестиції в галузі, що є джерелами людського капіталу – індивідуального, корпоративного, національного;

- 4) за видами інвестицій – первинні і додаткові, прямі і соціально-інституційні; майнові (реальні), фінансові, інтелектуальні, інноваційні. Також це самоінвестиції (реінвестиції) людського капіталу;

- 5) за рівнями – наноекономічний, мікроекономічний, регіональний, галузевий, секторальний, національний, транснаціональний, міжнародний рівні інвестування у людський розвиток.

Інвестиційна система відтворення людського капіталу є інтегративною, усі її складові тісно взаємопов'язані, а їх стан, розвиток і взаємодія визначають її ефективність. Функціонування системи залежить від узгодженості її елементів та їх спрямованості на досягнення загальної мети – інноваційного відтворення людського капіталу. «Оскільки ефективність інвестиційної діяльності пов'язана з узгодженістю дій на певному рівні, то виходить, що можливість виникнення домінуючого фактору у позитивній економічній ситуації залежить від ступеня цієї узгодженості [9, с. 66].

Це відкрита система, функціонування якої, з одного боку, має зовнішні позитивні і негативні ефекти, а з іншого – здійснюється під впливом внутрішніх факторів (саморегулювання) і різноманітних зовнішніх чинників – техніко-технологічних, економічних, соціогуманітарних, політичних та ін. Це система, якій притаманне поєднання саморегулювання на основі самостійного інвестиційного вибору інвесторів і регулюючого впливу з боку держави.

Функціонування інвестиційної системи відтворення людського капіталу, яка поєднує інвестиції інвесторів в єдиний інвестиційний цикл, спрямовано на досягнення позитивного синергетичного ефекту інвестиційної діяльності у сфері людського розвитку. За визначенням О. Сухарева, «синергетичний ефект інвестиційної діяльності є у зростанні ефекту об'єднання вкладень, за якого сумарна ефективність стає більшою ніж просто сума ефектів» [9, с. 35].

Важливим напрямом обґрунтування теоретичних засад формування інвестиційної системи відтворення людського капіталу є виявлення та характеристика ефективних організаційних форм синергійної взаємодії інвесторів у людину.

У сфері відтворення людського капіталу формою сумісно-розділеної діяльності з інвестування в людину, координування співпраці інвесторів (індивідуальних, приватних, державних, недержавних некомерційних та ін.) із метою забезпечення їх синергійної взаємодії є інвестиційне партнерство.

Інвестиційні партнерства у сфері людського розвитку мають переваги, серед яких: досягнення позитивного синергетичного ефекту інвестицій у людський розвиток завдяки взаємодії інвесторів, координації їх дій як партнерів з інвестування в людину; забезпечення широкої варіативності інвестицій: матеріальних, фінансових, інтелектуальних, первинних і додаткових, прямих і соціально-інституційних, національних, іноземних, міжнародних; можливість включення до спільного інвестиційного проекту різних за організаційно-економічним і соціальним статусом та сферою діяльності інвесторів, залучення коштів широкого кола підприємств, громадян, державних закладів і недержавних некомерційних організацій, вітчизняних, іноземних та міжнародних інвесторів; сполучення інвестицій у людський капітал і самоінвестицій як реінвестицій людського капіталу в його подальше накопичення, оскільки партнером може бути власник людського капіталу.

Розвиток та ефективність інвестиційних партнерств є безпосередньо пов'язаними з такими базовими чинниками інвестицій у людину, як інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість людського капіталу. У сучасний період в Україні інвестиційні деструкції та втрати людського капіталу свідчать як про низький рівень його привабливості як об'єкту інвестицій, так і про обмеженість необхідного інвестиційного потенціалу, що у сукупності є фактором низької інвестиційної активності у соціогуманітарній сфері.

Інвестиційний потенціал, з одного боку, характеризується наявними в інвесторів ресурсами здійснення майнових, фінансових, інтелектуальних інвестицій, а з іншого – потенційною віддачею їх вкладень у людину. Зростання інвестиційного потенціалу безпосередньо залежить від рівня та темпів соціально-економічного розвитку країни, ступеня впровадження його соціогуманітарної інноваційної моделі. Але сучасна інноваційна дисфункція національної економіки породжує втрати інвестиційного потенціалу у сфері людського розвитку. Отже, її подолання є умовою підвищення інвестиційної активності у сфері людського розвитку.

Проблема забезпечення інвестиційної привабливості людського капіталу також є комплексною: для її розв'язання необхідно задіяти економічні, соціальні, культурні, політичні, правові, організаційні та інші чинники сприяння інвестуванню в людину. Однією із базових умов цього є формування сприятливого для синергійної співпраці інвесторів клімату інвестування в людину.

Інвестиційний клімат є сукупністю умов (сприятливих або обмежуючих) та ризиків інвестування в людину. Це система координат, у межах якої здійснюється вибір інвестора на користь чи, навпаки, проти вкладення коштів у людський розвиток. У сучасний період в Україні інвестиційний клімат є несприятливим, що обумовлено як загальними соціально-економічними проблемами та диспропорціями в інвестиційній сфері, так і специфічними факторами інвестицій у людину, негативний вплив яких посилюється.

По-перше, інноваційна дисфункція національної економіки свідчить про незатребуваність людського капіталу, незважаючи на формальне визнання його ролі як провідного ресурсу інноваційного розвитку.

По-друге, високими є ризики інвесторів, оскільки незатребуваність людського капіталу обумовлює значну невизначеність щодо окупності інвестицій та їх економічного ефекту в майбутньому.

По-третє, ризикованість інвестування в людський капітал, який може внаслідок його незатребуваності трансформуватися в непрацюючий чи негативний, є демотивуючим фактором, який негативно впливає на інвестиційну активність у цій сфері.

Несприятливий інвестиційний клімат, що склався в Україні, обумовлює низьку інвестиційну привабливість людського капіталу і, як наслідок, відсутність ефективної системи інвестування в його інноваційне відтворення. Слід підкреслити, що накопичення та ефективна реалізація потенціалу інвесторів у людину і підвищення інвестиційної привабливості людського капіталу є взаємопов'язаними процесами, які складають основу інноваційного відтворення людського капіталу.

Із метою організаційно-правового забезпечення синергійної співпраці інвесторів у людський капітал, зокрема державних і приватних інвесторів, слід зробити певні доповнення до Закону України «Про державно-приватне партнерство». По-перше, до переліку сфер застосування державно-приватного партнерства слід включити освіту, оскільки саме ця галузь безпосередньо пов'язана з формуванням та накопиченням людського капіталу. Інвестиційне державно-приватне партнерство з розвитку освітньої галузі сприяло би як підвищенню її капіталоутворюючої ролі відносно накопичення людиною запасу загальних і спеціальних знань, здібностей, навичок, умінь, необхідних для продуктивної, у тому числі й інноваційної діяльності, так і координації дій та співпраці державного і приватного партнерів, що є фактором синергії інвестицій в освіту.

По-друге, у переліку функцій державно-приватного партнерства в Законі України «Про державно-приватне партнерство» є відсутньою функція інвестування, хоча і названа така функція, як фінансування. Але фінансування та інвестування за змістом не є тотожними. Фінансування може здійснюватися як вкладення коштів без мети їх повернення та отримання прибутку. Інвестування, навпаки, передбачає як окупність витрат, так і перевищення їх доходом, отриманим завдяки їх здійсненню. Функцією приватного партнера може бути саме інвестування певних проектів. Здійснення інвестиційного проекту приватним партнером – суб'єктом підприємницької діяльності передбачає не тільки його окупність, але й отримання інвестиційного доходу, визначення та розподіл якого між партнерами також потребує правового врегулювання.

По-третє, у теперішній час державно-приватне партнерство сполучає кошти і діяльність державного та приватного партнерів. Цей перелік необхідно доповнити: а) індивідуальними партнерами – особами, які здійснюють самоінвестування в індивідуальний людський капітал; б) приватними неприбутковими партнерами – організаціями приватного некомерційного сектору економіки і громадськими організаціями, що здійснюють інвестиції в соціогуманітарну сферу. Це буде сприяти збільшенню інвестиційних потоків у людський розвиток.

Внесення доповнень, що пропонуються, сприяло би формуванню сприятливого інституційного клімату співпраці держави та інших інвесторів у людину із інвестування в людський розвиток.

Висновки. Інвестиційна система відтворення людського капіталу, спираючись на системно-синергетичний підхід, є сукупністю взаємопов'язаних і взаємозалежних інвестиційних дій інвесторів у людину (домогосподарств, фірм, держави, недержавних некомерційних організацій міжнародних інвесторів), процесів і потоків, що спрямовані на забезпечення людського розвитку. Синергійна співпраця інвесторів у людський капітал забезпечується комплексом економічних, фінансових, правових, соціальних, культурних та інших чинників, зокрема тих, що формують інвестиційний клімат та інвестиційну привабливість національного людського капіталу. На розвиток державно-приватного партнерства з інвестування в людський розвиток спрямовані рекомендації щодо доповнення положень Закону України «Про державно-приватне партнерство».

Подальші пошуки пов'язані з обґрунтуванням змісту, форм та ролі інвестиційних партнерств у відтворення людського капіталу.

Література:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: [монографія] / В.П. Антонюк. – Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2007. – 347 с.
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: [курс лекцій] / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
3. Грішнова О.А. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: [монографія] / В.М. Лич, І.К. Бондар, І.О. Лютий, О.А. Грішнова [та ін.]; за ред. В.М. Лича – К.: КНУ-БА, 2009. – Ч. I. – 224 с., – Ч. II. – 236 с.
4. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: [монографія] / О.В. Захарова. – Д.: ДонНТУ, 2010. – 378 с.
5. Ніколайчук М.В. Управління людським капіталом за умов розвитку економіки знань: проблеми теорії та практики: [монографія] / М.В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 201 с.
6. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег: [монография] / А.А. Гриценко. – К.: Основа, 2005. – 187 с.

7. Геєць В.М. Економічні засади правового регулювання господарських відносин / В.М. Геєць, А.А. Гриценко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 4–18.
8. Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: институты, государство, власть / А. Гриценко // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 40-2. – С. 68–74.
9. Сухарев О.С. Синергетика инвестиций / О.С. Сухарев, С.В. Шманёв, А.М. Курьянов; под ред. О.С. Сухарева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 368 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1960-sinergetika-investicij-suxarev.html>.

Носик О.М. Синергетика инвестиций в человеческий капитал

Аннотация. Раскрыты главные составляющие и характеристики системы инвестирования в человеческий капитал. Определено содержание сотрудничества инвесторов в человека и факторы его синергетического эффекта. Обоснованы рекомендации по развитию и повышению роли инвестиционных партнерств в сфере воспроизводства человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, система инвестирования в человека, инвестиционные партнерства, синергетическое сотрудничество инвесторов в человека.

Nosyk O.M. Synergetics of investment in human capital

Summary. The main components and characteristics of the system of investment in human capital are revealed. The content of cooperation with investors in people and the factors of its synergistic effect are defined. Recommendations for the development and promotion of investment partnerships in the field of reproduction of human capital are justified.

Keywords: human capital, the system of investment in the individual, investment partnership, synergetic cooperation of investors in people.

*Прясецька-Устич С.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Ужгородський національний університет*

ГЕНЕЗИС СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття відображає результати дослідження еволюції САП ЄС, проблем її сучасного реформування в складних умовах рецесії європейської економіки. Автором зроблено спробу проаналізувати основні тенденції модернізації САП ЄС та виокремити чинники впливу на євроекономічну інтеграцію аграрного сектора економіки України. У дослідженні використовувався системний підхід, який передбачає загальнонаукові (діалектичний, наукової абстракції, індукції та дедукції, аналізу й синтезу, закони логіки) та спеціальні економічні (історико-економічний, порівняльного аналізу, статистико-економічний, монографічний) методи дослідження. Виявлено фактори ризику та перспективи адаптації вітчизняного сектора до умов САП ЄС і необхідність інтенсифікації розвитку агропромислового сектору економіки України.

Ключові слова: Спільна аграрна політика Європейського Союзу (САП ЄС), реформа САП ЄС, євроінтеграційні перспективи України, агропромисловий сектор України.

Постановка проблеми. Україна після проголошення незалежності веде пошук власного місця в європейських інтеграційних процесах. Незважаючи на всі суперечності внутрішніх трансформаційних процесів, її поступ об'єктивно спрямований до європейської спільноти.

Європейський вибір відкриває нові перспективи для співробітництва України з розвиненими країнами континенту, інноваційно-економічного розвитку, соціального й інтелектуального прогресу, зміцнення позицій держави в міжнародній системі координат.

У сучасних умовах макроекономічної нестабільності, посилення політичної та фінансово-економічної кризи в Україні аграрний сектор позиціонує в якості «локомотиву», «драйвера» зростання національної економіки, оскільки він забезпечує 14% загального обсягу ВВП України та 37% від загального обсягу українського експорту, підтвердивши статус експортної галузі номер один в українській економіці [10]. Ключем до стабільності та розвитку вітчизняного АПК є підвищення його ефективності, модернізація, покращання інвестиційного та підприємницького клімату.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, можливість виходу на єдиний внутрішній ринок ЄС. У політичному аспекті європейська інтеграція детермінує модернізацію правового поля української держави, демократизацію її політичної та інституціональної системи. Співробітництво з ЄС сприятиме наближенню соціальних умов України до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя і добробуту населення.

Адаптація аграрного сектора економіки України до умов та вимог Європейського Союзу є складним та суперечливим процесом. Розвиток інтеграції на європейському рівні – сучасна ознака прогресивних змін у сільському господарстві та порівняно новий напрямок досліджень вітчизняної економічної науки. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки та світової продовольчої кризи. Серйозним кроком у позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС має стати Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), яка сприятиме наближенню вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських стандартів, адаптації його до Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) та розширенню присутності на українському агропродовольчому ринку нових країн – членів ЄС.

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, значний людський капітал, поступово зростаюча інвестиційна привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства.

Однак надзвичайно важливим в умовах виходу з економічної кризи є аналіз можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектора економіки.

Рівень готовності українського аграрного сектора до умов євроінтеграції порівняно з країнами ЦСЄ, які приєдналися до ЄС у складі останньої хвилі розширення, свідчить, що аналогічних трансформаційних перетворень у нашій країні не відбулося, євроінтеграційний процес в Україні знаходиться на початковій стадії, є маловивченим та, відповідно, вимагає подальшого дослідження теорії інтеграції в аграрній сфері. Це зумовлено специфікою сільського господарства як галузі, її стратегічним значенням для вітчизняної економіки, а також необхідністю його адаптації до вимог реформованої САП ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню конкретних напрямків інтеграції аграрного сектора економіки в умовах його реформування, структурної перебудови та формування пріоритетів євроінтеграційного розвитку присвячено роботи як вітчизняних економістів: О. Бородіної, В. Власова, Ю. Губені, С. Дем'яненка, Т. Зінчук, С. Кваші, І. Кириленка, О. Могильного, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука, О. Шубравської, Г. Черевка, В. Юришина, так і зарубіжних: Т. Джонсона, М. Трейсі, В. Волеса, Г. Волеса, Д. Дайнена, Ш. фон Крамона-Таубадела, Л. Штріве та ін. Отримані ними результати дозволяють сформувати систему знань на євроінтеграційну перспективу вітчизняного аграрного сектора економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак фактичні та очікувані структурні зрушення у

САП, її суперечності, викликані східним розширенням ЄС та світовою рецесією, що значною мірою визначатимуть і перспективність української аграрної сфери та її інтеграцію, практично не розглядаються.

Мета статті полягає в аналізі еволюції європейської інтеграції в аграрному секторі економіки, виявленні суперечностей САП ЄС для прогнозування наслідків ризиків для вітчизняної економіки в процесі адаптації до умов Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрна політика посідає одне з центральних місць у концепції розвитку ЄС. З початку його заснування і до сьогодні формування і здійснення Спільної аграрної політики залишається найскладнішим завданням, пов'язаним з її фінансуванням і непередбачуваними проблемами на міжнародних сільськогосподарських ринках.

Мета САП (Common Agricultural Policy) сформульована як збереження економічного сектора з нестандартними інституційними та соціальними рисами – соціально та економічно неоднорідного, «багатофункціонального» і заснованого на праці членів родини та сімейних фермах, що не дає змоги запровадити тут принципи промислового виробництва та конкурентних ринків. Цілісність і прогресивність САП визначається загальним усвідомленням її базових принципів, обов'язковості виконання умов і досягнення на цій основі компромісних взаємовідносин між країнами – членами ЄС. Результатом проведення такої політики є захисна стратегія модернізації сільського господарства в умовах глобалізації, внутрішньої загрози індустріалізації суспільства та зовнішнього впливу світових конкурентів, зокрема такого торгового партнера, як США.

САП із моменту її зародження (перша половина 50-х років ХХ ст.) була найважливішим консолідуючим чинником для народів Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС). За свою 50-річну історію САП ЄС є найбільш передовою в інтеграційному контексті, вагомою та водночас найбільш затратною порівняно з іншими спільними політиками Європейського Союзу.

Із розширенням у східному напрямку (з 2004 р.) Європейський Союз перетворюється у могутній ринок, який нараховує понад 500 млн. споживачів. Сьогодні це континентальне формування 28 держав із територією 4,325 млн. кв. км, виробництвом сукупного ВВП 16 трлн. дол. США, що становить майже четверту частину світового рівня. Питома вага сільського господарства у ВВП становить біля 2%, у цій галузі зайнято близько 5% працездатного населення. Сільська місцевість займає приблизно 90% усієї території ЄС, де мешкає більше половини жителів Євросоюзу [5].

Етапи формування та розвитку САП нерозривно пов'язані з процесами інтеграції європейських економік від простих до більш складних форм – від зони преференційної торгівлі продовольчими товарами до спільного економічного механізму регулювання аграрної сфери. На початку зародження САП національні уряди зберігали автономію щодо впливу на свій аграрний сектор. Із часом було започатковано наднаціональні інститути регулювання сільськогосподарського виробництва. Вищою формою інтеграції на сьогодні є делегування повноважень щодо САП спеціально утвореним органам управління та іншим інституціям ЄС.

САП ЄС постійно модернізується, спрощується та набуває раціональнішого спрямування. Це допоможе скасувати наявні обмеження для фермерів, аби допомогти їм зреагувати на зростання попиту на продовольство. Так звана «перевірка» Спільної аграрної політики (CAP Health Check) ще більшою

мірою зруйнує прив'язку прямих виплат, що їх отримують фермери, до обсягів виробництва, у такий спосіб дозволяючи фермерам якомога більше слідувати сигналам ринку. Ці зміни звільнять європейських фермерів від непотрібних обмежень та дозволять їм максимально збільшити свій виробничий потенціал.

Реформування САП орієнтоване на забезпечення конкурентоспроможності сільської економіки, збереження і створення нових робочих місць та повноцінний розвиток сільських територій. Процес спрощення повинен відповідати таким цілям політики, як збереження навколишнього середовища, безпека харчових продуктів, зближення та захист фінансових інтересів Союзу.

Аналіз еволюції Спільної аграрної політики ЄС дозволяє спрогнозувати основні тенденції розвитку агропромислового комплексу Євросоюзу та виокремити чинники впливу на сільське господарство України.

Сучасний етап реформування САП характеризується прогресом у домовленостях у рамках СОТ про лібералізацію торгівлі аграрною продукцією, з одного боку, і розбіжностями у рівнях розвитку аграрного сектору окремих країн ЄС, що склалися історично (рівень прямих виплат, продуктивність праці, структура господарств), з іншого – обумовлюють необхідність у регулярному перегляді САП, удосконаленні інструментів політики та визначенні нових цілей. З 2000-х років провідною ідеєю САП стає забезпечення сталого функціонування аграрного сектору ЄС через фінансування розвитку сільської місцевості та посилення вимог захисту довкілля та безпеки аграрної продукції.

Економічна історія генезису САП ЄС дає підстави для деяких узагальнень. Адаптація національних економік європейських країн до правил і стандартів Спільного аграрного ринку – це тривалий процес із недостатньо прогнозованими наслідками, особливо для країн-аутсайдерів. Додатковим ризиком для САП є те, що не розроблено надійного механізму, який би унеможлилював перетворення сільського господарства менш розвинених держав у сировинну зону «старого ядра» лідерів Союзу. Країнам ЄС так і не вдалося остаточно узгодити зміни політики в галузі сільського господарства, необхідні для забезпечення розширення ЄС на Схід. Це є свідченням того, що й надалі САП являтиме собою перехідну структуру на шляху від нації-держави до дійсно наддержавної системи, обтяжену різними обмеженнями та національними суперечностями [5].

Отже, інтеграція аграрної політики здійснюється вибірково, з різними швидкостями, залежно від настроїв брюссельської адміністрації. Звідси ведуться інтенсивні пошуки нової моделі САП, стратегічною метою якої буде наздоганяючий розвиток периферій.

Розширення економічного простору, з одного боку, дає конкурентні переваги аграрному сектору Євросоюзу, окремо кожній країні і транснаціональним продовольчим компаніям, а з іншого – викликає появу конфліктів між національними урядами та між ними і Брюсселем, що значно ускладнює перехід до вищої фази інтеграції – створення політичного союзу. Ефективність САП ЄС та регіональної політики піддається гострій критиці всіма без винятку членами Євросоюзу: країнами – донорами Структурних фондів (Англія, Німеччина, Нідерланди); державами, які після 2004 р. почали отримувати меншу допомогу на розв'язання своїх інфраструктурних проблем (Греція, Іспанія, Португалія, Франція) та новими членами – країнами ЦСЄ за те, що коли, нарешті, прийшла їх черга скористатися європейськими благами, то виділених коштів не вистачає для істотного прориву в нарощуванні їх конкурентоспроможності як на суспільному, так і на глобальному агропродовольчому ринках.

Аналіз європейської моделі сільського господарства дає змогу зробити висновок про наявність певних форм конкурентної боротьби, адекватних інструментам САП: між фермерами – за придбання квот, доплат до ціни виробництва та преференцій, відокремлених від господарської діяльності; між державами – за отримання максимальних квот на виробництво продукції та бюджетних асигнувань на підтримку галузі в рамках САП та розвиток сільських територій через Структурні фонди, за мінімізацію своїх внесків до бюджету ЄС і т. д.

Унаслідок взаємодії важелів САП, ринкової поведінки учасників Спільного ринку та впливу чинників глобального масштабу в аграрній сфері відбуваються наступні процеси:

- незворотним є процес концентрації і спеціалізації виробництва, підвищення продуктивності праці на основі впровадження інноваційних технологій;
- товаровиробники змушені виробляти якісні продукти за якомога нижчими цінами;
- жорсткішим став контроль дотримання санітарних і фітосанітарних правил та стандартів і додаткові вимоги щодо хімічної та біологічної безпеки продовольства, адаптації інших технологічних параметрів господарської діяльності до вимог глобального ринку;
- під тиском внутрішніх і зовнішніх факторів спостерігається процес поступової лібералізації раніше частково ізольованого внутрішнього агропродовольчого ринку, посилюється вплив світової кон'юнктури на поведінку європейських товаровиробників.

Про особливу увагу до питань конкурентоспроможності на спільному ринку ЄС свідчить і той факт, що одним із трьох копенгагенських критеріїв членства є наявність у країнах-кандидатах «діючої ринкової економіки та спроможність витримувати тиск конкуренції і ринкових сил у межах Союзу».

Для України в умовах сучасних намірів вступу до ЄС на протязі найближчих років потрібно визначитися, яким шляхом підтримки власного сільськогосподарського товаровиробника вона піде: безконкурентним чи конкурентним. Зрозуміло, що з урахуванням глобалізаційних процесів і сучасних змін у САП ЄС єдино виправданим є конкурентний шлях.

Село та аграрна економіка займають вагоме місце в українському суспільстві. Історично Україна вважалася аграрною. Сьогодні понад 30% населення – сільське. Питома вага зайнятих у сільському господарстві в динаміці дещо знижується, проте залишається на рівні 15%.

Україна щодо природно-кліматичних умов та якості ґрунтів належить до однієї з найсприятливіших для ведення сільського господарства серед країн Європи і навіть світу. За даними ФАО, Україна посіла 1-е місце у світі за експортом соняшникової олії, 2-е – ріпаку та ячменю, 5-е – кукурудзи, 6-е – насіння соняшника, 7-е – пшениці, 9-е – сої. Проте за тваринництвом Україна не входить навіть до двадцятки світових експортерів. Процеси, що відбуваються в сільському господарстві, можна ідентифікувати як системну деградацію. Суттєво зменшився рівень зайнятості, зберігається низька оплата праці, сформувався великий прошарок безробітних і самозайнятих в особистих господарствах.

У 1990-х роках аграрне виробництво та сільські території України значною мірою занепали, проте з 2000-х років спостерігається нарощування виробництва. Найуспішнішими були два роки (2008–2009), коли відбулося істотне зростання у виробництві сільськогосподарської продукції. Паралельно збільшувався й експорт, за 10 років Україна стала лідером за

важливими видами сільськогосподарської продукції на зовнішніх продовольчих ринках [2].

Як свідчать міжнародні порівняння, наведені у табл. 1, Україна має чи не найкращий у світі потенціал земельних ресурсів, який створює передумови для забезпечення добробуту громадян України та конкурентоспроможності у світовому агропромисловому секторі. Відтак, покращання умов торгівлі з ЄС можливо досягти через інтенсифікацію використання наявного в Україні потенціалу земельних ресурсів.

Таблиця 1
Сільське населення та сільськогосподарські угіддя: міжнародні співставлення

Країна (група країн)	Частка сільського населення, %	Частка орних угідь, %	Площа орних угідь на 100 ос., га
Україна	32	56,1	70,2
Росія	27	7,4	85,7
Казахстан	42	8,4	144,8
Бразилія	14	7,2	31,8
США	18	18,6	56,0
Китай	56	11,6	8,2
Індія	70	53,2	13,9
Країни зони євро	27	24,4	18,9
Світ	50	10,7	20,7

Джерело: [5, с. 9]

Україна значно відстає від розвинутих європейських країн за показниками продуктивності праці в аграрному секторі. Першочерговою причиною такого відставання є низький рівень технологій сільськогосподарського виробництва. Скорочення такого розриву в продуктивності праці неможливе без радикального реформування аграрного сектору, залучення масштабних інвестицій, трансферу технологій, реформи професійної освіти. Здійснення таких реформ, своєю чергою, можливе тільки завдяки активній ролі держави та фундаментальних реформ державної політики стосовно розвитку аграрного сектору.

Кардинальні зміни в САП ЄС спрямовані на зниження рівня підтримки виробництва відповідно до вимог СОТ. При цьому варто згадати висловлювання лауреата Нобелівської премії з економіки 2001 р. Дж. Стігліца, який, аналізуючи тенденції глобалізації, справедливо відзначив, що політика СОТ після її створення стала найочевиднішим символом глобальної нерівності і лицемірства розвинених промислових країн. Коли ці країни проповідували і вимагали відкриття ринків та необхідність відмови від субсидування виробництва, самі вони продовжували надавати мільярдні субсидії своїм фермерам [8].

Українським політикам, які прагнуть якомога швидшого приєднання до ЄС, слід чітко усвідомлювати, що перед Євросоюзом реально постала дилема: яким чином зберегти європейську модель сільського господарства і водночас на порядок підвищити його статус на глобальному агропродовольчому ринку. Вірогідніше за все, САП і далі просуватиметься в напрямі системної лібералізації, згорання програм надмірного протекціонізму і буде наближатися до критеріїв і правил СОТ.

Можна прогнозувати, що через 10–15 років САП утратить свою привабливість для європейських держав, які ще не є членами цього регіонального формування, але розглядають (приховано чи відкрито) євроінтеграційну перспективу як суто інвестиційний проект, завдяки якому можна буде залучити додаткові

ресурси для реалізації національного аграрного потенціалу, істотно наростити свою присутність на європейському ринку, підвищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників, забезпечити європейські стандарти життя селянам і сталий розвиток сільських територій.

У цьому контексті для України дуже важливо визначитися із власними економічними реаліями, а особливо зі станом людського розвитку в країні в цілому і на селі зокрема. За оцінками міжнародних експертів, одним із факторів, який продовжує створювати проблему Україні на шляху до Європи, є надзвичайно низький рівень життя і деградація людського і соціального капіталу. Враховуючи нинішнє відставання в економічному розвитку, можна зробити припущення, що вступ України до ЄС буде реальним через 20–30 років, якщо такий крок не створить занадто великого тягаря для ЄС. За показником ВВП на душу населення Україна знаходиться в набагато гіршому становищі, ніж Болгарія та Румунія, які в 2007 р. були прийняті в ЄС.

Після вступу України до СОТ (2008 р.) значна частина вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників і переробників утратили конкурентні позиції на внутрішньому ринку, чому не в останню чергу посприяли жорсткі умови СОТ для сільського господарства України, які стали відомі експертам лише після вступу нашої держави до СОТ. Переговори про створення ЗВТ також мають закритий характер, а інформація про їх зміст майже відсутня, що ускладнює завдання оцінки можливого впливу ЗВТ на ринки сільськогосподарських товарів.

Серйозною проблемою для успішної євроінтеграції України є невідповідність рівнів державної підтримки сільського господарства ЄС та України, несиметричність у торгових режимах. Високий рівень підтримки сільськогосподарської галузі в ЄС, з одного боку, та низький – в Україні, з іншого, зумовлюють підвищені ризики від встановлення ЗВТ саме для вітчизняного сільського господарства. Загальний обсяг підтримки аграрного сектору в країнах ЄС у 2013–2014 рр. становив майже 60 млрд. євро щорічно, а це близько 526 євро/га (або 20% від валової продукції АПК). В Україні цей показник балансує в межах 20–30 євро/га [10].

З 1 січня 2016 р. українська економіка функціонує в умовах зони вільної торгівлі з ЄС. Природним наслідком цього є загострення конкуренції по внутрішньому та зовнішніх ринках. Проте ЗВТ – потужний стимул для піднесення вітчизняного агропродовольчого сектору на новий рівень, адже конкуренція є головною рушійною силою розвитку економіки. Зважаючи на значний потенціал агропродовольчого сектору України, прогнозується збільшення експорту до ЄС, за розрахунками науковців Інституту аграрної економіки, у 2016 р. експорт агропродовольчої продукції до ЄС зросте на 492,8 млн. дол. США порівняно з 2015 р. – до 4,7 млрд. дол. США.

Найбільш значущими групами експортованих з України агропродовольчих товарів будуть: кукурудза; насіння олійних культур; матеріали рослинного походження; олія; цукор; меляса; кондироби; пшениця та суміш пшениці і жита; мед; залишки і відходи харчової промисловості. Маючи конкурентні переваги, саме ці продукти визначатимуть реальні обсяги українського експорту до ЄС [10].

Аналізуючи останні політичні події в Україні та значний економічний спад, не варто сподіватися, що інтеграційні процеси між Україною та ЄС розвиватимуться інтенсивніше. Українським політикам необхідно усвідомити, що шлях до ЄС відкритий лише тим державам, які будують Європу у власній країні за стандартами ЄС. Разом із позитивними можливі й

негативні наслідки входження до ЄС. Інша гостра проблема України – забезпечення та гарантування стандартів якості агропродовольчої продукції. Досвід ЄС свідчить, що питання якості продукції є домінуючою проблемою для всіх країн-членів і найбільше – для претендентів на вступ до ЄС. Без суттєвого поліпшення якості продукції не може бути вирішена жодна значна економічна чи соціальна проблема в Україні.

У сучасних умовах для європейської аграрної моделі характерним є посилення вектора сталого розвитку сільських територій. Розв'язання проблеми сільських територій спочатку розглядалося в рамках САП, а згодом вони стали складовою частиною регіональної політики ЄС.

Згідно з класифікацією ЄС, сучасна регіональна політика ніби матеріалізує соціальні й аграрні компоненти в їх тісній взаємодії та взаємозв'язку, а сама є складовою масштабнішої (за цілями, потребою в ресурсах, тривалістю їх окупності тощо) структурної політики.

Незважаючи на те що регіональна політика ЄС формується як окрема сфера і посідає друге місце в бюджеті Співтовариства після САП, вона нерозривно пов'язана із створенням сприятливих умов для сталого розвитку сільських територій. Сучасне планування соціального та економічного розвитку розширеного ЄС та модернізація САП ураховують необхідність активізації інститутів сільського соціалізму, за допомогою яких можливе відродження регіонів, які знаходяться в стані занепаду, поліпшення демографічної ситуації, збереження поселенської мережі та захист природних агроландшафтів.

У зв'язку з необхідністю пристосування до нових міжнародних економічних реалій, процесів глобалізації, пов'язаних передусім із діяльністю СОТ, Спільна аграрна політика ЄС прагне до скорочення субсидування сільськогосподарського виробництва, наближення внутрішніх цін ЄС до світових, перенесення акцентів підтримки на соціальні та екологічні аспекти.

Концепція багатофункціональності аграрного сектору базується на тому вихідному принципі, що сільське господарство слід розглядати не тільки з позиції виробництва сільськогосподарської продукції, а більш широко, з огляду на соціальні та екологічні аспекти.

Країни – члени ЄС вважають, що САП і надалі повинна залишатися єдиною політикою Співтовариства, фінансованою зі спільного бюджету ЄС, та забезпечувати вирівнювання регіональних відмінностей, що зумовлюють різні можливості країн – членів ЄС щодо фінансування розвитку агропромислового комплексу на належному рівні.

Економічна інтеграція України та ЄС передбачає наближення завдань щодо розвитку українського сільськогосподарського виробництва до європейських стандартів. У цьому контексті важливо враховувати сучасні тренди реформування САП, що будуть актуалізувати нові вимоги до продукції, що постачається на європейські ринки: а) скасування виплат фермерам задля підтримки їхніх доходів, натомість видається необхідною концентрація ресурсів на інтенсивному розвитку сільських територій та сумісних із природними умовами видів агровиробництва;

б) поступове скорочення прямих виплат та інструментів регулювання ринку, у перспективі – повне скасування; в) бюджет, призначений на прямі виплати, перенаправляти на фінансування заходів по розвитку сільських територій і популяризацію якісної агропродукції, стимулювання споживання здорових продуктів на території ЄС і за її межами.

Передумовою інтеграції України в ЄС та побудови цивілізованих ринкових відносин з іншими країнами може бути впрова-

дження європейських стандартів життя в Україні, прийняття серйозних зобов'язань у рамках діючих в ЄС та СОТ правил і норм щодо стандартів якості та безпеки агропродовольчої продукції.

Період адаптації національного сільського господарства України до вимог САП ЄС буде досить тривалим і, вірогідно, супроводжуватиметься певними втратами, а подекуди і занепадом сільських територій. Ось чому є необхідними обґрунтована програма адаптації вітчизняного аграрного сектора до вимог ЄС і посилення ролі держави у забезпеченні її реалізації та підтримці агропромислового комплексу через форми і канали, які використовуються державами – членами світового і європейського торгово-економічних союзів.

Упродовж усього періоду державної незалежності України розвиток аграрного сектору залишається одним із основних пріоритетів економічної політики держави. Цій проблематиці присвячено значну кількість наукових публікацій, а на урядовому рівні прийнято ряд програм, спрямованих на відродження українського села та підвищення ефективності функціонування вітчизняного АПК.

Однак на практиці більшість урядових заходів не дали очікуваного ефекту, а окремі позитивні тенденції нівелюються погіршенням соціально-демографічної ситуації на селі, посиленням монополізації аграрного ринку, тінювим обігом земельних ресурсів тощо. Як наслідок, українське сільське господарство залишається одним із найбільш проблемних секторів вітчизняної економіки, а інволюційні процеси на сільських територіях сьогодні перебувають у центрі уваги вітчизняних науковців, політиків.

Натомість у країнах ЄС проведення ефективної САП, розвиток сільських територій забезпечують належний рівень життя їхніх мешканців, а економічні аспекти життєдіяльності європейського села відзначаються багатофункціональністю та сталим зростанням.

Висновки. Аналіз генезису САП ЄС дає змогу зробити наступні висновки. За незмінності природи, фундаментальних принципів і стратегічних цілей, визначених Римськими угодами, первинна (базова) модель САП постійно зазнавала адаптивних трансформацій.

САП пройшла шлях від гарантування цін і доходів фермерів, усебічного нарощування валового виробництва, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності до програм, спрямованих на збереження просторових параметрів галузі, скорочення регіональних диспропорцій за показниками доходів товаровиробників, розвитку людських ресурсів аграрної сфери та сільських територій.

Незважаючи на періодичні «торгові війни», які супроводжують САП із перших років її існування, поставлену мету було досягнуто. Європейська модель сільського господарства розвивається успішно, у тому числі в районах із ризикованими умовами виробництва. Значно підвищилась продуктивність праці, суттєві інвестиції спрямовуються на безпеку продовольства, відновлення порушених агроландшафтів і охорону довкілля.

У зв'язку з необхідністю пристосування до нових міжнародних економічних реалій, наслідків світової фінансово-економічної кризи САП ЄС прагне до скорочення субсидування сільськогосподарського виробництва, наближення внутрішніх цін ЄС до світових, перенесення акцентів підтримки на соціальні та екологічні аспекти. Реальними кроками в цьому напрямку стала зміна концептуальних підходів до фінансової підтримки сільського господарства. Новітня аграрна політика європейських держав – сприяння сільськогосподарській ево-

люції та забезпечення поступального сільського розвитку, основа якого – розвиток людського капіталу.

Україна є достатньо перспективним партнером ЄС для створення ЗВТ. Аграрний комплекс України є одним із важливих мотиваторів для ЄС щодо укладання угоди про поглиблену ЗВТ між Україною та Євросоюзом. Україна має багаті природні ресурси та людський капітал, а також історичні традиції аграрного виробництва, при цьому вона безпосередньо межує з ЄС. Серед конкурентних чинників українського АПК – природні переваги у виробництві певних видів сільськогосподарської продукції (зернові, олійні культури, цукровий буряк, овочі та фрукти тощо) для внутрішніх потреб та зовнішніх ринків.

Однак сучасна модель функціонування сільськогосподарського виробництва не спроможна робити суттєво якісний стрибок у своєму розвитку, забезпечити вирішення соціально-економічних проблем села, реалізувати повною мірою той потужний природно-ресурсний потенціал, яким володіє галузь. Цьому заважає низка системних перешкод, які не вдалося подолати протягом тривалого періоду реформування АПК. Економічна модель розвитку національної економіки, орієнтована на сировинний експорт, яка залежить від світових кон'юнктурних коливань, себе вичерпує. Без модернізації та серйозних структурних зрушень, реіндустріалізації економіки досягти поставленої мети – євроінтеграції – практично неможливо.

Україна на відміну від ЄС не має чіткої, адекватної сучасним викликам та загрозам, агропромислової політики. Цей чинник у перспективі матиме значний негативний вплив на конкурентні позиції українського аграрного сектору у світі та посилюватиме вразливість АПК до зовнішніх та внутрішніх впливів. Разом із тим українська влада має враховувати зростання ризиків зниження конкурентоспроможності українського АПК у результаті лібералізації взаємовідносин з ЄС через зростання ефективності аграрного сектору ЄС в результаті реформування САП.

Це актуалізує необхідність проведення наукових досліджень, пов'язаних із пошуком фундаментальних причин низької ефективності втілюваної в Україні економічної політики з метою наближення рівня розвитку українського аграрного сектору та сільських територій до стандартів ЄС.

Література:

1. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: [монографія] / За ред. О.М. Бородині. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.
2. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектору економіки України: [монографія] / Т.О. Зінчук. – Житомир: ДАУ, 2008. – 384 с.
3. Молдаван Л.В., Шубравська О.В. Інвестиційні пріоритети у сфері розвитку агропромислового виробництва України та механізми їх реалізації / Л.В. Молдаван, О.В. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 4. – С. 78–87.
4. Осташко Т. Ризики для сільського господарства від встановлення зони вільної торгівлі з ЄС / Т. Осташко // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 57–69.
5. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України – К.: НІСД, 2011. – 19 с.
6. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: введение в теорию, практику и политику / М. Трейси; пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 431 с.
7. Шубравська О.В. Сільськогосподарське виробництво України: нові можливості та виклики розвитку / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 40–51.
8. Cihelkova, E. a kol. «Evropska integrace – Evropska unie», Praha, 2004. – 396 s.

9. Colman, D. (2001): The Common Agricultural Policy. In Artis, M., Nixon, F. (eds.), The Economics of the European Union. Oxford: Oxford University Press, P. 97–124.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iae.org.ua.

Пясецкая-Устич С.В. Генезис общей аграрной политики ЕС: перспективы и риски для Украины

Аннотация. Статья отражает результаты исследования эволюции САП ЕС, проблем ее современного реформирования в сложных условиях рецессии европейской экономики. Автором предпринята попытка проанализировать основные тенденции модернизации САП ЕС и выделить факторы влияния на евроэкономическую интеграцию аграрного сектора экономики Украины. В исследовании использовался системный подход, который предусматривает общенаучные (диалектический, научной абстракции, индукции и дедукции, анализа и синтеза, законы логики) и специальные экономические (историко-экономический, сравнительного анализа, статистико-экономический, монографический) методы исследования. Выявлены факторы риска и перспективы адаптации отечественного сектора к условиям САП ЕС и необходимость интенсификации развития агропромышленного сектора экономики Украины.

Ключевые слова: совместная аграрная политика Европейского Союза (САП ЕС), реформа САП ЕС, евроинтеграционные перспективы Украины, агропромышленный сектор Украины.

Piasetska-Ustych S.V. Genesis of Common Agricultural Policy of the European Union – prospects and risks for Ukraine

Summary. This paper reflects the results of a study on the EU CAP evolution, the problems of modern reforms in difficult recession of the European economy. The author attempted to analyse the main trends of EU CAP modernization and isolate the factors that influence the European economic integration of the agricultural sector of Ukraine. The study was done via application of system approach that provides general scientific (dialectic, abstraction, induction and deduction, analysis and synthesis, the laws of logic) and special economic methods (historical, economic, comparative analysis, statistical and economic, monographic). Have been identified the factors of risk and prospects of the domestic sector adaptation to the conditions of EU CAP and the need to intensify the development of the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: Common Agricultural Policy of the European Union (EU CAP), reformation of EU CAP, integration prospects of Ukraine, the agricultural sector of Ukraine.

Трофімчук Т.М.,

*к.е.н., асистент кафедри трудових ресурсів і підприємництва,
Національний університет водного господарства та природокористування*

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Анотація. У статті розглянуто основні етапи становлення теорії людського капіталу. Наведено основні визначення поняття «людський капітал» у працях українських економістів. Сформульовано визначення основоположного поняття з можливістю застосування його в практиці управління оцінюванням людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, теорія людського капіталу, економічні школи.

Постановка проблеми. Теорія людського капіталу протягом останніх десятиліть привертає до себе все більшу увагу. Значного поширення набувають дослідження методологічних засад його аналізу та висувуються ідеї застосування концепції людського капіталу в практиці управління людськими ресурсами. Але створення науково обґрунтованих важелів управління людським капіталом можливе лише на основі аналізу наукових поглядів та вчень економічних шкіл і уточнення сутності основоположного поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів людського капіталу, зокрема і питань генези та розвитку категорії, пов'язане з рядом низкою західних економістів та російських і вітчизняних науковців, серед яких: Г. Беккер, Дж. Кендрік, Л. Туроу, І. Фішер, Т. Шульц, О. Добриніна, С. Дятлов, В. Антонюк, В. Близнюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, А. Колот, Н. Маркова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим становлення концепції людського капіталу почалося ще задовго до того, як основоположне поняття набуло загального визнання в економічній науці. Розвиток концепції людського капіталу в економічній науці виступає як процес накопичення теоретичних підходів і наукових поглядів, що розглядають минуле економічної думки як початок процесу еволюції, синтезу досягнень наукових шкіл, нагромадження ідей і поглядів щодо місця і ролі людини в економіці. **Мета статті** полягає у дослідженні генези концепції людського капіталу з часів зародження економічних ідей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість праці хоч і була об'єктом тривалих наукових дискусій, а її визначення спочатку було випадковим, слабо пов'язаним з якістю трудових можливостей, методологічні засади вивчення людського капіталу були закладені ще в працях давньогрецьких філософів.

Задовго до появи в науковому обігу словосполучення та самої теорії питання соціально-трудових відносин розглядають Ксенофонт та Аристотель, ведучи мову про значення поділу праці та справедливий обмін її результатів.

Розглядаючи сьогодні людський капітал через призму економічної категорії «капітал», можна зазначити, що перші трактування даного поняття обґрунтовані також Аристотелем. Він виділяє окрему науку про багатство, яка вивчає явища, пов'язані з накопиченням грошей [18]. Окрім того, ще задовго до теорії факторів виробництва Сея, Аристотель розмірковує про пропорційний обмін благ. Він намагається зрозуміти, чому певна кількість одного блага обмінюється на певну кількість іншого блага, і що в них є такого спільного, щоб мати можливість порівняти їх один з одним у певній пропорції. Спільним

він вважає затрачену працю на виробництво цих благ. Відповідно, блага обмінюються пропорційно затратам праці на їх виробництво [3]. Аристотель звертає увагу на різну складність праці, а отже, і на рівень умінь та навичок працівників, що виробили ці блага – чим вища цінність блага, тим більш кваліфікована праця була затрачена на його виробництво.

Приділяли увагу важливості людської праці і представники Середньовіччя. Видатний мислитель арабського Сходу Ібн Хальдун звертає увагу на трудове походження вартості, спираючись на те, що більша частина нагромадженого та безпосередньо корисного для людини рівноцінна вартості людської праці. Він звертає увагу на те, що в основі акту купівлі-продажу «рівноважного (еквівалентного) обміну... за вартістю» [13, с. 609–611] лежить принцип прирівнювання рівновеликої кількості затраченої праці [14, с. 97].

Ф. Кене, який належав до фізіократів, розглядає капітал як такий, що складається з кількох груп «авансів»: основного капіталу у формі «первісних авансів», що включає худобу, споруди, знаряддя праці; основного капіталу у формі землевласницьких авансів – осушення, загородження та інші покращання якості землі; оборотний капітал, або «щорічні аванси» – заробітна плата сільськогосподарських працівників, насіння та інші видатки, що повторюються з року в рік [4]. Розглядаючи капітал в уречевленій формі, Ф. Кене писав про те, що останній – це не гроші, а ті засоби виробництва, за допомогою яких створюється «чистий продукт» [14, с. 166].

Представники класичної економічної школи, зокрема У. Петті, А. Сміт, розуміють капітал не лише як джерело накопичення багатства, грошову вартість чи матеріальні цінності, а й включають до його складових трудові навички та здібності працівника.

Поняттю «людська праця» особлива увага приділяється в працях У. Петті. За допомогою порівняльного методу він визначив кількість людської праці, що міститься у вартості товару, й відкрив протилежність економічних інтересів: із одного боку, найманих працівників як носіїв робочої сили та землевласників і капіталістів як власників основного капіталу – з іншого [34, с. 65]. У. Петті, будучи послідовним у своєму твердженні, що якість робочої сили є одним із найважливіших факторів збільшення багатства нації, пише, що «краще спалити продукт праці однієї тисячі людей, ніж допустити, щоб ці люди нічого не робили і, як наслідок, втрачали своє вміння працювати». У своїй роботі «Політична арифметика» Петті не тільки дав аналіз конкретної економічної ситуації на основі широкого використання фактичних даних, але й описав методи опосередкованого визначення величини тих чи інших показників, зокрема вибіркового методу, що, без сумніву, було важливо в умовах обмеженої кількості статистичних даних того часу. Використовуючи свій метод, Петті вперше виконав підрахунки національного доходу та національного багатства Англії. Варто відмітити, що в національне багатство вчений включав не тільки матеріальне багатство, але і грошову оцінку самого населення, що можна вважати першою спробою числового вираження людського капіталу [1].

А. Сміт трактує капітал як головну рушійну силу економічного прогресу. Згідно з його класифікацією, вперше окремо був

виділений людський капітал поряд із такими видами фізичного капіталу, як: 1) будь-якого роду корисні машини і знаряддя праці, що полегшують і зменшують працю; 2) споруди та будови, що забезпечують дохід; 3) поліпшення землі. Людський капітал при цьому розуміється як набуті та корисні властивості всіх членів суспільства, які можна розглядати так само, як механізм або засіб торгівлі, що полегшує трудовий процес і зменшує витрати праці [20, с. 177]. Сміт пише, що «більшу вправність і вміння працівника можна розглядати так само, як і машини та знаряддя виробництва, що скорочують або полегшують працю, і хоча й потребують певних витрат, але відшкодовують ці витрати разом із прибутком» [33, с. 171]. Окрім того, вчений наголошує на відмінностях в оплаті праці – чим більших зусиль та вмінь було докладено для виготовлення певного продукту, тим більшою повинна бути заробітна плата, в неї повинні включатися надбавка за додаткову складність та більшу майстерність працівника. Адже «здібності та таланти рідко можуть бути набуті при відсутності тривалих попередніх виправ, і вища вартість їх продукту часто являється лише цілком доцільним відшкодуванням того часу і праці, яку потрібно було затратити на їх набуття [32]». Таким чином, А. Сміт визначав джерелом багатства країни людську працю, наголошуючи на пріоритетності сфери виробництва в господарському розвитку нації.

Д. Рікардо визначає капітал як провідний фактор розвитку продуктивних сил суспільства, «частину багатства країни, яка використовується у виробництві і складається з їжі, одягу, інструментів, сировини, машин – усього необхідного для того, щоб привести в рух працю» [30, с. 455]. Накопичену в засобах виробництва працю робітників Рікардо також уважав капіталом. На основі свого аналізу він приходить до висновку, що в умовах капіталізму вартість товарів визначається працею, затраченою на їх виробництво. Науковець показав, що і земля, а не тільки фабричні засоби виробництва, створює вартість, що земельна рента створюється працею найманих працівників і обумовлена дією закону вартості. Тобто зростання кількості основного капіталу дедалі більше залежить від якості праці, властивості якої можуть бути розцінені як людський капітал, тому що саме вони зумовлюють зростання основного капіталу. Виходячи з трудової теорії вартості, вчений уважав джерелом ренти не саму природу, а людську працю.

У XIX – початку XX ст. притаманними для економічної науки є трактування людини чи її здібностей як капіталу. Таким чином, виокремлюються два основні підходи до розуміння взаємозв'язку між людиною, її здібностями та капіталом.

Прибічники першого підходу – Дж.-С. Мілль, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл та ін. – не розглядали саму людину як капітал, а вважали, що капіталом можуть бути лише набуті здібності, які реалізуються в процесі праці. Автор теорії трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сей теж приділяє увагу аналізу даного поняття. Він наголошує на тому, що «людина не народжується з тими здібностями і силами, які були б достатніми для виконання навіть найлегшої роботи. Ці здібності і сили можна розглядати як капітал, який утворився щорічним нагромадженням і послідовним збільшенням витрат на його виховання» [31, с. 59]. Розглядаючи професіоналізм та творчі здібності індивіда як чинники його продуктивної сили, яка сприяє збільшенню обсягів виробництва, учений стверджував, що кошти, витрачені на виховання працівника, були витрачені продуктивно, тому що створили людину, що становить нагромаджений капітал [31, с. 43].

Дж.С. Мілль, аналізуючи чинники продуктивної праці, стверджував, що одним із таких елементів є майстерність і знання... самих робітників або тих, хто управляє ними [27, с. 214]. При цьому вчений наголошував на тому, що «саму людину... я не розглядаю як багатство. Вона становить собі мету, в ім'я якої існує багатство» [27, с. 139].

М. Блауг визначає людський капітал як приведену вартість минулих інвестицій, а не цінність людей самих по собі [36].

Особливу увагу заслуговує думка А. Маршалла про те, що здібності людини як засоби виробництва так само важливі, як і будь-який інший вид капіталу. Вчений прийшов до висновку, що мотиви, які «змушують людину акумулювати капітал у голові свого сина в процесі навчання», аналогічні мотивам, які «керують нею при нагромадженні матеріального капіталу для сина» [25, с. 79]. У той же час А. Маршалл стверджував: оскільки сама людина не є товаром, то науково необґрунтованою є й уся теорія «людського капіталу». Така позиція відомого вченого спричинила певну паузу в дослідженнях цієї теорії аж до 50-х – початку 60-х років XX ст. [12].

Натомість представники неокласичного напрямку вважали капіталом саму людину з набутими нею знаннями та здібностями до праці. Зокрема, Дж.Р. Мак-Куллох уважав можливим надати людині якостей капіталу: «Замість того щоб розуміти капітал як частину продукції промисловості, невласливу людині, який міг би бути застосований для її підтримки і сприяти виробництву, здається, не існує будь-яких обґрунтованих причин, за якими сама людина не могла би ним рахуватись, і дуже багато причин, за якими вона може бути розглянута як частина національного багатства, що формується» [41].

Одним із прибічників концепції людського капіталу був І. Фішер. Капітал, як він стверджував, є «корисним призначеним матеріальним об'єктом», і, відповідно, оскільки людина володіє цією характеристикою, послідовність у міркуваннях потребує їх включення в поняття капіталу. Більше того, майстерність індивіда не являється капіталом, а додатком до самого індивіда. Разом із тим, навчений індивід повинен бути включений до складу капіталу» [17].

Цікавився питаннями людського капіталу і німецький дослідник Ф. Ліст. Розрізняючи «мінові вартості» і «продуктивні сили», вчений на чільне місце ставив формування людського капіталу шляхом пізнання, засвоєння та примноження накопичених людством знань, ідей, винаходів, відкриттів, навичок професійної діяльності тощо. Відтак, важливого значення Ф. Ліст надавав розвитку освітніх, наукових, духовних та правових закладів, мистецтва тих, хто керує судом та адміністрацією, в чій руках освіта та релігійне виховання, хто розвиває науку, культуру тощо [14, с. 397].

Окремо можна виділити марксистський підхід. Із позицій капіталізму працівники повинні були продавати свою робочу силу, щоб отримати дохід (заробітну плату), носій та власник робочої сили – робітник розглядається не тільки як споживач блага, але й як носій вартості робочої сили в її капіталізованій формі. Маркс у своїй праці «Капітал» говорить про «корисну працю», затрачену протягом року. «Усі ці товари існують лише внаслідок того, що суспільно застосована праця була витрачена в різноманітно розгалуженій системі різних видів корисної праці. Тільки тому в їх загальній вартості вартість засобів виробництва, витрачених на їх виробництво, збереглась, знову з'явившись у новій» [23, с. 376]. Він пише: «Праця, яка має значення більш високої, більш складної праці в порівнянні із середньою суспільною працею, є проявом такої робочої сили, створення якої потребує більш високих витрат, виробництво якої потребує більше робочого часу і яке має тому більш високу вартість, ніж проста робоча сила. Якщо вартість цієї сили вища, то і проявляється вона в більш високій праці і уречевлюється тому за рівні проміжки часу в порівняно більш високих вартостях» [19]. Маркс називає творчі здібності людини «справжнім багатством», «головною продуктивною силою суспільства». Так, він писав: «Під робочою силою, або здатністю до праці, ми розуміємо сукупність фізичних і духовних здібностей, які має організм,

жива особистість людини й які пускає вона в хід кожного разу, коли виробляє які-небудь споживні вартості» [24, с. 165].

При тривалій еволюції наукових досліджень поняття «людський капітал», та і власне теорія людського капіталу, набули систематизованого вигляду відносно недавно – у 60-х роках минулого століття.

Термін «*людський капітал*» уведений у науковий обіг як мінімум із 1962 р. австрійським та американським економістом Фріцом Махлупом [26]. Учений пропонує розрізняти первинні та вдосконалені здібності. «Невдосконалену працю, – пише він, – потрібно відрізняти від вдосконаленої, що стала більш продуктивною завдяки вкладенням, які збільшують фізичну та розумову здатність людини. Подібні вдосконалювання і складають людський капітал [40, с. 419]». Загалом, Махлуп трактує капітал як категорію здібностей, що формуються в процесі освіти. Згідно з ангlosаксонським трактуванням, поняття освіти та здібностей він розподілив їх на вісім груп: освіта домашня, освіта шкільна, набуття досвіду на роботі, приписи Церкви, тренування у збройних силах, освіта через телебачення, самоосвіта, знання з досвіду. Таке тлумачення є дещо обмеженим, адже поняття людського капіталу не може розглядатися без його комплексного економічного та соціального взаємозв'язку з іншими формами розвитку здібностей і мати відношення лише до формального навчання.

Загального визнання набула теорія людського капіталу завдяки розробкам представників чиказької школи – Т. Шульца та Г. Беккера, які стали лауреатами Нобелівської премії за дослідження в цій царині.

Так, Шульц стверджував, що у виробництві взаємодіють два фактори: фізичний капітал (засоби виробництва) і «людський капітал» (здобуті знання, навички, енергія), що можуть бути використані у виробництві товарів і послуг [12]. Під поняттям «людський капітал» учений розумів накопичені в країні затрати на відтворення робочої сили незалежно від джерела їх покриття. Крім того, він уважав, що людський капітал володіє необхідними ознаками виробничого характеру, має властивість накопичуватись і відтворюватись на оновлений основі [5]. Т. Шульц та його учні довели, що американська економіка впродовж тривалого часу отримувала вищі прибутки від людського капіталу, аніж від уречевленого. Формування та розвиток людського капіталу науковець вбачав у розвитку здібностей та знань, які надаються шкільною освітою, навчанням на робочому місці, зміцненням здоров'я і зростаючим запасом економічної інформації [43, с. 64].

Але основний вклад у розвиток теорії людського капіталу зробив американський вчений Г. Беккер. В одній з його основних наукових публікацій з теорії людського капіталу зазначено, що людський капітал є схожим до матеріальних засобів виробництва: можна інвестувати в людський капітал (через освіту, професійну підготовку, лікування), і виробіток буде частково залежати від норми прибутку даного людського капіталу. Таким чином, людський капітал є засобом виробництва, додатково інвестування в який приносить додатковий виробіток. Людський капітал є замінним, але він не може бути переданим, як земля, робоча сила чи основний капітал. Отже, матеріальні форми капіталу, що приносять дохід та інші корисні результати протягом тривалого періоду – не єдині. Навчання та витрати на освіту та медичне обслуговування – також капітал, тому що він збільшує заробіток, покращує здоров'я. Таким чином, економісти розцінюють витрати на освіту, професійну підготовку та медичне обслуговування як інвестиції в людський капітал. Він носить назву «людський капітал», тому що люди не можуть бути відділені від своїх знань, вмінь, здоров'я та цінностей так, як вони можуть бути відділені від своїх

фінансових та матеріальних активів [29, с. 6]. У своїй фундаментальній праці «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз» Г. Беккер виявляє та підтверджує зв'язок між людським капіталом та доходами його носіїв. Тобто, приймаючи рішення про інвестиції в освіту, здоров'я чи професійну підготовку, людина свідомо збільшує свій капітал, орієнтуючись на окупність та прибутковість цих заходів у майбутньому [38].

У продовження теорії ґрунтовні дослідження проблем накопичення матеріального багатства та передумов його відтворення були проведені американським ученим Дж. Кендрикком, який уважав, що людський капітал – це накопичені наукові знання людини, які матеріалізуються в новій технології. Розширена концепція включає в себе і вкладення в здоров'я людини [15].

Людський капітал «складається з набутих знань, навичок, мотивації й енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися впродовж певного часу з метою виробництва товарів та послуг», – зазначав У. Боуен, досліджуючи проблеми накопичення та розвитку людського капіталу [39].

Л. Туроу, узагальнивши перші дослідження людського капіталу в якості вихідного поняття, дає наступне його визначення: «Людський капітал представляє собою здатність людей виробляти предмети та надавати послуги» [44, с. 15]. У даному визначенні збережено класичну традицію на визнання важливості ролі здібностей до праці. Але серед здібностей Л. Туроу виділяє генетично закладену економічну здатність. «Економічна здатність, – зазначає вчений, – представляє собою не просто ще одне виробниче вкладення, яким володіє індивідуум. Економічна здатність впливає на продуктивність усіх інших вкладень» [44, с. 48]. Звідси випливає важливе положення про необхідність єдності життєдіяльності як джерела формування і накопичення людського капіталу. «По суті, – відмічає Л. Туроу, – споживання, виробництво та інвестування представляють собою спільні продукти діяльності людини по підтриманню життя» [44, с. 125].

Майже одночасно з представниками чиказької школи теорією людського капіталу зацікавились і західноєвропейські вчені.

Так, у передмові до видання «Інвестиції в людей: економіка якості населення» Е. Бойтхер пояснює основні передумови «німецького економічного дива» (післявоєнного відродження західнонімецької економіки): «За умови зруйнування матеріального капіталу, але збереження суб'єктивних знань людей, накопичених знань у бібліотеках та розуміння їх цінності вдалося за відносно обмежений відрізок часу відтворити втрачений капітал» [44, с. 7].

Він зазначає, що володіння людським капіталом є набагато важливішим, ніж володіння матеріальним капіталом, оскільки перший виступає передумовою кваліфікованого застосування матеріального капіталу. Не можна не погодитися з висновками вченого і про те, що людина, яка хоче збільшити своє матеріальне багатство, матеріальний капітал, має спочатку інвестувати у свої знання, навички та здібності. Одночасно той, хто вже володіє матеріальним капіталом, має ризик його втратити, якщо не буде оновлювати свої знання, підтримувати своє здоров'я, розвивати здібності, тобто постійно інвестувати в людський капітал.

Дж. Долан та Д. Ліндсей під людським капіталом розуміють «капітал у вигляді розумових здібностей, отриманих через формальне навчання чи освіту, або ж через практичний досвід» [37, с. 256, 445].

Не всі концепції чи теорії були доведені до методик оцінювання вартості людського капіталу, що й досі викликає багато дискусій. Але найвідоміші методологічні засади обґрунтування процента (ренти чи іншої винагороди) за використання людського капіталу можна навести з виділенням таких етапів становлення теорії людського капіталу (табл. 1).

Водночас у наукових дослідженнях учених країн пострадянського простору, зокрема Росії, проблемам людського капіталу довгий час не приділялось належної уваги. Лише в 70-80 роках ХХ ст. з'явилися окремі публікації, в яких критично осмислювались «буржуазні» концепції людського капіталу та економіки освіти з позиції політичної економії соціалізму.

У 90-х роках у Росії з'явилась низка монографій, основними темами яких були дослідження з теорії людського капіталу: роботи М. Крітського, Р. Капелюшнікова, С. Дятлова, А. Добриніна. Крітський вважає, що людський капітал – це «всезагально-конкретна форма людської життєдіяльності, що асимілює попередні форми (споживчу та виробничу) та здійснена як підсумок руху людського суспільства до його сучасного стану» [9].

А.І. Добринін та С.А. Дятлов розглядають людський капітал як визначений історичний тип господарюючого суб'єкта: «Людський капітал – сукупність усіх атрибутивних якостей та властивостей, виробничих здібностей та сил, функціональних ролей та форм, що розглядаються з позиції системної цілісності та адекватних сучасному стану суспільства, ... включених у систему ринкової економіки в якості провідного творчого фактора суспільного виробництва» [10, с. 163]. На думку науковців, виникнення людського капіталу можливе лише в постіндустріальному суспільстві, де на перший план висувуються наукові знання й інформація та створюється нове соціальне середовище життя. У той же час під людським капіталом вони розуміють, з одного боку, форму вираження виробничих сил людини, з іншого – грошову оцінку сформованої в результаті інвестицій у людину його потенційної можливості приносити прибуток [11, с. 15, 76]. У цілому визначення А.І. Добриніна та С.А. Дятлова виглядає наступним чином: «Людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які цілеспрямовано використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці та ефективності виробництва і тим самим впливають на ріст заробітків (доходів) даної людини» [11, с. 26].

Р. Капелюшников одним із перших російських учених трактував людський капітал з урахуванням мотивації та енергії індивіда, підтверджуючи таким чином висновки Г. Боуена: «Наявний у кожного запас знань, здібностей та мотивацій складають капітал, так як їх формування потребує відвернення засобів на шкоду поточному споживанню, але при цьому вони слугують джерелом підвищення продуктивності та заробітків в майбутньому» [30, с. 287].

В українській економічній думці публікації з цієї проблеми почали з'являтися з кінця 90-х років. О.А. Грішнова однією з перших вітчизняних учених ґрунтовно дослідила проблеми формування та розвитку людського капіталу на різних рівнях: сім'ї, мікроекономічному (підприємство), мезоекономічному (регіон) і макроекономічному (країна) рівнях [8], а також визначила (відповідно до рівнів) основні чинники його зростання.

Тією чи іншою мірою окремі аспекти людського капіталу вивчають інші українські економісти: В.П. Антонюк, В.В. Близнюк, О.М. Бородіна, Е.М. Лібанова, Н.С. Маркова, Ж.В. та В.Г. Поплавські, Л.К. Семів, С.Й. Вовканич, А.А. Чухно та ін.

Водночас дотепер немає однозначності в трактуванні людського капіталу. Найбільш поширені визначення цього терміну наведено в табл. 2.

Очевидно, що відмінності в методологічних засадах аналізу людського капіталу полягають у наступному:

– по-перше, у виокремленні складових людського капіталу. Більшість дослідників виділяють два його компоненти: інтелектуальний капітал та капітал здоров'я. Рідше виокремлюють також мобільність, мотивацію, інформованість, зовнішність.

– по-друге, у сфері використання людського капіталу. Найчастіше таку сферу обмежують економічною діяльністю, зокрема продуктивною роботою на підприємстві для зростання його доходів, а також доходів носія людського капіталу. Деякі науковці не звужують область використання людського капіталу, вважаючи такою і повсякденне життя.

Крім того, не всі наведені визначення можна використати з метою управління людським капіталом та його оцінювання. Адже в більшості з них відсутні ознаки основного терміна «капітал», що в спеціальній літературі при певних відмінно-

Таблиця 1

Розвиток теоретико-методологічних засад дослідження людського капіталу

№	Напрямок/школа	Основоположна теорія	Концепція визначення вартості праці – винагороди за використання людського капіталу
1	Школа класичної політичної економії (Ф. Бастіа)	Теорія послуг	Цінність товару (у тому числі праці) визначається відношенням двох послуг – власника виробничого капіталу та найманого працівника; послуга – будь-яке зусилля, що зберігає зусилля інших
	Школа класичної політичної економії (Н. Сеніор)	Теорія «пожертв»	Капітал – «пожертва» капіталіста; праця – «пожертва» працівника. Заробітна плата визначається виходячи з частки прибутку капіталіста, що не спрямовується в інвестиції
	Школа класичної політичної економії (Ж.-Б. Сей)	Теорія факторів виробництва	Праця – один із факторів виробництва; як і інші фактори, надає «корисну послугу» за винагороду – заробітну плату
	Школа класичної політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль)	Трудова теорія вартості	Праця – основа вартості товару; заробітна плата – винагорода працівника, частина створеної додаткової вартості, мірою вартості є витрачений робочий час
2	Соціалістичні вчення (К. Маркс, Ш. Фур'є)		
3	Австрійська школа граничної корисності (К. Менгер, Е. Бем-Баверк)	Теорія ціноутворення, Теорія цінності, теорія граничної корисності	Цінність працівника вимірюється величиною граничної корисності його праці
4	Чиказька школа (А. Маршал, Г. Беккер, Т. Шульц)	Теорія людського капіталу	Людський капітал – здібності людини, що можуть приносити їй дохід, так само важливі у виробництві, як і інші види капіталу. Об'єкт оцінювання – інвестиції в здоров'я, освіту

стях трактується переважно як запас, що може приносити дохід [12; 42]. На цій основі, використовуючи методологічні засади аналізу фізичного капіталу, до яких на сьогодні, по-перше, уже немає заперечень, а по-друге, їх можна використати для оцінювання основного поняття, буде доцільним запропонувати таке визначення людського капіталу:

Людський капітал – вартість існуючих та набутих трудових можливостей працівника (його продуктивної сили), використання яких має приносити їй власнику відповідні доходи.

Таке визначення має в основі збереження ознак двох складових категорій – «людина» та «капітал». Таким чином, задаються основи для розгляду численних методів оцінювання і регулювання використання людського капіталу на різних рівнях усупільнення праці.

Висновки. Із позицій еволюції теоретико-методологічних засад досліджень, близьких до сучасної теорії людського капіталу, встановлено, що сутнісні характеристики концепції «людський капітал» значною мірою розвинені під впливом зростаючих потреб власників капіталу в праці високої якості та конфліктності інтересів роботодавців і працівників із приводу об'єктивного визначення винагороди за використання праці різної кваліфікації. Надаючи змісту заробітній платі відсотка за використання праці, що покладено в основу ранніх досліджень проблем праці, зокрема у роботах У. Петті, А. Сміта та багатьох інших відомих учених, із розвитком виробництва трансформувалися також підходи до формалізації впливу його факторів на результати виробництва. Доведено, що найбільшою мірою розвиток таких ідей відображено у факторній теорії та її сучасних модифікаціях, доведених до рівня виробничих функцій, в якій фактор «праця» поступово змінюється на фактор «людський капітал».

Установлено, що незважаючи на наукове визнання важливості оцінки людського капіталу, доведеного внаслідок три-

валих наукових дискусій до рівня теорії людського капіталу, обґрунтованої нобелівськими лауреатами

Т. Шульцом та Г. Беккером, методичні засади його вартісної оцінки все ще залишаються дискусійними. Розглядаючи людський капітал із позиції системного аналізу його складових (здібностей, знань, моральності та інших характеристик працівників), у сучасних дослідженнях людського капіталу акцентується увага на потребі вдосконалення умов формування та пошуку факторів покращення його відтворення. Разом із тим на рівні підприємств, що є основною сферою узгодження інтересів власників фізичного та людського капіталу, а отже, і основою формування відносин розподілу створеного продукту з визначенням пропорцій, що можуть бути отримані за використання людського та фізичного капіталу, концепція та методичні засади оцінювання людського капіталу все ще залишаються недостатньо розвиненими. Акцентування уваги на соціальних аспектах відтворення людського капіталу стримує практичний інтерес до використання цієї концепції в економічних відносинах, особливо на мікроекономічному рівні, що знижує ефективність і аргументованість діалогу сторін та стримує поширення економічних засад з удосконалення структури капіталу на підприємствах

Література:

1. Агапова И.И. История экономической мысли: курс лекций / И.И. Агапова // Электронная библиотека Князева – Москва: ЭКМОС, 1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ebk.net.ua/Book/IemAgarova/10.htm>.
2. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 39–47.
3. Аристотель: Сочинения: в 4-х т. / Ред. В.Ф. М. Асмус. – Москва: Мысль, 1976. – Т. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://qps.ru/4G38V>.

Таблица 2

Основні визначення поняття «людський капітал»

Автор	Визначення поняття «людський капітал»
В. Антонюк	Такі якості людини, як нагромаджені продуктивні здібності, знання, володіння інформацією, здоров'я, мотивація і мобільність, які вона використовує в економічній діяльності для виробництва товарів, надання послуг та які забезпечують їй отримання прибутку [2, с. 40]
О. Бородіна	Сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих та загальнолюдських навиків, знань, спроможностей, якими володіє людина, які їй належать та невіддільні від неї, тобто злиті з живою особистістю і практично використовуються у повсякденному житті [6, с. 51]
Н. Головай	Передусім специфічний ресурс у вигляді спеціальних знань, навичок та вмінь, які використовуються у виробничо-господарській діяльності підприємства з метою отримання доходу або створення певних інноваційних процесів для послідовного виробництва якісно нових товарів, послуг та створення інших ноу-хау [7, с. 133]
О. Грішнова	Економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [8, с. 16]
Т. Кір'ян	Соціально-економічна категорія, похідна від категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «людський фактор», у загальному вигляді його можна розглядати як сукупність належних працівникові природних здібностей (здоров'я, творчі схильності тощо), а також самостійно нагромаджених (набутих у результаті життєвого досвіду) та розвинутих ним унаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення [16, с. 73]
Н. Маркова	Сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також здатність власників та співробітників наукоємної праці відповідати вимогам і завданням підприємства [22, с. 45]
Л. Михайлова	Оцінка потенційної здатності особистості приносити дохід. Застосовуючи цей підхід, можна охарактеризувати людський капітал як здатність до більш ефективного виробництва продукції вищої якості за рахунок вищої продуктивності праці [28]
Л. Шевчук	Капітальні ресурси суспільства, вкладені в людей, людину чи як можливості людини брати участь у виробництві, творити, будувати, створювати цінності, поняття людського капіталу розкривається як частина сукупних знань, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, яка здатна приносити дохід, тобто яка використовується для виробництва товарів і послуг [35]
Т. Яшук	Ті знання, вміння, навички та приваблива (чи не дуже) зовнішність, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду і завдяки яким вона може надавати послуги іншим людям [21]

4. Березин И. Очерки по истории экономической мысли / И. Березин. – М.: RISK, 1993. – 102 с.
5. Богдановский. В. Труд и занятость в сельском хозяйстве / В. Богдановский // Вопросы экономики. – 2005. – № 6. – С. 72–83.
6. Бородин О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородин // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
7. Головай Н.М. Вкладення в людський капітал і заробітна плата: обліковий аспект / Н.М. Головай // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики». – К.: КНЕУ, 2007. – Т. 1. – Ч. 1. – 520 с.
8. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 256 с.
9. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С. 108–114.
10. Добрынин А.И. Производительные силы человека: структура и формы проявления / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, В.А. Коннов, С.А. Курганский – СПб.: СПбУЭФ, 1999. – 209 с.
11. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб.: СПбУЭФ, 1994. – 154 с.
12. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
13. Избранные произведения мыслителей стран Ближнего и Среднего Востока IX–XIV вв. / Под ред. С.Н. Григорян. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 634 с.
14. Історія економічних учень: [підручник]: у 2-х ч. Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича; 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2008. – 567 с.
15. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик; общ. ред. и редисл. А.И. Анчишкина. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.
16. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–73.
17. Корицкий А.В. Обзор дискуссии среди экономистов XIX–XX веков по теоретическим подходам к анализу человеческого капитала / А.В. Корицкий // Введение в теорию человеческого капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://udik.com.ua/books/book-276/chapter-8712/>.
18. Лебедева Ю.В. Инвестиции в человеческий капитал и экономический рост / Ю.В. Лебедева // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3083>.
19. Леонова С.В. Идентификация и оценивания трансформации потенциала работников в людський капітал промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.В. Леонова; ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». – Ужгород, 2013. – 23 с.
20. Людський капітал України: демографічні передумови та соціально-економічні чинники формування: [кол. монографія] / За ред. Д.П. Мельничука. – Житомир: ЖДТУ, 2014. – 317 с.
21. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: [монографія]: у 2-х ч. / Наук. ред. В.М. Лич. – К.: КНУБА, 2009. – Ч. 1. – 224 с.
22. Маркова Н. Дослідження тенденцій формування інтелектуальних складових людського капіталу / Н. Маркова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 3.
23. Маркс К. Капітал / К. Маркс; пер. с нем. И.И. Степанова-Скворцова. – Ленинград: Печатный двор, 1952. – Т. 2 – 478 с.
24. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії / К. Маркс, Ф. Энгельс // Твори; пер. з 2-го рос. вид. – К.: Держполітвидав УРСР, 1963. – Т. 23. – 847 с.
25. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 3. – 226 с.
26. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.
27. Милль Дж.С. Основы политической экономики и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: в 3-х т. / Дж.С. Милль – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – 496 с.
28. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: [монографія] / Л.І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
29. Плотноков. И. Меркантилизм / Под ред. и со вступ. ст. И.С. Плотникова. – М.: Директ-Медиа, 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elib.org.ua/economics/ua_readme.php?subaction=showfull&id=1102593768&archive=&start_from=&ucat=7&category=7.
30. Рикардо Д. Начала политической экономии / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен // Классика экономической мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – С. 403–474.
31. Сей Ж.-Б. Трактат о политической экономии / Ж.-Б. Сей // 25 ключевых книг по экономике; пер. с фр. А. Бейтона [и др.]. – Челябинск: Урал LTD, 1999. – 559 с.
32. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Institutional repository National Mining University of Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70320/e6586e522c5a3fb3904b8f70ac939826.pdf?sequence=1>.
33. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт; пер. з англ. – К.: Port-Royal, 2001. – 590 с.
34. Стюарт Т. Богатство от ума: Деловой бестселлер / Т. Стюарт; пер. с англ. В.А. Ноздриной. – Минск: Парадокс, 1998. – 352 с.
35. Шевчук Л.Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л.Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів: ІРД НАН України, 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9–27.
36. Щетинин В.П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В.П. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42–49.
37. Яремко І.Й. Людський потенціал як капітал підприємства: обліковий аспект / І.Й. Яремко // Економіст. – 2004. – № 2. – С. 70–74.
38. Becker G.S. Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G.S. Becker. – 3rd ed. – Chicago, The University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
39. Bowen H.R. Investment in Human Capital and economic Growth: Perspectives on Economic Growth / H.R. Bowen – N.Y., 1968. – 105 p.
40. Machlup F. The Economics of information and Human Capital / F. Machlup. – Princeton, 1984. – 226 p.
41. McCullox J.R. The Principles of Political Economy / J.R. McCullox. – AlexMurrey&Son, 1870 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bestbook.ru/userfiles/books/pdf/Pages%20from%20Odegov_T1-2.pdf.
42. Menger C. Zur Theorie des Kapitals // The Online Library of Liberty [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webcitation.org/68gd15kBN>.
43. Shultz T. Investment in Human Capital. / T. Shultz – N.Y.; L., 1971. – 272 p.
44. Thurow L. Investment in Human Capital. / L. Thurow. – Belmont, 1970. – 121 p.

Трофимчук Т.М. Генезис теории человеческого капитала

Аннотация. В статье рассмотрены основные этапы становления теории человеческого капитала. Приведены основные определения понятия «человеческий капитал» в трудах украинских экономистов. Сформулировано определение основополагающего понятия с возможностью применения его в практике управления оценкой человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, теория человеческого капитала, школы экономики.

Trofimchuk T.M. The genesis of the human capital theory

Summary. The main stages of human capital theory are considered. The basic definition of «human capital» in the works of Ukrainian economists is shown. The definition of the fundamental concepts capable of applying it in practice management assessment of human capital is formulated.

Keywords: human capital, human capital theory, schools of economic thought.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антонюк Б.О.,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СВІТОВИХ МЕГАПОЛІСІВ

Анотація. Статтю присвячено аналізу міжнародної конкурентоспроможності світових мегаполісів та визначенню факторів їх високого конкурентного статусу. Оцінено методики міжнародної конкурентоспроможності мегаполісів. Досліджено бенчмаркінг глобальних міст та прогноз їх конкурентоспроможності до 2030 р.

Ключові слова: конкурентоспроможність, мегаполіс, капітал, інфраструктура, кластери, глобальні міста.

Постановка проблеми. Нині мегаполіси відіграють вирішальну роль у нарощенні глобальної конкурентоспроможності країн та досягненні більш високих рівнів економічного зростання, процвітання та соціального прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження конкурентоспроможності регіонів, міст, висвітлюється економістами, політичними та суспільними діячами, такими як М. Портер, І. Бегг, М. Паркінсон, П.К. Кресл, І. Брамецца, Ч. Лендрі, Р. Аткинсон, Г. Кларк, М.П. ван Дейк, С. Стіллер, Н. Лі та ін. Важливу роль відіграють дослідження таких компаній та організацій, як Economist Intelligence Unit, Mercer, KPMG. Важливими для розгляду є звіти Організації економічного співробітництва та розвитку, а також американської організації Ради конкурентоспроможності The Competitiveness of Cities, 2015, Hot spots 2015. Benchmarking the future competitiveness of cities, Hot spots. Benchmarking global city competitiveness, 2015, «Global Cities, Present and Future» та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження теоретичні засади процесів мегаполізації в глобальному середовищі. Недостатньо обґрунтованими залишаються визначення категорій «конкурентоспроможність міст», «дослідження сучасних тенденцій мегаполізації». Вимагають удосконалення сучасні методичні підходи до оцінки конкурентного статусу міст та узагальнення факторів їх нарощення.

Мега статті полягає у комплексному аналізі на базі новітніх економічних концепцій сутності процесів мегаполізації міст та механізмів, які зумовлюють їх конкурентний розвиток та формування динамічних конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності територій чи міста. Місто як складне багатогалузеве господарство поєднує на обмеженій території науковий та виробничий потенціали і забезпечує населення високими стандартами життя. Відповідно, конкурентоспроможність міст – це сукупність таких факторів, як політика, інституції, стратегії та процеси, які визначають рівень стійкої продуктивності міста. Стійкість охоплює економічні, екологічні та соціальні проблеми, а продуктивність становить ефективне використання наявних ресурсів, що призводить до економічного зростання [1; 5].

На конкурентоспроможність міст впливає багато факторів, таких як інфраструктура, освітні та науково-дослідні інститути, якість державного управління тощо. До основних екзогенних факторів, що впливають сьогодні на розвиток міст, відносять: глобалізацію та глокалізацію, урбанізацію, кластеризацію, індивідуалізацію та техноглобалізацію [1]. Сьогодні нові міжнародні мережі співробітництва між містами створюють стратегічні переваги для цих міст.

Згідно з дослідженнями багатьох міжнародних організацій, до 2030 р. 60% населення світу житиме в містах. Посилюється процеси метрополізації. Цей термін відноситься до зростаючого впливу великих міст на економіку і процвітання різних територій та країн. Важливим мегатрендом є концентрація кластерів та глобальних ланцюжків створення вартості у містах, які експерти називають вузловими точками (Global Value Chains). Зараз ці тенденції продовжують свій стрімкий розвиток – від продуктів інформаційно комунікаційних технологій та послуг до сільського господарства та ресурсів.

Щодо індивідуалізму, то глобальні міста ставляться до своїх жителів як до клієнтів, яким пропонуються послуги. Крім того, міста мають найкращі можливості для використання технологічних змін, від доступу до глобальних ринків, нових можливостей у сфері освіти та підготовки кадрів, удосконалення охорони здоров'я, зберігання і використання великих обсягів даних і багато іншого.

Експерти Pricewaterhouse Coopers (PWC) наголошують на виключній важливості наявності та ефективної роботи капіталу міст задля підвищення їх конкурентоспроможності. Разом із тим, до категорії «капітал» потрібно підходити розширено, це і людські ресурси, знання, природні ресурси, технічна інфраструктура, фінанси, демократичні та політичні аспекти. Вони виділяють шість основних груп капіталу, які забезпечують певний рівень розвитку міст: інтелектуальний і соціальний, демократичний, культурний, екологічний, технічний капітал та фінансовий капітал [4].

До інтелектуального і соціального капіталу експерти відносять людський ресурс і знання. Демократичний капітал, своєю чергою, включає участь і консультації, які допоможуть міським адміністраціям поліпшити свої звітність і прозорість діалогу з громадянами. Культурний капітал полягає в тому, що конкуренція серед міст є інтенсивною і «місто-бренд» має сильніші конкурентні переваги. В основі екологічного капіталу є якісне життя, яке стає важливим джерелом конкурентних переваг і міста забезпечити своїх громадян чистим, зеленим і безпечним для життя середовищем.

Технічний капітал міста характеризує його як бути готовим відповідати на постійний тиск працювати більш ефективно, раціонально та розумно, забезпечуючи при цьому все більше потреб громадян. Фінансовий капітал проявляється в ефективних фінансових стратегіях і здатністю нарощувати партнерство

з приватним сектором. Оскільки жоден із видів капіталу не існує окремо, незалежно один від одного, неодмінною умовою розвитку міст є прийняття цілісного підходу до його управління та розвитку. Лише інтегрований підхід та одночасний розвиток зможуть забезпечити стійкий розвиток міст. Окрім капіталу, виділяють й інші чинники, що впливають на конкурентоспроможність міст. До них відносяться: інституції (центри управління та прийняття рішень), політика і регулювання бізнес-середовища [1]. Дуже важливою є ефективна макроекономічна політика, просте оподаткування, гнучкий ринок праці, відкритість торгівлі та прямих іноземних інвестицій, соціальний захист, що піклється про найбільш уразливих.

Підтримка відкритого суспільства в місті підштовхує до нових ідей, підприємництва, інновацій і зростання. Такі міста, як Бостон, Пітсбург, змогли уникнути падіння розвитку в постіндустріальний період і зосередилися на наукомістких сферах діяльності, посилюючи свої позиції в освіті. В конкурентних містах розвивається цифрова інфраструктура та покращуються умови життя.

Для аналізу конкурентоспроможності міст використовуємо дослідження фінансової групи Citi group у рамках проекту Hot Spots (точки зростання) з метою визначити, як сучасні мегаполіси залучають капітал, бізнес, таланти та поширюють політичний, економічний та культурний вплив та які фактори впливають на цей результат. Автори цього проекту зазначають, що вже давно почалася конкурентна боротьба не тільки між країнами, а й між містами. Об'єктами цього дослідження стали 120 міст з населенням 750 млн. осіб та сукупним ВВП в розмірі 20 трлн. дол. США [2]. Всі досліджувані міста є важливими елементами світової економічної системи та роблять значний вплив не тільки на економіку своїх країн, а й на великі регіони планети.

За цим дослідженням міста оцінюються за економічними, соціальними та політичними критеріями, що детально характеризують конкурентоспроможність міст, які знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Вони включають вісім основних груп:

- економічний потенціал (включає такі фактори: ВВП та ВНП на душу населення);
- фінансова система (міць фінансових установ міста, фінансові кластери);
- інститути (місцеве самоврядування, оподаткування, верховенство права та ефективність уряду);
- людський капітал (зростання населення, населення працездатного віку, якість освіти, медицини);
- фізичний капітал (інфраструктура, громадський транспорт, телекомунікаційна інфраструктура);
- глобальна інтеграція (кількість компаній у Fortune 500, частота міжнародних рейсів, міжнародні конференції, лідерство у сфері вищої освіти);
- соціально-культурне середовище (свобода вираження думок та прав людини, рівень злочинності, культурний резонанс);
- навколишнє середовище (управління екологією) [2, с. 32–33].

Загальний індекс конкурентоспроможності являє собою середньозважену оцінку за цими критеріями. Відповідно до розрахунку індексу, було складено рейтинг конкурентоспроможності міст світу 2012 р. [2]. Цей рейтинг очолив Нью-Йорк: у цьому місті легко вести бізнес та робити інвестиції, має розвинену інфраструктуру, соціально-культурне середовище і з кожним днем усе більше залучає туристів. Наступними йдуть: Лондон, Сінгапур, Париж, Гонконг, Токіо, Цюрих, Вашингтон і Чикаго.

Десятку лідерів замикає Бостон [2]. Нью-Йорк, Лондон, Париж та інші мегаполіси досі приваблюють інвесторів і помітно вииграють у розвитку інфраструктури, ефективності інститутів, глобальної інтеграції та якості людського капіталу, але в майбутньому їх чекає серйозна конкуренція за інвестиції та ресурси з новими економічними центрами в Південно-Східній Азії. Так, конкурентоспроможність індійського Ахмадабада і китайських Шеньженя, Тяньзіня і Даляня зростає в останні роки стрімкими темпами, а їх економічне зростання набагато випереджає показники національних економік. У цей список включено і Київ, хоча його позиція в рейтингу дуже низька – 108-е місце. Українська столиця випередила лише деякі міста Єгипту, Лівану, Індонезії, Пакистану. Найменший показник – за фінансовим критерієм, а найбільший – за критерієм людського капіталу.

Міжнародна консалтингова компанія AT Kearney і дослідницький центр Чиказька рада з міжнародних відносин (The Chicago Council on Global Affairs) вже сім років розробляють Індекс глобалізації міст світу (The Global Cities Index). Усі міста, охоплені дослідженням, оцінюються за 26 культурними, соціальними і політичними критеріями, які можна згрупувати у п'ять головних груп: рівень ділової активності; людський капітал; інформаційний обмін; культурний рівень; політична вага.

У 2015 р. за індексом Global Cities Index (GCI) найбільш глобальними містами є Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токіо та Гонконг. Серед топ-25 міст вісім знаходяться в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (Токіо, Гонконг, Пекін, Сінгапур, Сеул, Сідней, Шанхай і Мельбурн), вісім – в Європі (Лондон, Париж, Брюссель, Мадрид, Відень, Москва, Берлін, Амстердам), дев'ять – у Північній і Південній Америці (Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Чикаго, Вашингтон, Бостон, Сан-Франциско, Торонто, Буенос-Айрес, Монреаль) (табл. 1).

Таблиця 1
Рейтинг глобальних міст за GCI [2; 5]

Місто	2015	2014	2012	2010	2008
Нью-Йорк	1	1	1	1	1
Лондон	2	2	2	2	2
Париж	3	3	3	4	3
Токіо	4	4	4	3	4
Гонконг	5	5	5	5	5

Найбільший вплив на глобальні процеси в регіоні Океанії має австралійське місто Сідней, на Близькому Сході – Дубай, у Північній Африці – Каїр (незважаючи на політичну та економічну нестабільність в Єгипті), у Південній Африці – Йоганнесбург [6].

Згідно з дослідженням Hot spots 2025. Benchmarking the future competitiveness of cities, в 2025 р. найбільш конкурентоспроможним містом, як і раніше, буде Нью-Йорк, який займав першу позицію в рейтингу 2012 р. Він залишиться найбільш впливовим міжнародним мегаполісом, привабливим як для ділових кіл, так і для населення. Друге місце в рейтингу 2025 р. займає Лондон, який збереже позиції найбільш важливого фінансового центру Європи. Це єдине місто в країнах із розвинутою економікою, фінансові та економічні показники якого, як очікується, значно покращаться з 2012 по 2025 р. Далі йдуть: Сінгапур, Гонконг, Токіо, Сідней, Париж, Стокгольм і Чикаго. Десятку лідерів-2025 замикає Торонто [3].

У 2025 р. 23 найуспішніших міста знаходитимуться у Сполучених Штатах та Західній Європі. Ці міські центри продов-

жать залучати капітал, ділове співтовариство і людські ресурси, незважаючи на проблеми старіючого населення і триваючий вплив економічних проблем. Однак мегаполіси розвинених країн у майбутньому чекає серйозна конкуренція за інвестиції та ресурси з новими економічними центрами в Південно-Східній Азії та інших ринках [7].

Згідно з прогнозом, до 2025 р. великі міста Індії, Бразилії та Південної Кореї підвищать свою конкурентоспроможність і досягнуть рівня багатьох міст країн із розвинутою економікою. До трійки міст, які успішно розвиваються, входять Сан-Паулу, Інчхон і Мумбаї. Найбільшого успіху на шляху підвищення своєї конкурентоспроможності в останній час вдалося досягти великим містам Китаю. Разом із тим експерти очікують зниження темпів зростання конкурентоспроможності китайських міст, так як чимало суттєвих перешкод з'являється і в національному розвитку, і в сповільненні економічного зростання глобальної економіки.

Висновки. Конкурентоспроможність міст усе більше визначає багатство народів, регіонів і світу в цілому. Сьогодні вони відіграють вирішальну роль у зростанні конкурентоспроможності економік та досягненні більш високих рівнів зростання, процвітання та соціального прогресу. Більше половини населення світу живе в містах, починаючи від середніх міст і закінчуючи агломераціями, а кількість міських жителів у світі продовжує зростати.

Конкурентоспроможність міст – це сукупність таких факторів, як політика, інституції, стратегії та процеси, які визначають рівень стійкої продуктивності міста. На їх конкурентоспроможність впливає багато факторів. Основними з них, які сьогодні визначають місце міст на економічній карті світу, є: економічний потенціал, фінансова система, інститути, людський капітал, фізичний капітал, глобальна інтеграція, соціально-культурне середовище та навколишнє середовище. Крім того, розвиток міст залежить від інноваційного розвитку міста, рівня розвитку інституцій, їх інтегрованості у світові процеси, здатності міста залучати світовий фінансовий та людський капітал.

Важливим є вивчення та перейняття досвіду найбільш розвинутих та глобалізованих міст, таких як Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токіо, Гонконг, Сінгапур тощо. Зрештою, до розвитку міст уряди високорозвинених держав світу підходять як до розробки нового бренду, який був би інноваційним, привабливим для споживачів (населення, бізнесу, інвесторів тощо) та функціонував як система, що здатна до трансформацій та оперативного реагування на нові світові виклики. У 2025 р. диспозиція міст-лідерів майже не зміниться, це свідчить про стабільність їх розвитку та реалізації ефективних стратегій конкурентного розвитку.

Література:

1. The Competitiveness of Cities, August 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_CompetitivenessOfCities_Report_2014.pdf.
2. Hot spots 2015. Benchmarking the future competitiveness of cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.citigroup.com/citi/citiforcities/pdfs/hotspots2015.pdf>.
3. PWC Report / Cities of the future – global competition, local leadership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/government-public-sector-research/pdf/cities-final.pdf>.
4. Global Cities, 2015 / 2015 Global Cities Index and Emerging Cities Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.atkearney.com/documents/10192/5911137/Global+Cities+2015+-+The+Race+Accelerates.pdf>.
5. Global Power City Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mori-m-foundation.or.jp/gpci/pdf/GPCI14_E_Web.pdf.
6. Cities of Opportunity 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.se/sv_SE/se/offentlig-sektor/assets/cities-of-opportunity-2014.pdf.
7. Хвищун Н.В., Мороз О.Д. Конкурентоспроможність міста: суть і основні фактори її формування / Н.В. Хвищун, О.Д. Мороз // Економіка й управління підприємствами та національним господарством. – 2009. – № 27. – С. 39–46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2009_27/R2/Khvischun.pdf.
8. Strategies for Globally Competitive Cities: Local Roles in Foreign Direct Investment and International Trade by Christiana K. McFarland, J. Katie McConnell/ National League of Cities, Center for Research and Innovation. – Washington, 2011.

Антонюк Б.О. Международная конкурентоспособность мировых мегаполисов

Аннотация. Статья посвящена анализу международной конкурентоспособности мировых мегаполисов и определению факторов их высокого конкурентного статуса. Оценены методики международной конкурентоспособности мегаполисов. Исследованы бенчмаркинг глобальных городов и прогноз их конкурентоспособности до 2030 г.

Ключевые слова: конкурентоспособность, мегаполис, капитал, инфраструктура, кластеры, глобальные города.

Antonjuk B.O. International competitiveness of the world's cities

Summary. This article analyzes the international competitiveness of the world's megacities and the factors of high competitive status. Methodology of international competitiveness of cities has been reviewed. Benchmarking of global cities has been studied and their competitiveness by 2030 has been forecasted.

Keywords: competitiveness, metropolis, capital, infrastructure, clusters, global cities.

Кравцова І.В.,
*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Національний авіаційний університет*

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

Анотація. У статті здійснено спробу систематизації існуючих підходів до вивчення глобальних ланцюгів створення вартості та подано узагальнену методику їх дослідження. Охарактеризовано кількісні показники функціонування глобальних ланцюгів створення вартості, наведено приклади їх розрахунків.

Ключові слова: глобальні ланцюги створення вартості, додана вартість, фрагментоване міжнародне виробництво, система «витрати – випуск», індекс участі у глобальних ланцюгах створення вартості.

Постановка проблеми. За останні декілька десятиліть у світовій економіці відбулися значні зміни, особливо у сферах міжнародної торгівлі й організації виробництва. Завдяки зростаючій взаємопов'язаності економік, посиленню міжнародної фрагментації виробництва, лібералізації торгівлі й інвестицій, прискоренню темпів науково-технічного прогресу та технологічних змін склалися необхідні передумови для формування глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ), які на сьогоднішній день є основою міжнародного виробництва та рушійною силою світової торгівлі.

У ГЛСВ беруть участь як розвинені країни, так і країни, що розвиваються, але їх рівень залучення, позиції у ланках виробничих процесів, характер діяльності та зв'язків з іншими акторами в рамках ГЛСВ можуть істотно відрізнятися. Ключову роль в організації фрагментованого міжнародного виробництва відіграють транснаціональні корпорації, країнами базування яких є переважно розвинені країни. При розміщенні окремих стадій виробничого процесу в різних країнах вони отримують переваги за рахунок місцевих відмінностей у собівартості продукції, інфраструктурі, маркетингу, логістиці, торгових та інвестиційних режимах тощо. Для приймаючих країн участь у ГЛСВ може як спричинити позитивні ефекти, що полягають передусім у розвитку національної економіки та створенні нових робочих місць, так і призвести до негативних наслідків, зокрема до дисбалансів у виробничій, соціальній та екологічній сферах. Особливого значення участь у ГЛСВ набуває для найменш розвинених країн, для яких ефективно залучення до глобальних виробничих процесів є необхідною передумовою зростання національної економіки, подолання безробіття та бідності. Тому дослідження ГЛСВ і виявлення потенційних можливостей участі в них є вкрай важливим для кожної країни, зокрема для вироблення державної економічної стратегії, а також торговельної, інвестиційної, соціальної політики тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття ланцюга створення вартості було запроваджено М. Портером у 1985 р. у контексті дослідження конкурентних переваг [1]. Концепцію глобальних ланцюгів створення вартості вперше запропонував у 1994 р. Г. Джереффі [2], який активно розвиває її у своїх подальших працях [3–5]. Окрім того, ідею дослідження конкурентоспроможності країн та галузей світової економіки

в цілому з точки зору ГЛСВ підтримали та застосовують у власних наукових роботах такі іноземні вчені, як К. де Бекер, Р. Каплінські, Дж. Лі, О. Мемедовіч, К. П'єтробеллі, Т. Стеджен, Дж. Хамфрі та ін. У вітчизняній науці концепція глобальних ланцюгів створення вартості є недостатньо розробленою через свою відносну новизну. Так, дану проблему у своїх працях розглядали такі українські вчені, як І.Й. Гладій, Г.В. Дугінець, І.Я. Зварич, О.В. Підчоса, О.І. Рогач, С. Соколенко та ін., але переважно в контексті дослідження інших наукових проблем або в рамках аналізу окремих галузей світової економіки чи національної економіки певної країни. Таким чином, узагальнення існуючих ідей, методик і підходів до аналізу глобальних ланцюгів створення вартості та формування комплексного теоретичного підходу до їх дослідження є актуальним.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації існуючих підходів і методик дослідження глобальних ланцюгів створення вартості, характеристиці й аналізі кількісних показників функціонування ГЛСВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальний ланцюг створення вартості – це послідовність взаємопов'язаних видів діяльності зі створення доданої вартості, розташованих як мінімум на двох континентах або в межах двох торгових блоків, що забезпечують виробництво товару чи послуги, починаючи з ідеї щодо їх створення та закінчуючи доставкою до кінцевого споживача [5, с. 4; 6, с. 5; 7, с. 6]. ГЛСВ є складним утворенням, основу якого складає значна кількість компаній, кожна з яких відповідає за окремий вид економічної діяльності. Концепція ГЛСВ, що базується на понятті доданої вартості, дозволяє досліджувати галузі світової економіки, вивчаючи їх структуру та динаміку участі в них різних акторів, залучених до виробничого процесу. На сьогоднішній день даний підхід є корисним інструментом аналізу тенденцій світової економіки, що дозволяє прослідкувати усі зв'язки між різними ланками географічно фрагментованого міжнародного виробництва, визначити роль кожного учасника та спрогнозувати наслідки для тієї чи іншої країни.

Дослідження ГЛСВ у будь-якій галузі передбачає аналіз наступних елементів [5, с. 4; 8, с. 93]:

- структури системи «витрати – випуск», що описує процес перетворення сировинних матеріалів на кінцеві продукти;
- географічних особливостей розподілу процесів у рамках ГЛСВ;
- управлінської структури, що показує, як здійснюється контроль та управління ГЛСВ;
- інституційного середовища, в якому перебуває ГЛСВ.

На першому етапі дослідження ГЛСВ необхідно визначити його ланки та основних учасників. Для цього слід простежити за всім виробничим процесом, який забезпечує створення товару чи послуги, від початкової ідеї до кінцевого споживача. Основні ланки ГЛСВ перебувають у типовій послідовності: дослідження та розробка продукту → проектування та дизайн → виробництво → дистрибуція → маркетинг → продажі (при-

клад структури ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів див. на рис. 1). Далі визначаються основні учасники кожної ланки, їх відносний розмір і роль у процесі створення доданої вартості, а також можливість змін у розподілі сил на ринку. До цих учасників відносять провідні компанії галузі, їх постачальників і компанії роздрібної торгівлі.

Другий етап дослідження передбачає визначення географічних особливостей ГЛСВ. Географічний аналіз ґрунтується передусім на визначенні провідних компаній кожної ланки

ланцюга створення вартості. Цю інформацію можна отримати зі звітів окремих компаній, спеціалізованих галузевих видань, оглядів від фахівців галузі тощо. Присутність значної кількості провідних компаній у певних країнах свідчить про високі позиції цих країн у ГЛСВ даної галузі. Участь інших країн у даному ГЛСВ можна з'ясувати, скориставшись даними торгової статистики (як-от експорт за галузями) на рівні країни.

На третьому етапі дослідження ГЛСВ аналізуються зв'язки між компаніями галузі. Дані взаємозв'язки розглядаються як

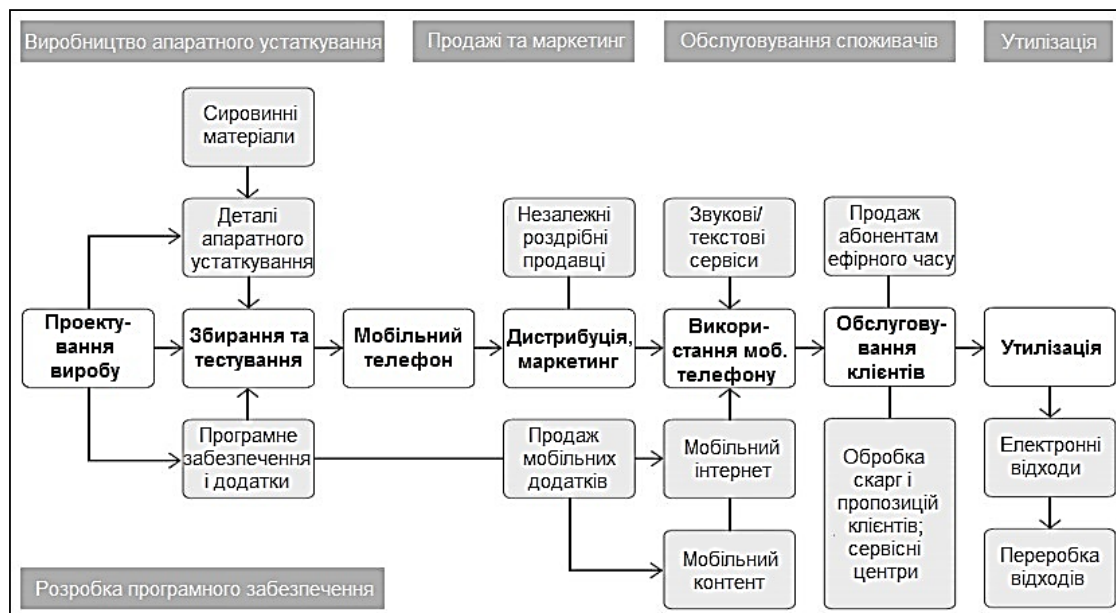


Рис. 1. Структура ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів

Джерело: побудовано автором на основі [9]

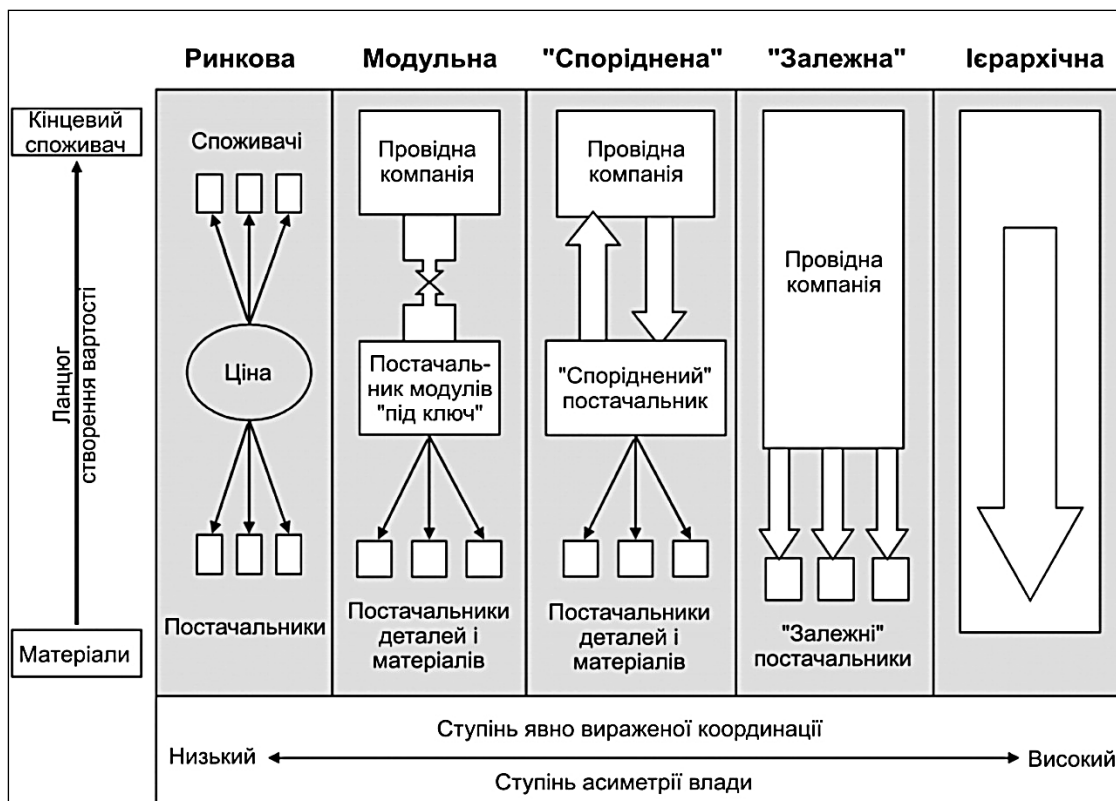


Рис. 2. Форми управління глобальними ланцюгами створення вартості

Джерело: [4, с. 89]

управлінська структура, що визначає, яким чином функціонує ГЛСВ та хто контролює поширення технологій, стандартів і брендів у його межах. Тут важливо з'ясувати, до якого з двох типів відноситься ГЛСВ – з домінуючим покупцем чи з домінуючим виробником – та до якого виду за формою управління – ринкового, модульного, «спорідненого», «залежного» чи ієрархічного. На рис. 2 ці п'ять форм управлінської структури зображено схематично у двовимірній системі координат у залежності від ступеня прямої координації й асиметрії влади в межах ГЛСВ, а також стадії виробництва.

Насамкінець, дослідження організаційної структури та управлінських зв'язків ГЛСВ варто доповнити аналізом інститутів, які впливають на нього – урядів, профспілок, торгово-промислових асоціацій, неурядових організацій, регулюючих органів. Функціонування ГЛСВ тісно пов'язане з існуючими законами, правилами, діловою практикою, угодами та домовленостями. Крім того, елементами інституційного середовища є державна податкова, інноваційна, освітня політика, державне регулювання ринку праці, субсидування тощо, які можуть як сприяти, так і стримувати розвиток галузі. Іноді ж провідні компанії ГЛСВ проявляють більше можливостей впливу на галузь, ніж закони та регламенти. Останніх буває досить складно дотримуватися та втілювати в життя, у той же час якщо постачальники не дотримуватимуться стандартів провідних компаній, вони зіштовхнуться із жорсткими санкціями або взагалі будуть виключені із ГЛСВ.

Ще одним важливим питанням, на якому варто зупинитися при аналізі ГЛСВ, є економічна модернізація. Вона відображає динаміку просування країн, регіонів або компаній глобальним ланцюгом створення вартості до ланок із вищою доданою вартістю з метою збільшення вигаду від участі у глобальному виробництві [3, с. 171]. Таким вигашем може бути підвищення прибутків, частки доданої вартості, інноваційного потенціалу, можливостей зростання тощо. Особливе значення цей аспект дослідження має для країн, що розвиваються, та їх компаній.

При дослідженні ГЛСВ важливого значення набувають кількісні показники, що характеризують масштаби, глибину та дов-

жину ланцюга, а також рівень участі та відносні позиції країн у ньому. Аналіз участі країни у ГЛСВ передбачає передусім визначення рівня залучення країни до вертикально фрагментованого виробництва. Один із способів оцінки такої участі, який у науковій літературі було розроблено раніше за інші, – це розрахунок **частки вертикальної спеціалізації**, яку можна інтерпретувати як імпорتنу складову експорту. Індикатор показує вартість імпортованих складових у сукупному експорті країни (при цьому залишок є вітчизняною складовою експорту). Показник частки вертикальної спеціалізації вперше було представлено у роботі Д. Хаммелса та ін. [10, с. 80], де він розраховувався на базі національних таблиць «витрати – випуск».

Утім, вартість імпортованих складових, що використовуються у виробництві експортної продукції, та вартість експорту, додана за кордоном, є різними поняттями, оскільки імпорт може включати вартість, додану в національній економіці. Міжнародна міжгалузева матриця «витрати – випуск» (*Inter-Country Input-Output model*, або *ICIO-model*), розроблена ОЕСР, дозволяє розрахувати додану вартість, що повертається до вітчизняної економіки у складі іноземних складових. На основі цієї матриці була створена глобальна база даних «витрати – випуск» (*World Input-Output Database*, або *WIOD*), яка містить щорічні міжнародні міжгалузеві матриці «витрати – випуск» за 1995–2011 рр., що охоплюють 55 країн – 34 країни ОЕСР і 21 країну, яка не є членом цієї організації, а також окрему категорію «інші країни світу» [11]. База даних WIOD містить інформацію щодо міжгалузевого використання країнами вітчизняних або іноземних проміжних товарів, а також їх частки в кінцевому споживанні.

Недоліком показника імпоротної складової експорту (або частки вартості, доданої за кордоном, в експорті) є те, що він вимірює участь у ГЛСВ лише «знизу вгору». Таким чином, країни на самому початку ГЛСВ, які експортують сировинні матеріали до країн, що здійснюють їх обробку, за визначенням, мають низький показник участі у вертикальній спеціалізації. Тому Р. Купмен та ін. [12] до частки вартості, доданої за кордоном, в експорті додають частку вітчизняної доданої вартості в експорті третіх країн. Отже, **індекс участі у ГЛСВ** представляє

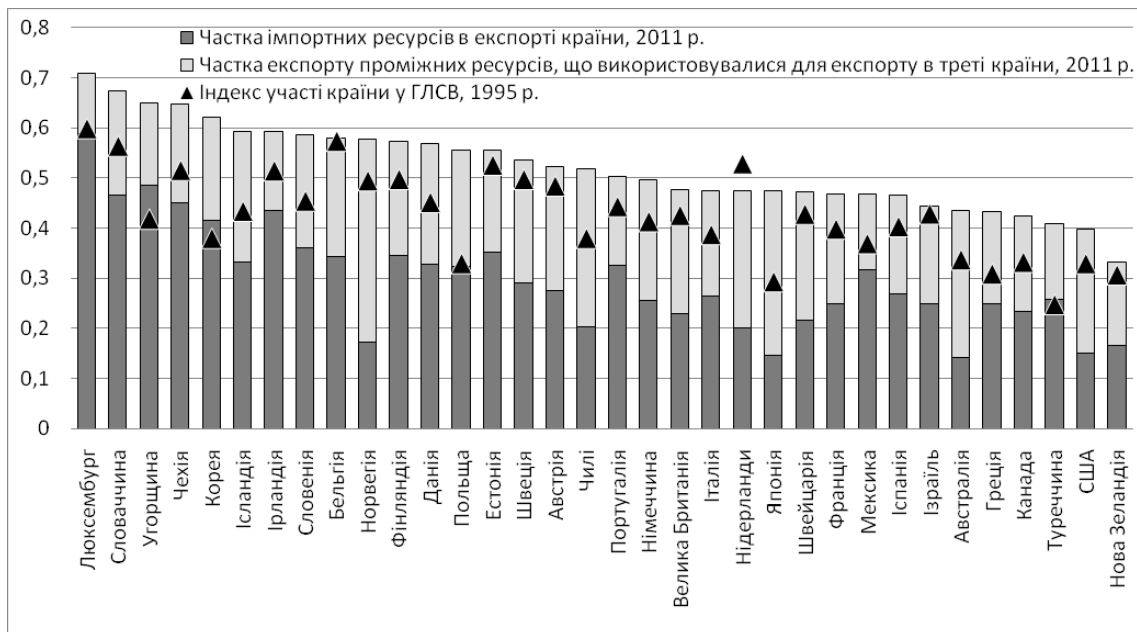


Рис. 3. Індекси участі країн ОЕСР у ГЛСВ, 1995 і 2011 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [11; 13]

собою індекс, що базується на двох показниках – частці вартості, доданої за кордоном, в експорті та частці вітчизняної доданої вартості в експорті третіх країн, – надаючи, таким чином, більш повне уявлення про залучення країни у функціонування ГЛСВ [12, с. 21]. На відміну від показника імпоротної складової експорту цей індикатор також бере до уваги процеси, що відбуваються «згори вниз», і враховує те, як товари та послуги, вироблені у вітчизняній економіці, у подальшому використовуються в інших країнах. Індекс участі країни i у ГЛСВ галузі k розраховується за такою формулою:

$$GVC_{participation}_{ik} = P_{ik} = \frac{IV_{ik}}{E_{ik}} + \frac{FV_{ik}}{E_{ik}},$$

де FV – вартість, додана за кордоном, у сукупному експорті країни i ; E – сукупний експорт країни i ; IV – вітчизняна додана вартість у сукупному експорті третіх країн.

На рис. 3 відображено розрахунок індексів участі країн ОЕСР у ГЛСВ у 1995 і 2011 рр. (перший та останній роки, за які наявні відповідні статистичні дані [11; 13]). Із графіку видно, що порівняно з 1995 р. у 2011 р. участь у ГЛСВ зросла у всіх економіках країн ОЕСР за винятком Нідерландів. Малі відкриті економіки, такі як Люксембург, Словаччина, Чехія, при виробництві товарів та послуг на експорт використовують більше іноземних проміжних ресурсів і є більш залученими до участі у ГЛСВ, ніж великі економіки, такі як США, Австралія та Японія, в яких через розмір економіки більша частина ланцюгів створення вартості зосереджена на власній території. Слід зауважити, що у випадку великих економік доцільніше розглядати обидві складові індексу участі у ГЛСВ, а не лише імпорتنу складову експорту, оскільки зазвичай експорт цих країн не містить високої частки іноземної доданої вартості, але їх проміжні ресурси широко використовуються у наступних ланках ГЛСВ, чим і пояснюється достатньо високе значення індексу.

Ще однією кількісною характеристикою участі країни в глобальному виробничому процесі є **довжина ГЛСВ** – показник, що відображає кількість стадій виробничого процесу у ГЛСВ. Цей показник уперше був запропонований Т. Фоллі [14, с. 7],

який здійснив розрахунки для економіки США на основі національної матриці «витрати – випуск». Використання міжнародної міжгалузевої моделі дозволяє розрахувати цей показник наступним чином [15, с. 5]:

$$N_{ik} = 1 + \sum_{j,l} \mu_{ijkl} N_{jl}.$$

де N_{ik} – довжина ГЛСВ для галузі k країни i ; μ_{ijkl} – вартість комплектуючих з галузі l країни j , що використовуються для виробництва товарів на суму в один долар у галузі k країни i ; N_{jl} – довжина ГЛСВ для галузі l країни j .

Для кожної галузі k країни i існує одне рівняння, де значення показника довжини ГЛСВ є функцією від N в усіх інших галузях та країнах. Таким чином, утворюється система лінійних рівнянь, яка має лише один розв'язок. Показник довжини ГЛСВ приймає значення 1, коли існує лише одна стадія виробництва у кінцевій галузі, та може збільшуватися по мірі зростання використання складових із тієї самої або інших галузей. Значення μ_{ijkl} розраховується безпосередньо з міжнародної матриці «витрати – випуск», де містяться дані щодо всіх складових з інших країн та галузей, які використовуються у виробництві в конкретній галузі певної країни. Крім того, модель дозволяє розрізняти вітчизняні та іноземні складові у виробництві та, відповідно, розраховувати показник довжини ГЛСВ окремо для вітчизняних та іноземних стадій виробництва.

На рис. 4 зображено середні показники довжини ГЛСВ у світі в галузевому розрізі станом на 2009 р. (останні наявні статистичні дані) [13]. Так, найбільша фрагментація спостерігається у виробництві транспортного обладнання, тканин та одягу, металовироби, електричного й оптичного обладнання та в машинобудуванні – у цих галузях кількість стадій виробництва, необхідних для реалізації товару чи послуги у кінцевій галузі, коливається між 2,5 та 2,8. При цьому найбільш інтернаціоналізованими є галузі виробництва електричного й оптичного обладнання та транспортного обладнання, а також хімічних речовин та мінералів – іноземна складова загальної довжини ГЛСВ становить, відповідно, 25%, 20% і 19%. Найменшу ж довжину

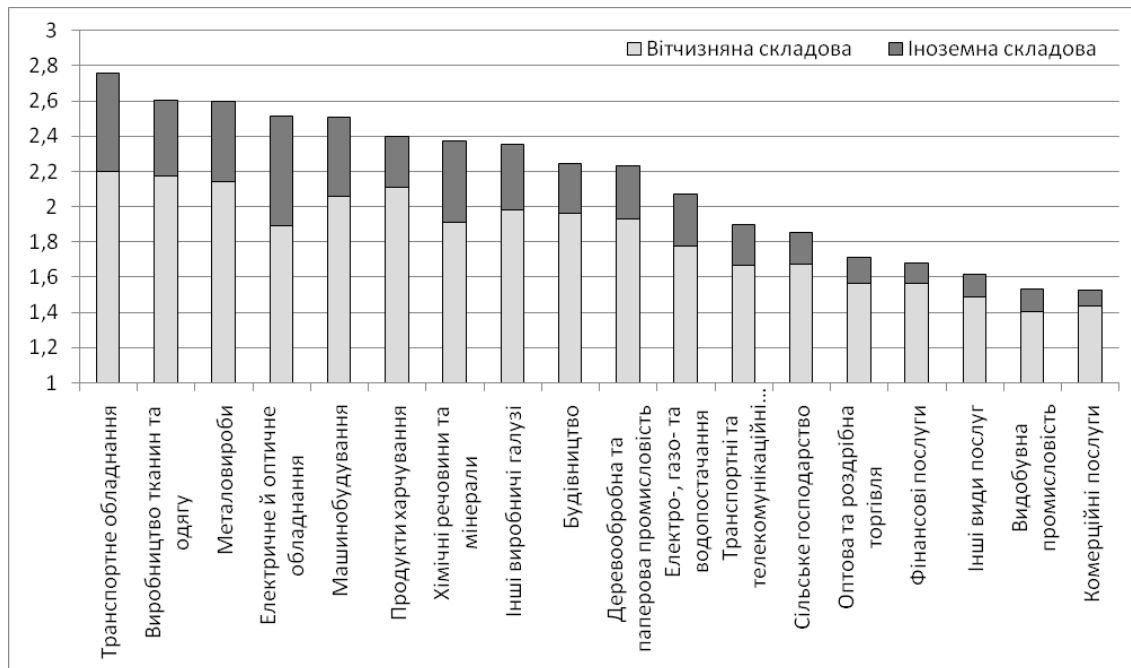


Рис. 4. Середня довжина ГЛСВ у світі, по галузям, 2009 р.

Джерело: побудовано автором за даними [13]

ГЛСВ мають сектор послуг, а також видобувна промисловість і сільське господарство; іноземна складова загальної довжини виробництва у них також є найменшою (6–10%).

Відстань до кінцевого споживача – ще один показник, який також був уперше запропонований Т. Фоллі [14, с. 9] і розраховується у схожий із попереднім індикатором спосіб, а саме [15, с. 6]:

$$D_{ik} = 1 + \sum_{j,l} \varphi_{ijkl} D_{jl}.$$

де D_{ik} – відстань до кінцевого споживача у ГЛСВ для галузі k країни i ; φ_{ijkl} – частка продукції галузі k країни i , яка слугує проміжними товарами для галузі l країни j ; D_{jl} – відстань до кінцевого споживача у ГЛСВ для галузі l країни j .

Щоб отримати значення D , розв'язується система лінійних рівнянь. Відстань до кінцевого споживача можна розглядати як довжину ГЛСВ із точки зору «знизу вгору», чим пояснюється схожість формули із попереднім показником. Даний індекс дає уявлення про місце країни у ГЛСВ. Для певної галузі країни він показує, скільки стадій виробництва продукту залишилося, перш ніж товар чи послуга, що виробляється цією галуззю, досягне кінцевого споживача. Таким чином, вищі значення відстані до кінцевого споживача характерні для країн та галузей, які розташовані на самому початку ГЛСВ (дослідження і розробка продукту, постачання сировинних матеріалів), а нижчі – для тих ланок ГЛСВ, які відповідають, наприклад, за дистрибуцію, маркетинг і продажі.

На рис. 5 показано відстань до кінцевого споживача для тих країн, в яких цей показник у 2008–2009 рр. збільшився або зменшився більше ніж на 10% порівняно з 1995 р. Саме в цих країнах найбільших змін зазнала структура торгівлі та виробництва як наслідок фрагментації виробничих процесів. Практично в усіх країнах цієї групи відстань до кінцевого споживача зросла, причому найбільше у Брунеї та Саудівській Аравії – на 34% і 32% у 2008 р. порівняно з 1995 р. відповідно. Зменшився цей показник лише в Камбоджі та Румунії – на 17% і 12% відповідно. Цікаво, що глобальна фінансова криза по-різ-

ному вплинула на місце країн у ГЛСВ: деякі країни поглибили свою вертикальну спеціалізацію, інші ж, навпаки, скоротили відстань до кінцевого споживача.

Усі вищезазначені показники не взаємопов'язані між собою і відображають різні характеристики ГЛСВ. Так, незалежно від того, який країна має індекс участі у ГЛСВ – низький або високий, – вона може знаходитися «вгорі» або «вниз» ланцюга, а довжина такого ланцюга не залежить від позицій країн у ньому.

Важливим моментом дослідження ГЛСВ є те, що вони безпосередньо впливають на способи збирання статистичних даних щодо торгівлі та виробництва. Експерти сходяться на тому, що сучасна торгова статистика не дає повного уявлення про реальні процеси у цих сферах і навіть певною мірою призводить до їх викривлення [3; 7; 15]. Так, торгова статистика на сьогоднішній день враховує дані по валовій світовій торгівлі, по декілька разів включаючи у ці показники вартість проміжних товарів і послуг, які продаються всередині ГЛСВ. Як наслідок, країна, в якій розташований кінцевий виробник продукту, розглядається як така, що створює найбільшу частку вартості експортних товарів і послуг, у той же час роль інших країн, які є постачальниками проміжних складових, залишається неясною. На відміну від попереднього статистичний підхід на основі зустрічної торгівлі з доданою вартістю оцінює джерела вартості, яка додається при виробництві товарів і послуг. Такий підхід дозволяє відстежувати вартість, що додається кожною галуззю і країною виробничого ланцюга, і встановлювати додану вартість для даних вихідних галузей і країн.

Висновки. Концепція глобальних ланцюгів створення вартості дозволяє на якісно новому рівні досліджувати особливості функціонування світової економіки, а також вивчати природу та детермінанти виробничого і технологічного потенціалу окремих країн, їх конкурентоспроможності. Аналіз ГЛСВ передбачає дослідження його організаційної структури (системи «витрати – випуск»), географічної специфіки, управлінської структури, а також зовнішнього інституційного середовища. Особлива увага приділяється вивченню економічної

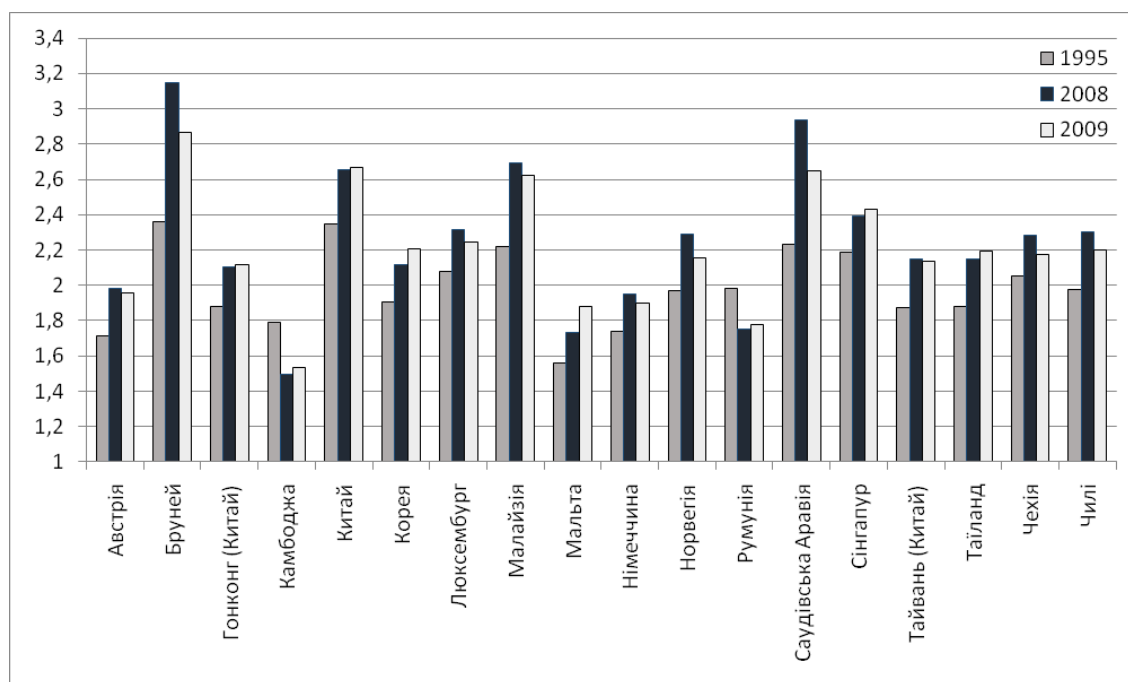


Рис. 5. Відстань до кінцевого споживача, країни з найбільшою зміною показника, 1995, 2008 і 2009 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [13]

модернізації, що відображає просування «вгору» країн, регіонів або компаній ланками ГЛСВ.

Крім здійснення поетапного аналізу, методика дослідження ГЛСВ також передбачає розрахунок відповідних показників – індексів участі країн у ГЛСВ, довжини ГЛСВ і відстані до кінцевого споживача. Вони дають уявлення про роль і місце окремих країн у глобальному виробничому процесі та дозволяють розробити стратегію розвитку з метою досягнення економічної модернізації.

Концепція ГЛСВ дала поштовх використанню нових підходів до збирання світової торгової статистики, зокрема підходу на основі зустрічної торгівлі з доданою вартістю, який оцінює джерела вартості, що додається при виробництві товарів і послуг. Такий аналіз може допомагати вищим посадовим особам у розробці державної економічної стратегії, а також торговельної, інвестиційної, соціальної політики тощо.

Література:

- Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. Porter. – New York: The Free Press, 1985. – 580 p.
- Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks / G. Gereffi // Commodity Chains and Global Capitalism. – Westport, CT: Greenwood Press, 1994. – P. 95–122.
- Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance, and Development / G. Gereffi // The Handbook of Economic Sociology. – Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005. – Ch. 8. – P. 160–182.
- Gereffi G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. – February 2005. – № 12. – P. 78–104.
- Gereffi G. Global Value Chain Analysis: A Primer / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.
- Abonyi G. Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters / G. Abonyi. – New York: The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2007. – 89 p.
- Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks / T.J. Sturgeon // Institute of Development Studies Bulletin. – April 2001. – Vol. 32, No. 3. – P. 9–18.
- Gereffi G. Trade, Transnational Corporations and Food Consumption: A Global Value Chain Approach / G. Gereffi, M. Christian // Trade, Food, Diet and Health. Perspectives and Policy Options. – Oxford: Wiley-Blackwell, 2010. – Ch. 6. – P. 91–110.
- Lee J. The co-evolution of concentration in mobile phone global value chains and its impact on social upgrading in developing countries / J. Lee, G. Gereffi // Capturing the Gains Working Papers. – March 2013. – № 25. – 27 p.
- Hummels D. The nature and growth of vertical specialization in world trade / D. Hummels, J. Ishii, K.-M. Yi // Journal of International Economics. – 2001. – Vol. 54 (1). – P. 75–96.
- База даних World Input-Output Data base (WIOD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wiod.org>.
- Koopman R. Give credit to where credit is due: tracing value added in global production chains / R. Koopman, W. Powers, Z. Wang, S.-J. Wei // NBER Working Papers Series. – September 2010. – № 16426. – 49 p.
- База даних OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO.
- Fally T. On the Fragmentation of Production in the US / T. Fally. – University of Colorado-Boulder: Mimeo, 2011. – 49 p.
- DeBacker K. Mapping Global Value Chains / K. DeBacker, S. Miroudot // The OECD Conference Centre Working Papers. – December 2012. – № 9. – 45 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf.

Кравцова И.В. Методика исследования глобальных цепочек создания стоимости

Аннотация. В статье осуществлена попытка систематизации существующих подходов к изучению глобальных цепочек создания стоимости и представлена обобщенная методика их исследования. Охарактеризованы количественные показатели функционирования глобальных цепочек создания стоимости, приведены примеры их расчетов.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, добавленная стоимость, фрагментированное международное производство, система «затраты – выпуск», индекс участия в глобальных цепочках создания стоимости.

Kravtsova I.V. Methodology of global value chains research

Summary. The article attempts to systematize the existent approaches to global value chains study and provide a generalized methodology of their research. The quantitative indices of global value chains operation are characterized and illustrated with their calculations.

Keywords: global value chains, value added, fragmented international production, input-output system, global value chains participation index.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

*Дикань В.Л.,
д.е.н., професор,
професор кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту*

*Слагін Ю.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту*

ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ПРИМІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ АКЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Анотація. Розглянуто проблеми та перспективи фінансування приміських пасажирських перевезень. Визначено основні можливі напрямки вирішення цих проблем, які необхідно враховувати в процесі акціонування залізничного транспорту, яке передбачає не тільки зміну форми власності, а й перетворення фінансово-господарської діяльності залізниць у сфері організаційно-економічного розмежування вантажного господарства, пасажирських перевезень та інфраструктури залізниць. Ці процеси повинні супроводжуватися заходами з формування механізмів ефективної фінансово-господарської діяльності залізничного транспорту, а також взаєморозрахунків по відокремленим бізнес-процесам.

Ключові слова: акціонування залізничного транспорту, приміські пасажирські перевезення.

Постановка проблеми. Суспільство на сучасному рівні розвитку соціально-економічних відносин потребує більш досконалого транспортного обслуговування населення, що полягає у повному та якісному задоволенні попиту на перевезення та одночасно забезпеченні ефективного функціонування і сталого розвитку галузевих підприємств і суспільства в цілому. В умовах значного зносу основних засобів, збитковості пасажироперевезень та загостренні конкуренції необхідні заходи, які сприятимуть зростанню ефективності господарювання, підвищать рівень якості та створять умови для збільшення обсягів пропозиції населенню транспортних послуг більш високої якості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Учені та практики з питань функціонування та розвитку пасажирського транспорту, такі як Бараш Ю.С., Гудков О.М., Гудкова В.П., Ейтутіс Г.Д., Разумова К.М., Костецький В.В. та ін., пропонують різні напрями вдосконалення економічної діяльності: підвищення конкурентоспроможності, підвищення якості транспортного обслуговування пасажирів, удосконалення тарифоутворення та процесів організації розрахунків, мінімізації негативного впливу транспортних засобів на навколишнє середовище.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблема покриття збитків приміських пасажирських перевезень в умовах акціонування та відокремлення за видами діяльності досі не вирішена та потребує пошуку шляхів її вирішення.

Мета статті полягає в аналізі наявних джерел фінансування приміського транспорту та дослідженні способів підви-

щення ефективного використання цих джерел в умовах акціонування залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасного суспільства невід'ємно пов'язаний із розвитком транспортних систем та, відповідно, підприємств транспорту, особливо транспорту суспільного користування.

В Україні в січні-грудні 2015 р. послугами пасажирського транспорту скористалися 5 млрд. 175,7 млн. пасажирів, що на 12,3% менше показників відповідного періоду в 2014 р. Пасажирооборот склав 97 млрд. 280,7 млн. пас./км, що на 8,5% менше, ніж за відповідний період 2014 р. Послугами автомобільного транспорту скористалися 2 млрд. 259,8 млн. пасажирів, що на 22,4% менше, ніж за 2014 р. Перевезення пасажирів водним транспортом зменшилися на 3,1% – до 0,6 млн. осіб. Авіаційним транспортом перевезено 6,3 млн. пасажирів, що на 2,6% менше, ніж за 2014 р. Відправлення пасажирів залізничним транспортом (з урахуванням перевезень міською електричкою) у порівнянні з 2014 р. збільшилися на 0,1% – до 389,8 млн. осіб.

Для залізничної галузі в умовах акціонування підвищуються актуальність та важливість вирішення задачі фінансування збитків пасажирських перевезень, оскільки спостерігається постійне зростання: обсягів пасажирських перевезень, їх збитковості як відображення неефективної організації та низьких доходів населення, зростання конкурентного тиску у секторі пасажирських перевезень із боку перевізників автомобільного транспорту. Для нормального функціонування, а тим більше розвитку пасажирських перевезень, необхідно вирішувати проблему їх збитковості та забезпечити необхідний рівень фінансування з дотриманням належного рівня якості та безпеки. Особливе значення це має для приміського залізничного сполучення як найбільш збиткового виду пасажирських перевезень.

Розглядаючи дослідження вчених стосовно фінансування збитків пасажирських приміських перевезень, слід виділити наступне.

У роботі [6] Ейтутіс Г.Д. стосовно організації пасажирських перевезень зазначає, що традиційне збереження за приміськими залізничними перевезеннями статусу соціально значущих у теперішній суспільно-економічній системі України є малообґрунтованим, а застосування оригінальних регуляторів та нормативно-правових важелів впливу (наприклад, контрактів або угод із місцевими держадміністраціями та гарантійних зобов'язань щодо якості транспортних послуг) забезпечить

поступове відновлення, трансформацію та нагромадження стратегічного потенціалу залізничного транспорту без утисків соціально незахищених верств населення та інших пільгових категорій громадян.

Разумова К.М. справедливо підкреслює, що державне регулювання тарифів на залізничному транспорті має будуватися з урахуванням значної кількості факторів, що визначають функціонування транспорту в умовах ринку при обслуговуванні різних секторів економіки і задоволення соціальних потреб населення. Тарифи на перевезення пасажирів у внутрішньому сполученні повинні забезпечувати отримання підприємствами залізничного транспорту доходів від надання відповідних послуг у розмірі, який забезпечить компенсацію їх витрат із відповідних перевезень та формування прибутку, розмір якого повинен відповідати вартості капіталу, інвестованого у підприємства залізничного транспорту. Проте на автомобільному транспорті застосовується вільне ціноутворення на пасажирські перевезення, що здійснюються підприємствами приватної форми власності. Це дає можливість автотранспорту встановлювати такі тарифи, які покривають витрати, на відміну від залізничного транспорту, який є природною монополією і не має права підвищувати тарифи без узгодження з Антимонопольним комітетом [8].

Заслугує на подальше розроблення пропозиція Гудкова О.М. із метою врегулювання питань компенсації збитків від перевезень пасажирів у приміському сполученні застосовувати механізм конвертування заборгованості перед «Укрзалізницею» у цінні папери відповідних бюджетів із подальшим погашенням цінними паперами боргів комерційних банків за реінвестування [2].

Обґрунтовуючи необхідність цільового спрямування бюджетних компенсацій, покриття збитків від запровадження граничного тарифу, якщо його рівень нижчий за ринкову ціну послуги, як альтернативні у роботі [7] пропонуються такі заходи: введення пільгового податкового режиму, запровадження механізму фінансування капітальних вкладень (зокрема, часткового фінансування інвестицій у рухомий склад за рахунок коштів новостворених державних лізингових компаній); надання пільгових кредитів Національним банком України на розвиток діяльності; установлення залежності рівня граничного тарифу від коливань вартості електроенергії та рівня мінімальної заробітної плати (як основних складових витрат) або пропорційне його зростання залежно від рівня прожиткового мінімуму; заміна граничного тарифу регулюванням рівня рентабельності.

Раніше близькі за змістом рекомендації стосовно вдосконалення фінансового механізму в пасажирському комплексі залізничного транспорту були запропоновані в дослідженні В.П. Гудкової [3]. Серед інструментів державної підтримки пасажирських перевезень виділено адресні субсидії споживачам (які дозволяють ідентифікувати реальні потреби малозабезпечених верств населення в транспортних послугах), бюджетне субсидювання пасажирського комплексу (застосовується у випадку обслуговування збиткових, але суспільно необхідних транспортних маршрутів), державне (регіональне) транспортне обслуговування (якщо побічні вигоди занадто великі) [4].

Аналізуючи дослідження вищезгаданих та інших авторів, які розглядали проблеми збитковості залізничних пасажирських перевезень та приміських пасажирських перевезень зокрема, а також економічні фактори, які впливають на рівень доходів у приміському сполученні, виділено наступні основні напрямки зниження збитковості приміських пасажирських перевезень:

- підвищення тарифів у приміському сполученні;
- спільне фінансування перевезень, які мають соціальне значення, із місцевими бюджетами;
- перерозподіл доль витрат, загальних для вантажних та пасажирських господарств з урахуванням рентабельності за видами перевезень;
- установлення диференційованої плати за використання інфраструктури залізничного транспорту в тарифах на перевезення.

Кожний напрямок має свої переваги та недоліки, основні з них наведено нижче.

Підвищення тарифів – відносно простий спосіб зниження збитковості приміських залізничних перевезень. Проте слід урахувати, що підвищення тарифів у незначній мірі – 25–30% на рік – дозволить лише компенсувати втрати від інфляційних процесів, а при значному зростанні тарифів (покриття витрат доходами в приміському сполученні в останні роки складає 10–16%) у 7–9 разів можливий відтік пасажиропотоку на автомобільний транспорт, який динамічно розвивається і є основним конкурентом залізничному транспорту у секторі приміських пасажирських перевезень.

Спільне фінансування перевезень із місцевими бюджетами знижує навантаження на приміські залізничні компанії, але враховуючи теперішній стан економіки, пріоритетність задач та дефіцит місцевих бюджетів, отримання коштів із місцевих бюджетів для фінансування приміських перевезень практично не можливе, про що доводить практика експлуатації міської електрички у м. Київ та незадовільний стан розрахунків обласних держадміністрацій та міністерств з «Укрзалізницею» за перевезення пільгових категорій населення.

Наступний напрямок полягає в перерозподілі загальних для вантажного та пасажирського господарств витрат не по існуючій методиці, а пропорційно співвідношенню доходів від перевезень по господарствам, що приведе до зміни часток розподільчих доходів: підвищення частки витрат, які приходяться на вантажні перевезення, і, відповідно, зниження частки витрат, що включаються в собівартість пасажирських перевезень. Недолік цього способу полягає в необхідності об'єктивного обумовлення та визначення співвідношення часток такого розподілу.

Застосування диференційованої плати за використання інфраструктури для різних видів сполучення дозволить установлювати тариф за використання інфраструктури у відповідності до суспільної необхідності стимулювати розвиток приміських пасажирських перевезень зниженням тарифу за рахунок збільшення тарифів для високорентабельних видів перевезень.

Кожен із розглянутих підходів окремо не дозволить вирішити проблему збитковості приміських пасажирських перевезень. Необхідно використовувати комбінування всіх можливих напрямків та способів для досягнення оптимального ефекту для залізничного транспорту та населення як споживача його послуг.

У сучасних умовах, оцінюючи варіанти розвитку транспортної системи України та підприємств суспільного транспорту, не можна нехтувати вимогами сталого розвитку суспільства. Концепція сталого розвитку, прийнята в 1992 р., полягає у задоволенні потреб суспільства з одночасним збереженням можливостей наступних поколінь і проголошує необхідність збалансування економічних, екологічних та соціальних інтересів теперішніх та майбутніх поколінь шляхом створення соціально орієнтованої економіки, яка спирається на раціональне використання природних ресурсів та на охорону навколишнього середовища. Транспорт істотно впливає на оточуюче середовище, безпеку регіонів і суспільство через аварії,

забруднення атмосфери, шум та інші чинники. Якщо говорити про роль транспорту в забезпеченні сталого розвитку суспільства, то це передбачає наступні області, на які впливає транспорт: охорона здоров'я; зменшення смертності; забезпечення сталого розвитку населених пунктів; захист атмосфери і біосфери; раціональне використання природних та енергетичних ресурсів.

Проблема оцінки впливу транспорту на навколишнє середовище знаходить відображення у вимірі зовнішніх витрат транспорту. Уперше поняття зовнішніх витрат, або «витрат переливу», описали К. Макконнелл та С. Брю. Зовнішні витрати в транспортній галузі є виразом екологічних наслідків діяльності, коли автовласник чи перевізник під час експлуатації транспортного засобу здійснює забруднення атмосфери, а «витрати переливу» несе на собі населення, яке відчуває на собі всі негативні наслідки забруднення атмосфери вуглекислим та угарним газом, незгорілими вуглеводами, оксидами азоту та свинцем.

Сутність їх полягає в тому, що той, хто обирає для поїздки той чи інший вид транспорту, сплачує тільки витрати на паливе та амортизацію транспортної одиниці. Негативний вплив транспортної одиниці під час такої поїздки на навколишнє середовище, витрати на ліквідацію аварій та інші витрати суспільства при цьому сплачує все суспільство.

Усі вищезазначені обставини доводять необхідність розвитку суспільного пасажирського транспорту, особливо транспорту, працюючого на відновлювальних екологічно чистих енергетичних ресурсах. Проте на сьогодні в Україні немає дієвих механізмів мотивації розвитку пасажирського електротранспорту. Основною причиною такого положення є збитковість підприємств суспільного пасажирського транспорту, як міського електротранспорту, так і залізничного. Тому при визначенні та розробці проектів розвитку транспортних систем доцільно враховувати, окрім традиційних капітальних та експлуатаційних витрат, і зовнішні витрати суспільства [5].

Висновки. Вирішити проблему збитковості приміських пасажирських перевезень залізничного транспорту на рівні підприємств та компаній приміських пасажирських перевезень у сучасних соціально-економічних умовах проблематично.

Очевидно, що необхідним є державне втручання та регулювання розвитку галузей, в яких мають місце зовнішні витрати суспільства. Основні шляхи трансформації «витрат переливу» – це законодавче регулювання розвитку екологічно безпечних видів транспорту та впровадження системи оподаткування транспортних підприємств та енергоресурсів, що споживаються ними, на фундаментальному принципі стимулювання зменшення рівня споживання енергетичних ресурсів та забруднення довкілля.

Водночас необхідно поєднати державне регулювання розвитку екологічно та соціально значимого транспорту із застосуванням техніко-технологічних та організаційних заходів підвищення ефективності підприємств приміських пасажирських перевезень залізничного транспорту.

Література:

1. Бараш Ю.С. Раціональне використання рейкового транспорту у великих містах України / Ю.С. Бараш, Ю.П. Адамьян // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць – Харків: УкрДАЗТ, 2015. – № 52. – С. 101–107.
2. Гудков О.М. Перспективний механізм фінансування пасажирських перевезень на залізничному транспорті / О.М. Гудков // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. В. Лазаряна. Серія «Проблеми економіки транспорту». – 2011. – Вип. 1. – С. 34–39.

3. Гудкова В.П. Удосконалення механізму фінансово-економічного управління пасажирськими перевезеннями на залізницях України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.04 / В.П. Гудкова; УкрДАЗТ. – Х., 2002. – 171 с.
4. Гудкова В.П. Теоретико-прикладні основи підвищення ефективності економічної діяльності підприємств на ринку транспортного обслуговування населення / В.П. Гудкова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка та управління». – 2013. – Вип. 25. – С. 11–26.
5. Єлагін Ю.В. Проблеми сталого розвитку суспільного транспорту та суспільні транспортні витрати / Ю.В. Єлагін // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. – Х.: УкрДАЗТ, 2011. – № 35. – С. 254–256.
6. Ейтутіс Г.Д. Стратегія реформування залізниць України на основі регіоналізації транспортного обслуговування: дис. ... д. е. н.: спец. 08.00.03 / Г.Д. Ейтутіс; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Київ, 2010. – 452 с.
7. Костецький В.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / В.В. Костецький; ТНЕУ. – Тернопіль, 2010. – 177 с.
8. Разумова К.М. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності функціонування пасажирських перевезень на транспорті: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 / К.М. Разумова; УкрДУЗТ. – Харків, 2015. – 42 с.

Дикань В.Л., Єлагін Ю.В. Перспективи фінансування пригородних пасажирських перевезень в умовах акціонізації залізничного транспорту

Анотація. Рассмотрены проблемы и перспективы финансирования пригородных пассажирских перевозок. Определены основные возможные направления решения этих проблем, которые необходимо учитывать в процессе акционирования железнодорожного транспорта, предполагающего не только изменение формы собственности, но и преобразование финансово-хозяйственной деятельности железных дорог в сфере организационно-экономического разграничения грузового хозяйства, пассажирских перевозок и инфраструктуры железных дорог. Эти процессы должны сопровождаться мерами по формированию механизмов эффективной финансово-хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта, а также взаиморасчетов по обособленным бизнес-процессам.

Ключевые слова: акционирование железнодорожного транспорта, пригородные пассажирские перевозки.

Dykan V.L., Yelagin Yu.V. Funding prospects for suburban passenger transportations in the conditions of corporatization of railway transport

Summary. It's considered the the problems and prospects of suburban passenger transport financing. Identifies the main possible directions to solve these problems, you need to consider in the process of corporatization of railway transport. Corporatization of the railway transport provides not only the change of form of ownership and conversion of financial and economic activity of the railways in the field of organizational and economic disengagement cargo services, passenger transport and railway infrastructure. These processes should be accompanied by measures on formation of effective mechanisms of financial and economic activity in railway transport, as well as payments for specific business processes.

Keywords: corporatization of railway transport, suburban passenger transport.

Кабаці С.Б.,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано динаміку державного боргу за 2004–2015 рр. Наведено фактори, які впливають на його зростання. Проаналізовано стан зовнішнього державного боргу як основного елементу зростання державного боргу і ключової загрози економіці України.

Ключові слова: державний борг, зовнішній борг, економічний стан, проблеми, джерела, наслідки.

Постановка проблеми. Державний борг – один із найбільш вагомих параметрів, який характеризує стан національної економіки. Від того, наскільки фаховим є державний менеджмент заборгованістю, залежить потенціал її розвитку. Із позицій економічної безпеки у структурі державного менеджменту заборгованістю вагоме місце займає управління заборгованістю перед зовнішніми кредиторами.

За результатами аналізу структури державних боргів більшості країн світу, навіть розвинених, можна зробити висновок про існування значної частки їх зовнішнього боргу.

Для української економіки протягом останніх років ця проблема виходить на перший план, що обумовлює необхідність поглиблення досліджень у напрямі аналізу заборгованості перед міжнародними кредиторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика зовнішньої заборгованості висвітлюється в працях Дж. Б'юкенена, Дж. Кейнса та вітчизняних учених – В. Андрущенко, Т. Вахненка, В. Козюка, В. Федосова, С. Юрія, І. Мірошниченка, В. Шевчука.

Мета статті полягає у дослідженні структури державного боргу України, багатовекторному аналізі всіх його складових та обґрунтуванні впливу зовнішнього державного боргу на економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У структурі державного боргу чи не найважливіше місце відіграє заборгованість перед міжнародними кредиторами. Саме вона є найбільшим тягарем для золотовалютних запасів держави. Ураховуючи той фактор, що Україна продовжує брати запозичення в міжнародних інстанцій та організацій, цей тягар продовжує збільшуватися попри те, що за допомогою Паризького клубу було списано більш ніж 11 млрд. дол. [1].

При цьому заборгованість України перед міжнародними кредитними організаціями на даний момент складає більше 12 млрд. дол., і спостерігається тенденція до її зростання. Це дуже негативний чинник розвитку економіки України, оскільки боргове навантаження все одно дуже велике, а якщо ще буде зростати заборгованість перед міжнародними кредиторами, то тільки рефінансування боргів чи їх списання за допомогою Паризького клубу (так як інші моделі управління державним боргом практично не використовуються) зможе допомогти уникнути дефолту.

Структура державного боргу України станом на 31.12.2015 р. відображає існування значної частки заборгованості за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій (рис. 1).

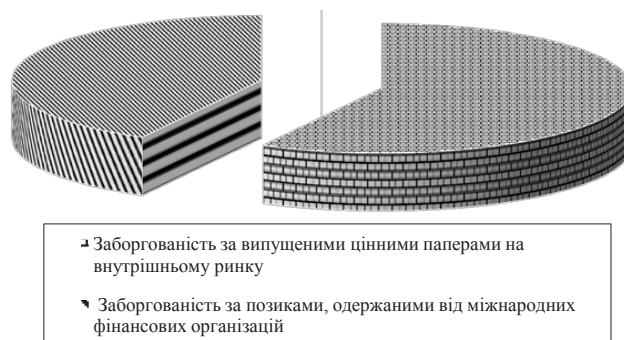


Рис. 1. Співвідношення заборгованості перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами (% від загального обсягу)

Джерело: побудовано автором на основі [2]

У структурі заборгованості 32% складають цінні папери, які випущені на внутрішньому ринку (ОВДП, казначейські зобов'язання). Частка позик від міжнародних кредитних організацій по ОЗДП та євробондам складає більше 67%.

Якщо додати тенденцію до зростання запозичень у міжнародних кредиторів, особливо МВФ, то думка про переддефолтний стан економіки стає досить обґрунтованою.

Крім того, слід зазначити, що принаймні на даний момент часу призупинено співробітництво з МВФ – нашим найбільшим кредитором. Це означає, що деякий час траншів не буде, що може негативно сказатися на економіці, оскільки програма співробітництва розрахована таким чином, що після поновлення співробітництва підуть усі транші зразу. Своєю чергою, це призведе до того, що на ринку опиняться занадто багато валютних коштів.

Не надто оптимістичними є прогнози чотирьох світових рейтингових агентств – Fitch, Standard & Poor's, Moody's Investors Service та Rating and Investment Information, Inc. (R&I).

Зокрема, Standard & Poor's у своєму останньому рейтингу присвоїло Україні високо спекулятивний рівень B-/D за довгостроковими і B за короткостроковими зобов'язаннями в іноземній валюті та B-/B за довгостроковими та короткостроковими зобов'язаннями України і дало стабільний прогноз.

Майже аналогічною є оцінка рейтингу вагомого видання Fitch, яке позиціонувало українську економіку на рівні CCC за довгостроковими зобов'язаннями в національній та іноземній валютах і C – для короткострокових зобов'язань. Аналітики видання наголошують на тому, що дефолт імовірний, а здатність виконувати фінансові зобов'язання цілком залежить від стійкої та сприятливої ділової або економічної кон'юнктури. Якщо ж поглянути трохи назад, у жовтень місяць, то рейтинг Fitch був на рівні RD – частковий дефолт, емітент не проводить вчасні платежі [3]. Покращати стан дозволило те, що пройшло рефінансування боргів по лінії Паризького клубу і відбулася заміна старих боргів на нові по зниженим ставкам. Довгостроковий прогноз агентства Fitch проте не надто оптимістичний.

Агентство Rating and Investment Information, Inc. (R&I) підвищило рейтинг платоспроможності України до CCC, але лише

за довгостроковими зобов'язаннями в іноземній валюті і дало прогноз стабільний.

Moody's Investors Service оцінило довгострокові зобов'язання України в іноземній валюті як Саа3/Са, а довгострокові зобов'язання в національній валюті – як Саа3. Проте свіжий аналіз дає не надто позитивний прогноз через нестабільну політичну ситуацію в країні та дуже низький інституційний потенціал України загалом [6].

Якщо розшифрувати ці дані, то лише Standard & Poor's оцінює рейтинги України як високо спекулятивні. Решта агентств відносять Україну до так званої зони підвищеного ризику з імовірним дефолтом і дуже невисокою вірогідністю зростання економіки.

Зростання державного боргу України протягом 2004–2015 рр. різко збільшилось за чотирма основними складовими: державним внутрішнім боргом, державним зовнішнім боргом, гарантованим державою внутрішнім боргом, гарантованим державою зовнішнім боргом (рис. 2).

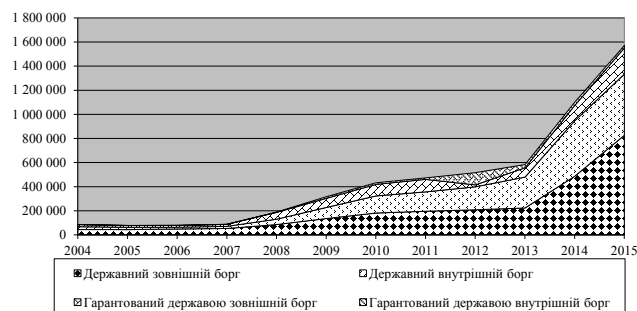


Рис. 2. Динаміка зростання державного боргу України*

*У млн. грн., крок графіка – 200 млн.

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Загальна заборгованість із 2013 р. виросла майже в три рази. Цьому є об'єктивні причини – нестабільність на сході країни, вибори Президента, різка девальвація гривні тощо. Проте складається заборгованість здебільшого за рахунок позичок у МВФ, ЄС, США, СБРР та інших кредиторів, тобто призводила до зростання саме зовнішня заборгованість.

Зростання боргових проблем засвідчує аналіз державної заборгованості по відношенню до ВВП. Ще кілька років тому цей показник сягав 35–36%. На даний час він сягнув 79% і перетнув межу в 60%, яка є гранично допустимою для співвідношення державного боргу до ВВП.

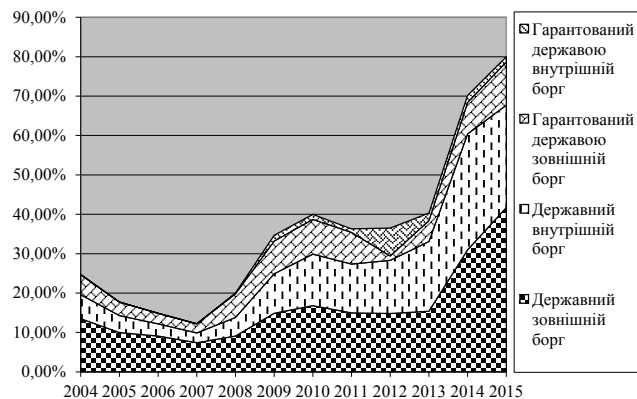


Рис. 3. Динаміка зростання державного боргу у відсотках до ВВП

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Серед об'єктивних причин погіршення даного показника можна визнати падіння ВВП країни через фактичне зменшення території країни на дві області, які давали 20% ВВП, та АР Крим. Потрібно відзначити, що позначку в 60% перетнула Україна ще в 2014 р.

Якщо проаналізувати динаміку зростання державного боргу, то можна зробити висновок про незначний приріст величини гарантованого державою зовнішнього та внутрішнього боргу. Тобто зобов'язання начебто виконуються вчасно перед кредиторами. Хоча фактично ця стійкість пов'язана з рефінансуванням боргів. У той же час значно виріс зовнішній державний борг, що не може не турбувати, адже саме там зосереджено основне навантаження за кредитами. Без різких кроків щодо виправлення ситуації в цьому напрямі (погашення боргів, їх рефінансування) Україну на протязі буквально кількох років може чекати дефолт.

Якщо провести аналіз тенденцій зміни частки державного боргу, яка припадає на одну особу (рис. 4), то можна зробити висновок про її зростання протягом 2014–2015 рр.

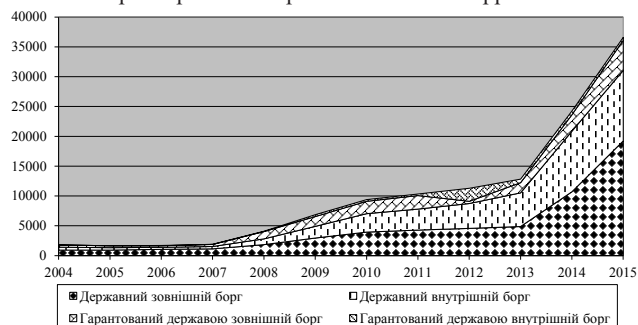


Рис. 4. Динаміка частки державного боргу України у розрахунку на одну особу, тис. грн.

За статистичними даними, на кожного громадянина України, аби повністю розрахуватися з її боргами, припадає 36 тис. грн. Для погашення існуючого боргу та за умови, що середньомісячна заробітна плата становить 4 666 грн., потрібно віддати щомісяця 3 тис. грн. державі і щоб держава при цьому не позичала коштів [5]. Даний показник поширюється на всіх жителів України незалежно від віку, працездатності тощо.

Якщо ж брати в розрахунок тільки частину населення, яка працює, то вийде сума в більш ніж 95 тис. грн. (рис. 5).

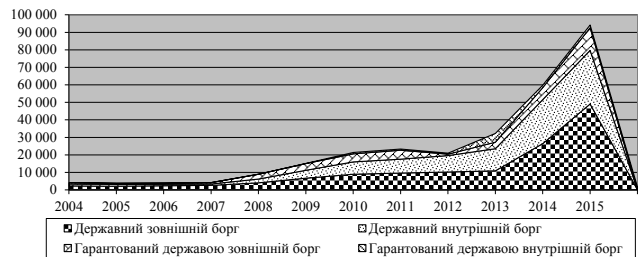


Рис. 5. Динаміка частки державного боргу України в розрахунку на одного працюючого, тис. грн.

Оскільки на даний момент українська економіка не може обійтися без зовнішнього кредитування, слід принаймні обмежити розміри їх надходжень. Це можна зробити, скориставшись німецьким досвідом управління державним боргом (рис. 6).

Держава повинна зробити більш контрольованим та цільовим залучення кредитів. Відповідно, не буде потреби у залученні зайвих кредитних коштів. Це дасть змогу зменшити

навантаження на державний бюджет, оскільки з нього фінансується покриття боргових зобов'язань держави, та зменшиться навантаження на золотовалютні резерви.

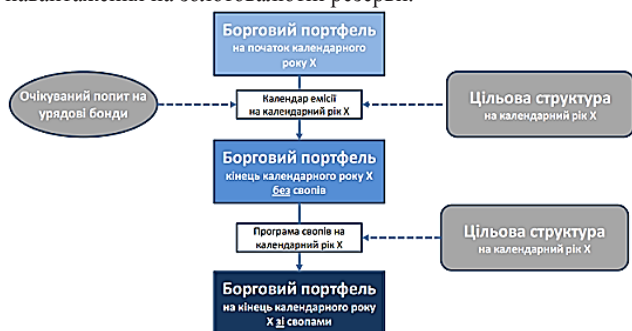


Рис. 6. Німецька модель управління державним боргом [7]

Серед пріоритетних завдань управління державним боргом в Україні можна виділити:

1. Економічну стабільність в країні. Це дасть змогу кредиторам та потенційним інвесторам чітко знати, варто чи ні вкладати гроші в розвиток економіки України. За умови економічної стабільності можна очікувати збільшення обсягів інвестиційних та кредитних ресурсів за помірними відсотковими ставками.

2. Політичну стабільність. Не менш важливий чинник, ніж економічна стабільність, адже від того, наскільки гармонізовано будуть працювати Кабінет Міністрів України, Верховна Рада та НБУ за підтримки Президента, залежить прийняття важливих рішень, які впливають як на економіку, так і на життя країни загалом.

3. Погашення принаймні частини боргових зобов'язань перед міжнародними кредиторами. Даний чинник дасть чіткий сигнал: кредиторам про те, що Україні можна надавати кредити, інвесторам – про те, що країна не збанкрутує завтра, а інвестиційний ризик зменшується.

4. Чітку програму дій за всіма борговими зобов'язаннями. Це допоможе кредиторам зрозуміти стратегію поведінки держави в майбутньому і, найголовніше, її дотримання.

Висновки. За останні одинадцять років державний борг України збільшився більш ніж у вісім разів. Основна причина цього – велике залучення зовнішніх кредитів, особливо за останні два роки. Подальше зростання їх обсягу може призвести до дефолту України та неможливості виконувати взяті на себе зобов'язання за кредитами.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення закордонного досвіду управління державним боргом.

Література:

1. Кредитні рейтинги державних цінних паперів / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/kredytnyi-reitnyh-derzhanykh-tsinnnykh-paperyiv?category=borg>.
2. Статистична інформація про співвідношення зовнішніх та внутрішніх запозичень / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u--rotsi?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu>.
3. Прогноз рейтингового агентства Fitch щодо стану української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fitchratings.com/gws/en/esp/issr/80442268>.
4. Стан державного боргу України в цілому, у відсотках до ВВП, на 1 людину та на 1 працюючого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://costua.com/budget/debt/>.
5. Середня заробітна плата в Україні (без Донецької та Луганської областей) / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Прогноз рейтингового агентства Moody's щодо стану української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cl.exct.net/?qs=5a2c5dc3f7bfcc9865f75bc48d8a2e5f4c0e6447bd00ca0fcda9e285f1c29246f250f435219dc87e>.
7. Фінансове агентство – надійний сервіс Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pfm.in.ua/files/files/pfm_document_564b5e9f139c8.pdf.

Кабац С.Б. Динамика и структура государственного долга Украины

Аннотация. В статье проанализирована динамика государственного долга Украины за 2004–2015 гг. Приведены факторы, влияющие на его рост. Проанализировано состояние внешнего государственного долга как основного элемента роста государственного долга и ключевой угрозы экономике Украины.

Ключевые слова: государственный долг, внешний долг, экономическая обстановка, проблемы, источники, последствия.

Kabatsi S.B. Dynamics and structure of state debt of Ukraine

Summary. It's analyzed the dynamics of public debt for the years 2004-2015. It's given the factors that affect its growth. The state foreign debt as a basic element of public debt and the key threats to the economy of Ukraine is analyzed.

Keywords: state debt, foreign debt, economic environment, problems, sources, consequences.

Солодовнік О.О.,

к.е.н., доцент,

професор кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ППП

Анотація. У статті визначено фінансово-економічні інтереси сторін ППП – держави, територіальних громад і суб'єктів господарювання, сформульовано методологічні засади формування системи фінансово-економічних інтересів сторін ППП та забезпечення її ефективного функціонування.

Ключові слова: держава, приватний партнер, публічно-приватне партнерство, система, територіальна громада, фінансово-економічні інтереси.

Постановка проблеми. Розвиток публічно-приватного партнерства (ППП) в Україні сьогодні відбувається в умовах надзвичайно серйозних внутрішніх і зовнішніх викликів у всіх сферах суспільного життя, що негативно відбивається на реалізації фінансово-економічних інтересів (ФЕІ) сторін ППП. Для вироблення адекватної захисної реакції партнерам необхідно мати чітке уявлення стосовно взаємозв'язків і взаємовпливу їх ФЕІ, яке можна отримати в процесі побудови відповідної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних фахових виданнях останнім часом з'явилося чимало публікацій, присвячених проблематиці розвитку ППП в Україні. Теоретичним і практичним аспектам імплементації механізмів ППП у вітчизняну господарську практику свої праці присвятили такі відомі українські вчені, як: І.В. Богдан, Б.О. Винницький, О.М. Головінов, О.В. Длугопольський, І.В. Запатріна, К.В. Павлюк, Л.І. Федулова, І.К. Чукаєва та ін., науковий доробок яких є базисом для розробки концептуального підходу до формування національної моделі ППП. Істотний внесок у дослідження інтересів сторін ППП зробили такі вчені, як: І.А. Брайлівський, О.М. Головінов, О.В. Длугопольський, А.В. Коновалова, К.В. Павлюк, С.В. Тринчук, Л.І. Федулова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи наукову та практичну значущість досліджень згаданих учених, слід констатувати, що формування системного уявлення про ФЕІ сторін ППП є незавершеним, а проблематика розробки теоретико-методологічних основ побудови системи ФЕІ сторін ППП задля вироблення дієвих механізмів їх захисту, як і проблематика забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП загалом, практично не заявлена у вітчизняних дослідженнях і публікаціях.

Мета статті полягає у висвітленні теоретико-методологічних аспектів визначення та системного дослідження ФЕІ сторін ППП задля вироблення дієвих механізмів їх захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішню основною метою реалізації проектів ППП є вирішення суспільно значимих проблем, тобто реалізація суспільного інтересу. Інтереси є найважливішою рушійною силою як для соціально-економічного та духовного розвитку суспільства, так і для творчого розвитку особистостей, що у своїй сукупності становлять це суспільство та, відповідно, державу [1].

Суспільний інтерес проявляється в різних формах. Визнані державою суспільні інтереси в загальному вигляді сформульовано в конституціях країн, а механізми їх реалізації та захисту встановлено в законах та інших нормативно-правових актах [2]. Суспільний інтерес може бути вираженим також у діяльності органів місцевого самоврядування, соціальних груп і тих корпорацій, які, як зазначає академік В.М. Гєсць, «...дотримуються соціальних стандартів у широкому розумінні, а не тільки у випадку, коли вони ведуть соціально виправдану діяльність, не завдаючи шкоди тим, хто використовує їх результати» [3]. Слід зазначити, що інтерес суспільства не зводиться до суми індивідуальних інтересів, його інтегральним виразом, що реалізується через політичну систему, є національні інтереси.

Поняття «національний інтерес» є політологічною категорією, що має тривалу історію дослідження. Ця категорія є дуже місткою і має значні потенції щодо вдосконалювання системи національної безпеки, тому для кожної держави питання визначення національних інтересів є актуальним, незважаючи на те що в різні періоди йому приділяється більше або менше уваги.

Відомий вітчизняний вчений О. Дзьобань, досліджуючи сутність національних інтересів як основи національної безпеки, зазначає, що «...на сьогоднішню категорія «національні інтереси» – одна з найпоширеніших і таких, що важко піддаються визначенню. СENS цього поняття полягає в якомусь уособленні вищих цінностей і цілей держави, спільноти. Проте через неоднозначні тлумачення існує достатня кількість визначень, що позначається як на реальній політиці, так і на ідеологічних конструктах» [4]. С.Б. Ніколаєв, розглядаючи зміст поняття «національні інтереси» в контексті забезпечення економічної безпеки, доходить висновку, що «...поняття національного інтересу не позбавлене емоційного забарвлення; у ньому суб'єктивна складова домінує над об'єктивною... Різні політики можуть називати національними інтересами різні, інколи протилежні завдання. А значна емоційність словосполучення «національні інтереси» посилює його популярність як риторичного інструменту» [5]. Отже, для кожної країни важливим завданням є не тільки чітко й однозначно визначення, а й законодавче закріплення національних інтересів. Пріоритети національних інтересів України визначено у Законі України «Про основи національної безпеки України».

Ураховуючи те, що в будь-якій країні базовою є економічна сфера, вчені одностайні відносно того, що домінантою системної сукупності національних інтересів є економічні інтереси. Вивчення їх природи має власну інтелектуальну традицію [5]. Так, у роботі [6] зазначено, що економічний інтерес розглядається вченими як реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. У довідниковій літературі економічний інтерес визначається як «об'єктивні спонукальні мотиви економічної

діяльності, які пов'язані із прагненням людей до задоволення матеріальних і духовних потреб, що зростають» [7, с. 284]. Узагальнення підходів щодо визначення економічних інтересів у межах досліджень з економічної безпеки наведено І.О. Губаревою: «...економічні інтереси – це спрямованість на одержання економічних переваг особи, суспільства і держави, забезпечення умов існування і розвитку, економічної незалежності і збагачення» [8, с. 52]. Разом із тим, як зазначає Є.Б. Ніколаєв, «...увага до національних інтересів у дослідженнях економічної безпеки є помітно меншою порівняно із розвідками в галузі національної безпеки» [5]. Подібного висновку дійшли М.М. Єрмошенко і К.С. Горячева [9, с. 26] та запропонували під національними економічними інтересами розуміти сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи, а через неї й економіки.

На необхідності виокремлення, чіткого визначення, ієрархізації та законодавчого закріплення економічних інтересів у структурі найважливіших національних інтересів України наголошується багатьма вченими. Натомість аналіз наукової літератури та вітчизняного законодавства свідчить про те, що це завдання в Україні залишається невирішеним: майже кожний із вітчизняних учених та представників політичному має власну точку зору щодо переліку та змісту національних економічних інтересів і прагне надати такий статус якомога більшій кількості факторів економічного розвитку. Як наслідок – цілісна система національних економічних інтересів України і досі не сформована і, відповідно, законодавчо не закріплена. Така ситуація обмежує можливості реалізації комплексу пріоритетних захисних заходів, оскільки зі збільшенням кількості першочергових завдань ступінь «першочерговості» кожного неминуче втрачається.

На основі аналізу наукових досліджень щодо формалізації та структуризації національних економічних інтересів [5; 9–13] та власних досліджень автора щодо сучасного стану економіки України, у тому числі її фінансово-кредитної сфери, можна визначити такі пріоритети ФЕІ держави Україна, яка згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство» є однією із сторін ППП: створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально орієнтованої потужної національної економіки; досягнення фінансової стабільності та підвищення ефективності функціонування фінансової системи країни; здійснення прогресивних економічних перетворень на базі власної моделі реформ; активізація інноваційно-інвестиційної діяльності, підвищення інвестиційної привабливості та розвиток науково-технічного й інноваційного потенціалів країни та вітчизняних суб'єктів господарювання; зниження залежності національної економіки від постачальників паливно-енергетичних ресурсів та підвищення ефективності їх використання; здобуття Україною гідного місця у світовому розподілі праці та міжнародній торгівлі, забезпечення збалансованої структури зовнішньої торгівлі та позитивного сальдо балансу поточних операцій; зростання добробуту та якості життя громадян; вирішення державою соціальних питань (безробіття, бідність, злочинність, житлове забезпечення); удосконалення інституційної системи та підвищення ефективності функціонування інститутів розвитку; створення надійної системи економічної безпеки України, адекватної внутрішнім і зовнішнім викликам і загрозам, що постали перед державою.

Згідно із законодавством України, на стороні державного партнера в договорі, що укладається в рамках ППП, може

виступати не тільки держава Україна, а й територіальна громада – жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр [14, Ст. 1; 15, Ст. 140; 16, Ст. 1]. Територіальна громада є первинним суб'єктом місцевого самоврядування, який має власні інтереси в усіх сферах місцевого життя: економіці, освіті, культурі, громадському порядку тощо. Інтереси територіальної громади виникають і виявляються на основі сукупності інтересів її індивідів-членів (спільні інтереси – насамперед у задоволенні соціальних, комунально-побутових, локально-культурологічних та інших потреб) і в індивідуальному інтересі конкретної особистості – члена територіальної громади (особистісні інтереси, що виявляються насамперед у сфері комунікативних зв'язків на локальному рівні, наслідком чого є самореалізація особистості в межах територіальної громади) [17]. До пріоритетних ФЕІ територіальних громад в Україні, на нашу думку, можна віднести: зростання добробуту та якості життя місцевого населення; фінансова автономія та підвищення ефективності системи місцевих фінансових інститутів; оптимальне забезпечення територіальної економічної системи ресурсами, необхідними для її динамічного розвитку; реалізація програм розвитку територій та регіональних соціально-економічних програм; залучення інвестиційних ресурсів до розвитку територіальної економічної системи; забезпечення зайнятості місцевого населення та підвищення підприємницької активності; впровадження еколого-безпечних технологій виробництва продукції та надання послуг; підвищення ефективності управління майном, що є у власності територіальної громади; ефективне використання переваг міжнародного і територіального поділу праці, вигідного географічного положення, природно-кліматичних умов, історико-культурної спадщини.

Основною метою приватного партнера у взаємодії з публічною владою в рамках ППП, як і будь-якого суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки, є отримання прибутку. Слід зазначити, що до XIX ст. теорія підприємства визнавала єдину його мету: максимізацію прибутку [18]. Модель максимізації прибутку ґрунтується на теоретичних підходах класичної економічної теорії, зокрема на висновку А. Сміта стосовно того, що максимізація прибутку окремих суб'єктів господарювання веде до максимізації всього суспільного добробуту [19, с. 33]. Згодом багато економістів дійшли думки, що мета підприємства полягає, скоріше, у забезпеченні прибутку «нормального рівня», а в другій половині XX ст. окреслилась і орієнтація на максимізацію вартості підприємства [18]. У теперішній час концепція вартісно-орієнтованого управління фінансами корпорацій більшістю теоретиків і практиків визнається найбільш доцільною й ефективною.

Головна мета функціонування суб'єкта господарювання досягається шляхом реалізації його ФЕІ, що уособлюють приватні інтереси бізнесу, який поки що працює переважно на себе, а не на суспільство. Економічні інтереси підприємства обумовлені передусім його позицією на ринку і станом конкурентоспроможності його товарів [20, с. 95], а фінансові – наявністю і доступністю фінансових ресурсів, забезпеченістю інвестиціями для розвитку підприємства, оптимізацією відрахувань до бюджету. Для підприємств, які надають перевагу концепції вартісно-орієнтованого управління фінансами, головним фінансовим інтересом є максимізація добробуту його власників у поточному і перспективному періоді, що забезпечується

шляхом максимізації його ринкової вартості, а пріоритетними фінансовими інтересами – зростання рівня доходності власного капіталу (рівня фінансової рентабельності), достатність фінансових ресурсів, фінансова стабільність підприємства в процесі його розвитку, високий рівень інвестиційної активності й ефективності інвестицій, ефективна нейтралізація фінансових ризиків, високий інноваційний рівень фінансової діяльності, швидке й ефективне подолання кризових фінансових ситуацій, що виникають [19, с. 48].

Таким чином, кожна зі сторін ППП має власні інтереси, унікальні ресурси, характеристики і переваги, узгодження і поєднання яких сприяє більш повній реалізації властивих державі і приватному сектору функцій, що забезпечує умови для досягнення цілей суспільного розвитку, з одного боку, та реалізації підприємницьких ініціатив задля отримання прибутку – з іншого. Поєднання зусиль сторін партнерства дозволяє їм мінімізувати наявну власну «слабкість» і набути додаткових вигод у формі переваг. До основних переваг, що отримує державний партнер від партнерства з приватним сектором, можна віднести: зниження навантаження на державне управління та підвищення ефективності виконання завдань, які стоять перед урядами, у досягненні публічних цілей; стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання і розвитку вітчизняної науки; збільшення інвестиційних можливостей органів влади й активізація внутрішнього та іноземного інвестування пріоритетних для держави та органів місцевого самоврядування проектів; підвищення ефективності функціонування системи державних фінансів та розширення фінансового простору для соціально-економічного розвитку країни; підвищення ефективності управління державним/комунальним майном; підвищення якості та доступності послуг виробничої й соціальної інфраструктур; зниження ризиків чи їх перерозподіл у бік бізнесу. Приватний сектор, як сторона ППП, набуває таких основних переваг: збільшення загальної прибутковості бізнесу та зростання масштабу капіталізації підприємств – учасників партнерства; розширення інвестиційних можливостей; отримання доступу до нових ринків, проникнення в раніше недоступні для приватного сектора сфери економічної діяльності і розширення спектру його продукції; зменшення невизначеності при прийнятті рішень та полегшення роботи з органами влади в процесі оформлення дозвільної документації, що необхідна для реалізації проекту; зниження ризиків; сприятливі умови інноваційного розвитку; розвиток кадрового потенціалу компанії; реалізація соціальної стратегії, що ґрунтується на принципах соціальної відповідальності.

Отже, кожна зі сторін ППП має власні ФЕІ, які спонукають її до дій щодо реалізації проектів ППП. Така поліваріативність інтересів може або спричинити їх конфлікт і унеможливити ініціювання угоди про ППП, або загальмувати хід її виконання, або стати причиною її розірвання. Оскільки угода про ППП, як і будь-яка інша угода, укладається тільки за умови згоди сторін, тому узгодження ФЕІ сторін ППП та формування спільних інтересів стає необхідною умовою виникнення ППП та гарантом його збереження.

В умовах посилення взаємозалежності та зростання динаміки змін сучасних економічних і соціальних процесів, що визначають ступінь задоволення потреб українського суспільства, перегляду функцій держави і місцевої влади внаслідок змін у глобалізованому світі, загострення конкуренції між суб'єктами різного рівня ієрархії управління у відстоюванні власних економічних інтересів тощо теоретичного осмислення

потребує ідея взаємозв'язку і взаємовпливу ФЕІ держави, територіальних громад, суб'єктів підприємницької діяльності як базових імперативів реалізації суспільного інтересу через механізми ППП.

Досліджуючи питання єдності і суперечностей у розвитку суспільства, держави та економіки, академік В.М. Гесьць зазначає, що «...основу життєдіяльності суспільства складають, з одного боку, економіка... а з іншого – держава, що виступає не тільки як організація політичної влади та один із інститутів суспільства, але й як суб'єкт, який має у своєму розпорядженні різноманітні економічні ресурси й економічну владу поряд із політичною. Завдяки цим складовим у державному масштабі приймаються рішення, що охоплюють майже всі сфери й види господарської діяльності людей, в яких завдяки економічним відносинам задовольняються суспільні потреби...» [3, с. 9]. Академік А.А. Чухно привертає увагу до того факту, що «...традиційні засади ринкової економіки й обмежена економічна роль держави не відповідають потребам сучасного розвитку... У нових умовах не приватні, а загальнонаціональні інтереси стають визначальними, задають формат реалізації перших» [21, с. 27].

Приймаючи за основу ці положення та враховуючи ключову роль держави у визначенні засад внутрішньої та зовнішньої політики, а отже, і національної економічної політики та політики розвитку територіальних громад, можна припустити, що економічна складова державних інтересів має домінуюче значення в системі ФЕІ сторін ППП. Проте світовою практикою реалізації ППП на сьогодні вже вироблено певну систему протидії державним економічним інтересам, у тому числі такі ключові принципи забезпечення ППП, як: залучення всіх зацікавлених осіб та налагодження безперервних і прозорих комунікацій між ними; узгодження інтересів сторін партнерства. Згідно з першим із зазначених принципів, політичне керівництво країни повинне забезпечити активні консультації і взаємодію з усіма сторонами, в інтересах яких реалізуються проекти ППП. Це дозволяє учасникам партнерства продемонструвати політичну волю, відповідальність і серйозність намірів здійснювати співробітництво протягом визначеного договором строку; уникнути або своєчасно припинити реалізацію проектів, що суперечать суспільним інтересам; нівелювати роль суб'єктивного чинника в умовах зміни політичних сил у країні. Реалізація на практиці другого принципу передбачає використання компромісу для вирішення протиріч у відносинах між зацікавленими особами і досягнення взаємної згоди, що унеможливає дії проти волі або на шкоду інтересам жодної зі сторін. Для виявлення інтересів, потреб і уподобань територіальної громади жителям надається право участі у виборі проектів, які будуть запропоновані приватним особам для реалізації у форматі ППП.

Таким чином, система ФЕІ сторін ППП має будуватися не шляхом жорсткої ієрархізації, згідно з якою інтереси територіальних громад, суб'єктів господарювання й особистості підпорядковуються національно-державним інтересам, і не шляхом простого (арифметичного) складання інтересів усіх зацікавлених сторін, а шляхом об'єднання всіх груп інтересів на основі їх гармонізації та компліментарності. Гармонізація як узгодження векторів спрямованості інтересів різних рівнів дозволяє побудувати «результуючий» вектор таких інтересів, рух за яким сприятиме соціально-економічній та політичній стабільності в державі та створенню умов нормального функціонування громадських і державних інститутів, а компліментарність як взаємодоповнююча взаємодія ФЕІ сторін ППП

забезпечує досягнення синергетичного ефекту від партнерства і більш повну реалізацію суспільного інтересу.

Слід зазначити, що поліваріативність ФЕІ сторін ППП, їх взаємозалежність, співвідношення пріоритетності тощо значно ускладнюють процес вироблення ефективних механізмів їх захисту. Для розв'язання цієї проблеми інтереси мають бути класифіковані за широким колом ознак та упорядковані на підставі цієї класифікації. З огляду на те, що ППП застосовується для реалізації суспільно значимих проектів, а отже, для реалізації суспільного інтересу, сторонами ППП є державний і приватний партнери, а побудова класифікації ФЕІ сторін ППП переслідує мету створення ефективного механізму їх захисту, нами було проаналізовано існуючі підходи до класифікації інтересів у межах теорії безпеки: класифікація національних інтересів [22, с. 78]; класифікація національних економічних інтересів, запропонована авторами [11, с. 19; 23, с. 22]; класифікація національних інтересів у фінансовій сфері [24, с. 15]; класифікація економічних інтересів підприємства [20, с. 96]; класифікація фінансових інтересів підприємства [19, с. 28–29]. Це дало змогу запропонувати класифікацію ФЕІ сторін ППП за такими найістотнішими, на нашу думку, ознаками: взаємність, ступінь важливості, ступінь черговості, тривалість дії, місце дії, ступінь реалізації, сфери прояву, масштаб, характер зіткнення (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація фінансово-економічних інтересів сторін ППП

Характеризуючи ФЕІ сторін ППП, варто зазначити, що вони є не тільки поліваріативними і взаємопов'язаними, а й надзвичайно мобільними, що обумовлено стрімкою динамікою економічного і політичного життя. З часом і під впливом різних обставин вони можуть змінюватися змістовно, втрачати свою вагомість або, навпаки, її набувати, втрачати актуальність і зникати, а можуть з'являтися нові інтереси, які не були передбачені на попередніх етапах реалізації проекту ППП. Отже, система ФЕІ сторін ППП являє собою нелінійну динамічну систему, для побудови та забезпечення ефективного функціонування якої необхідно:

– визначити критерії формування системи ФЕІ сторін ППП. В якості таких критеріїв автори [20, с. 102] пропонують критерії: обмежений характер системи інтересів, адресність інтересів, трансформація критеріїв в економічні показники, внутрішня несуперечливість інтересів системи;

– створити базу даних ФЕІ сторін ППП на основі аналізу практики застосування ППП та його інституційного середовища. У такій базі інтереси мають бути чітко і однозначно сформульовані вербально, класифіковані згідно із запропонованою вище класифікацією та кількісно верифіковані за допомогою чітких показників, що уможливить оцінку ступеня їх виконання й досяжності;

– організувати постійний моніторинг ФЕІ сторін ППП та їх моделювання;

– забезпечити гармонійне поєднання (узгодження) ФЕІ сторін ППП та їх захист, що мають здійснюватися на основі принципу комплементарності.

Висновки. Забезпечення розвитку ППП в умовах надзвичайно серйозних викликів для української держави потребує розробки цілісної методології захисту ФЕІ його сторін, яка має ґрунтуватися на синергетичній парадигмі наукового дослідження. Доведено, що система ФЕІ сторін ППП являє собою нелінійну динамічну систему, яка складається з ФЕІ держави, територіальних громад і приватних партнерів. На підставі аналізу наукових праць, в яких визначено та сформульовано національні економічні інтереси, ФЕІ суб'єктів господарювання й особливості створення і функціонування територіальних громад, а також дослідження сучасного стану економіки України і практики реалізації ППП запропоновано перелік ФЕІ сторін ППП в Україні та їх класифікацію. Ефективне функціонування системи ФЕІ сторін ППП забезпечується гармонізацією (узгодженням) та комплементарністю груп інтересів.

Література:

- Пухкал О.Г. Національні інтереси України як рушійна сила суспільного розвитку / О.Г. Пухкал // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 99–101.
- Тропіна В.Б. До питання про публічні фінанси / В.Б. Тропіна // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 28–34.
- Геєць В.М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В.М. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 4–22.
- Дзьобань О. Національні інтереси як основа національної безпеки: світоглядно-методологічні аспекти / О. Дзьобань // Вісник Академії правових наук України. – 2010. – № 3. – С. 124–136.
- Ніколаєв Є.Б. Інтерпретація інтересів і загроз у концепції економічної безпеки / Є.Б. Ніколаєв // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 34–46.
- Франчук В.І. Загрози корпоративні безпеці як об'єкт дослідження / В.І. Франчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 148–154.
- Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
- Губарева І.О. Формування економічної безпеки України: [монографія] / І.О. Губарева – Х.: ІНЖЕК, 2015. – 443 с.
- Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: [монографія] / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К.: НАУ, 2010. – 232 с.
- Глобалізація і безпека розвитку: [монографія] / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко [та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
- Предборський В.А. Економічна безпека держави: [монографія] / В.А. Предборський – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
- Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки / О.М. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.ua.edu/2132/>.

13. Кизим М.О. Економічна безпека України у газовій сфері: [монографія] / М.О. Кизим, О.В. Лелюк. – Х.: ІНЖЕК, 2014. – 232 с.
14. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
15. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page>.
16. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/280/97-%D0%B2%D1%80>.
17. Батанов О. Територіальна громада – первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки / О. Батанов // Вісник Центральної виборчої комісії. – 2008. – № 2. – С. 51–57.
18. Дергачова В. Моніторинг національного розвитку як фактор економічної безпеки держави / В. Дергачова, М. Савельєв // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 19–28.
19. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
20. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
21. Чухно А.А. Модернізація економіки та економічна теорія / А.А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 24–33.
22. Ситник Г.П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади): [підручник] / Г.П. Ситник. – К.: НАДУ, 2012. – 544 с.
23. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
24. Барановський О.І. Фінансова безпека: [монографія] / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.

Солодовник О.А. Теоретико-методологические основы формирования системы финансово-экономических интересов сторон ПЧП

Аннотация. В статье определены финансово-экономические интересы сторон ПЧП – государства, территориальной общины и субъектов хозяйствования, сформулированы методологические основы формирования системы финансово-экономических интересов сторон ПЧП и обеспечения их эффективного функционирования.

Ключевые слова: государство, публично-частное партнерство, система, территориальная община, финансово-экономические интересы, частный партнер.

Solodovnik O.O. Theoretical and methodological foundations to the formation of financial and economic interests of the PPP parties

Summary. Financial and economic interests of PPP parties such as the state, local authorities and entities have been determined in this article. Methodological foundations to the formation of financial and economic interests of PPP parties and ensuring its effective functioning have been formulated.

Keywords: financial and economic interests, local authority, private partner, public-private partnership, the state, system.

Чайка Ю.М.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. У статті розглянуто шляхи розвитку найбільш поширених методик оцінки національної конкурентоспроможності. Здійснено порівняльний аналіз, виявлено переваги та недоліки досліджень Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту.

Ключові слова: конкурентоспроможність економіки, Всесвітній економічний форум, Міжнародний інститут розвитку менеджменту, рейтинг конкурентоспроможності, фактори конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Рівень конкурентоспроможності національної економіки впливає на ефективність економічного розвитку країни та добробут її населення. Необхідність покращення соціально-економічної ситуації в Україні вимагає радикальних заходів відповідно до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження та підходи стосовно досліджень конкурентоспроможності країни наведено в роботах Л.Л. Антонюка [1], Я.А. Жаліло [2], Б.Е. Кваснюка [3], О.М. Бородіна, І.В. Крюкової [4], О.С. Шнипка [5], в яких досліджуються теоретичні питання аналізу конкурентоспроможності країн та розробляються напрями її вдосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній економічній літературі існує велика кількість підходів та методів оцінки конкурентоспроможності, заснованої на різних критеріях класифікацій. Найпопулярнішими дослідженнями виміру конкурентоспроможності на сьогоднішній день є підходи, розроблені Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ, Давос, Швейцарія) та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (МІРМ, Лозана, Швейцарія).

Мета статті полягає у характеристиці існуючих підходів до оцінок національної конкурентоспроможності, виявленні основних етапів їх розвитку, переваг та недоліків, оцінці достовірності результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу методик Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту складають методичні підходи, розроблені Європейським форумом з розвитку менеджменту. Починаючи з 1979 р. було розпочато публікацію звітів про конкурентоспроможність країн ОЕСР.

В одному з перших комплексних досліджень було визначено десять факторів конкурентоспроможності економіки, питома вага яких визначалася експертним шляхом. Перша група факторів – динамізм економіки, поєднала 35 показників і мала ваговий коефіцієнт 14,9; друга група – ефективність промислового виробництва – 40 та 14 відповідно; третя – політика країни стосовно інновацій та нововведень – 29/13; четверта – готовність компаній і країни стимулювати торгову діяльність

36/12,5; п'ята – людські ресурси – 37/11; шоста – соціально-економічний стан – 21/9; сьома – динамізм ринку – 21/8; восьма – динамізм фінансової системи – 26/7,5; дев'ята – ресурси та інфраструктура – 20/6; десята роль держави – 19/5.

Використавши понад 200 статистичних показників світових організацій, таких як ООН, ОЕСР, МВФ, МБРР, а також анкетування керівників більш ніж 700 підприємств різних країн, науковці визначили список, де перше місце займала найбільш конкурентоспроможна країна, а останнє – найменш конкурентоспроможна.

У 1987 р. на основі Європейського форуму з розвитку менеджменту було створено Всесвітній економічний форум. Власні дослідження розпочав Міжнародний інститут розвитку менеджменту, який починаючи з 1989 р. публікує власні звіти.

Незважаючи на єдність принципів економіко-математичних розрахунків, тривалу сумісну працю, результати сучасних досліджень МІРМ та ВЕФ мають ряд суттєвих розбіжностей (табл. 1).

Таблиця 1
Лідери рейтингу конкурентоспроможності в 2014–2015 рр.

Звіт глобальної конкурентоспроможності, Всесвітній економічний форум		Світовий щорічник конкурентоспроможності, Міжнародний інститут розвитку менеджменту	
Країна	Місце у рейтингу/ тренд	Країна	Місце у рейтингу / тренд
1. Швейцарія	4 / 3	1. США	3 / 2
2. Сінгапур	3 / 1	2. Гонконг	7 / 5
3. США	1 / 2	3. Сінгапур	2 / 1
4. Фінляндія	20 / 16	4. Швейцарія	1 / 3
5. Німеччина	10 / 5	5. Канада	15 / 10
6. Японія	27 / 21	6. Люксембург	19 / 7
7. Гонконг	2 / 5	7. Норвегія	11 / 4
8. Нідерланди	15 / 7	8. Данія	13 / 5
9. Великобританія	19 / 10	9. Швеція	10 / 1
10. Швеція	9 / 1	10. Німеччина	5 / 5
76. Україна	60 / 16	60. Україна	76 / 16

Джерело: складено на основі [6; 7]

Для одних країн, таких як Сінгапур, Швеція, США, Швейцарія, Німеччина, Гонконг, відмінності в рейтингу не суттєві, й вони входять до першої десятки за обома рейтингами. Для інших, таких як Японія, Фінляндія, Україна розбіжності складають понад 10 пунктів. Якщо за рейтингом ВЕФ Україна знаходиться майже у середині рейтингу (76-е місце з 144 країн), то за даними МІРМ, наша країна займає друге місце з кінця (60-е

з 61 країни). Відмінності зазначених рейтингів сформувалися внаслідок еволюції та вдосконалення методик, що відбулися упродовж останніх 27 років.

Виділившись в окрему організацію, науковці Всесвітнього економічного форуму, такі як Дж.Д. Сакс, Г.Л. Стоун, Е.М. Уорнер, розпочали розробку Індексу світової конкурентоспроможності, методика якого була наближена до індексу Європейського форуму з розвитку менеджменту. Рейтинг конкурентоспроможності країни визначався за допомогою макроекономічних показників, які найбільш важливі для економічного зростання та корелюються з ним у середньостроковій та довгостроковій перспективах. Було визначено вісім факторів, кожен з яких мав свою питому вагу та оцінювався за допомогою кількісних показників та даних опитувань. Серед них: відкритість економіки (13 показників), якість державної політики (22), ефективність фінансової системи (24), інфраструктура (16), рівень розвитку технологій (23), управління (23), мобільність ринків праці (17), якість суспільних інститутів (23 показники). Такий підхід характеризувався необґрунтованістю питомої ваги факторів конкурентоспроможності та суттєвою суб'єктивністю оцінок опитування.

У 2000 р. Дж.Д. Саксом та Дж. МакАртуром розроблено Індекс конкурентоспроможного росту The Growth Competitiveness Index. Він ураховував три фактори конкурентоспроможності: якість макроекономічного середовища, стан державних інституцій, технологічну готовність країни, питома вага кожного складала 1/3. Останній фактор був новим і розраховувався як середня величина інноваційного індексу, індексу трансфертів технологій та умов розвитку венчурного капіталу. Кожен із цих факторів формувався на основі певної кількості підіндексів, які визначаються на основі економічних показників з офіційних джерел інформації та результатах опитувань керівників компаній.

Дослідження мікроекономічних умов конкурентоспроможності Всесвітній економічний форум розпочав у 1998 р. шляхом вимірювання та порівняння національних умов, які забезпечують досягнення високого і стабільного рівня продуктивності економіки. Для оцінки мікросередовища в 2000 р. професором Гарвардського університету М. Портером було розроблено Індекс поточної конкурентоспроможності The Current Competitiveness Index. Його розглядали як продуктивність країни і визначали у формі обсягу ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення. Спрямований на оцінку ефективності використання країною власного потенціалу, він ураховував вплив трьох факторів: складність діяльності та стратегій компаній, якість національного ділового клімату, рівень ВВП на душу населення у розрахунках за паритетом купівельної спроможності.

Подальше вдосконалення методик конкурентоспроможності відбулося в 2002 р. Було зазначено, що дослідження конкурентоспроможності побудовано на двох самостійних, проте взаємодоповнюючих підходах. Фактори конкурентоспроможності у середньостроковій перспективі строком на п'ять років відображав Індекс конкурентоспроможного росту, а Індекс поточної конкурентоспроможності дозволяв охарактеризувати ефективність використання поточного виробничого потенціалу країни. Країни були розподілені на інноваційно активні та інноваційно пасивні в залежності від ступеня впливу інновацій та технологій на конкурентоспроможність. Критерієм такого розподілу країн стала кількість патентів, зареєстрованих в США на 1 млн. населення. Для інноваційно активних країн, що зареєстрували в

США понад 15 патентів у розрахунку на 1 млн. осіб, питома вага технологічного фактору становила 1/2, а для суспільних інститутів та макроекономічного середовища – 1/4. Для країн, які мають меншу кількість патентів, використовують технології з-за кордону, питома кожного з факторів складала 1/3.

Було вдосконалено і методику оцінки мікроекономічного середовища. У 2002 р. використано Індекс мікроекономічної конкурентоспроможності The Microeconomic Competitiveness Index, який у 2004 р. отримав назву Індекс конкурентоспроможності бізнесу Business Competitiveness Index.

Продуктивність праці визначалася на основі оцінок розвитку компаній та ділового клімату в країні. Якість мікроекономічного середовища оцінювалася за допомогою десяти факторів: макроекономічного середовища, технологічних інновацій та дифузії, інформаційно-комунікаційних технологій, загальної інфраструктури, державних інституцій, конкурентного середовища в країні, розвитку кластерів, діяльності і стратегії компаній, захисту навколишнього середовища.

Зазначені дослідження макро- та мікроконкурентоспроможності мали достатньо високий ступінь кореляції (понад 95%), однак країни зі сприятливою макроекономічною ситуацією не завжди створювали підприємницький клімат, що сприяв розвитку компаній та спонукав до конкуренції.

Новий інструмент міжнародних порівнянь було подано в Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2004–2005 рр. Новий індекс – Індекс глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index дозволяв оцінювати мікро- та макророзвиток економіки в поточному та середньостроковому періодах і враховував вплив 12 груп факторів, таких як управлінська сфера, макроекономічне середовище, вища освіта та підготовка, трудові ресурси, розвиток технологій, розвиток бізнесу, інфраструктура, здоров'я та початкова освіта, ринок товарів та послуг, фінансова сфера, обсяги ринку, інновації. При розрахунках індексу було використано більшу кількість опитувань, менше статистичних показників, дані, що відображають ефективність діяльності окремих галузей, не враховували.

Питома вага впливу зазначених факторів змінювалася залежно від стадії розвитку країни. На першій стадії ваговий коефіцієнт базових факторів (інституцій, інфраструктури, макроекономічної стабільності, особистої безпеки та базового рівня людського розвитку) дорівнював 50; коефіцієнт факторів підвищувачів ефективності (ефективності ринків товарів, праці, фінансів, високого рівня розвитку людського капіталу, технологічної готовності, відкритості/ємності ринку) – 40; коефіцієнти факторів інновацій та складності бізнесу дорівнювали 10. На другій стадії питома вага базових факторів – 40, підвищувачів ефективності – 50, інновацій та складності бізнесу – 10. На третій стадії зазначені групи факторів мали коефіцієнти 30, 40, 30 відповідно.

Групування країн за стадіями розвитку здійснювалося відповідно до рівня ВВП на душу населення та частки сировинного експорту в загальному обсязі. Вважалося, що країна знаходиться на першій стадії розвитку, якщо її ВВП на душу населення менший за 2 000 дол., а частка сировинного експорту у його загальному обсязі перевищує 70%. Країни на другій стадії розвитку мають ВВП у межах 3 000–9 000 дол., а частка сировинного експорту не перевищує 70%. ВВП країн на третій стадії є вищим ніж 17 000 дол., а частка сировинного експорту є меншою ніж 70%.

Замість ВВП за паритетом купівельної спроможності почали використовувати ВВП на душу населення, скориго-

ваний на обмінний курс національної валюти, що дозволило оцінювати не стандарти життя, а умови, за яких конкурують компанії. Врахування частки сировинного експорту в його загальному обсязі, надало можливість урахувати наявність конкурентних переваг країни у боротьбі її компаній на міжнародних ринках. Таким чином, Індекс глобальної конкурентоспроможності дозволив більш точно та реалістично оцінювати конкурентоспроможність країн на світових ринках.

Починаючи з 2011 р. Всесвітній економічний форум удосконалює методику оцінки конкурентоспроможності і розробляє Індекс глобальної конкурентоспроможності, скоригований на сталість – Sustainability Adjusted Global Competitiveness Index. Стала конкурентоспроможність розглядається як сукупність інститутів, програм та інших факторів, які забезпечують продуктивність країни (економічний розвиток) за умов сталого соціального та екологічного розвитку у довгостроковій перспективі. Індекс сталої конкурентоспроможності дає змогу оцінити конкурентоспроможність у довгостроковому періоді (впродовж 20 років).

На сьогоднішній день Індекс знаходиться у процесі вдосконалення. У 2011 р. він урахував п'ять факторів, серед яких демографічні, соціальні показники та показники захисту навколишнього середовища. У методиці 2012 р. за основу взято 12 факторів Індeksu глобального середовища, до яких додаються сталість навколишнього середовища та соціальна сталість. У 2013 р. розраховують Індекс глобальної конкурентоспроможності, скоригований на коефіцієнт сталого розвитку та сталого навколишнього середовища. Для країн – лідерів рейтингів урахування сталості у більшості випадків не покращує результати. Натомість країни з низькими показниками Індeksu глобальної конкурентоспроможності свій рейтинг погіршують.

Характеристика розглянутих методик оцінки конкурентоспроможності Всесвітнім економічним форумом свідчить про її еволюцію. Незважаючи на збереження основної частини факторів і базових концепцій, основний акцент досліджень переміщується, ускладнюються індекси, тобто відбувається теоретичне вдосконалення підходу на основі нової парадигми.

Паралельно дослідженням ВЕФ власну оцінку глобальної конкурентоспроможності країн здійснює Міжнародний інститут розвитку менеджменту.

Спочатку критерії оцінки конкурентоспроможності були об'єднані у вісім груп: внутрішній економічний потенціал, зовнішньоекономічні зв'язки, державне регулювання, фінансово-кредитна система, інфраструктура, система управління, менеджмент, наука і технології, людські ресурси.

Кількість критеріїв дослідження постійно змінювалася. У 1999 р. вона дорівнювала 246 критеріям, у 2000 р. – 293, а в 2003 р. – 320, в останніх звітах – понад 330. Так само зростала і кількість країн, конкурентоспроможність яких досліджувалася: у 2003 р. їх було 49, а на сьогоднішній день це 61 країна.

Задля зменшення суб'єктивності оцінок Міжнародний інститут розвитку менеджменту використовує 2/3 кількісних показників та 1/3 експертних оцінок. Питома вага субфакторів незалежно від числа критеріїв, які він містить, дорівнює 5% ($20 \times 5 = 100$). Усі країни поділяють на дві групи залежно від чисельності населення: більше або менше 20 млн.

Оцінювання конкурентоспроможності національної економіки на сьогоднішній день здійснюється за такими параметрами, як: стан економіки (84 показники), ефективність бізнесу (71), ефективність уряду (61), стан інфраструктури (116 показників).

Зміни методики МІРМ, спрямовані на врахування сучасних тенденцій розвитку економіки, здійснюються більш поступово, що надає можливість для порівняльного аналізу в довгостроковій перспективі.

Всесвітній економічний форум та Міжнародний інститут розвитку менеджменту довгий час співпрацювали та видавали єдиний звіт конкурентоспроможності країн, тому в цілому їх оцінки співпадають. Однак із 1987 р. вони здійснюють окремі дослідження, публікують власні звіти, мають певні відмінності методики (табл. 2).

Висновки. Порівнюючи результати досліджень Інституту менеджменту та Всесвітнього економічного форуму, слід зазначити, що вони мають єдину теоретико-методичну

Таблиця 2

Порівняльний аналіз методик оцінки конкурентоспроможності країни ВЕФ та МІРМ

Критерії	ВЕФ	МІРМ
1. Кількість країн, охоплених у рейтингу за останній рік	144	61
2. Основні фактори оцінки конкурентоспроможності (кількість використаних показників)	1) державні інститути (21); 2) інфраструктура (9); 3) макроекономічне середовище (5); 4) охорона здоров'я та початкова освіта (10); 5) вища освіта та професійна підготовка (8); 6) ефективність ринку товарів (16); 7) ефективність ринку праці (10); 8) рівень розвитку фінансового ринку (8); 9) технологічна готовність (9); 10) розмір ринку (2); 11) рівень розвитку бізнесу (7); 12) інновації (7)	1) стан економіки (84), 2) ефективність бізнесу (71), 3) ефективність уряду (61), 4) стан інфраструктури (116)
3. Рівень дослідження	Мікро, макро	Мікро, макро
4. Об'єктивність використаної інформації	1/3 – статистичні дані, 2/3 – експертні оцінки	2/3 – статистичні дані, 1/3 – експертні дані
5. Особливості методології	Розподіл країн за стадіями розвитку та питомою вагою сировинного експорту у загальному експорті	Розподіл країн за чисельністю мешканців до 20 млн. та більше
6. Переваги, використаної методики	– вільний доступ до звітів в Інтернеті; – опис використаних методик у звітах; – використовується для оцінки урядових програм	– поступові зміни методики, що дозволяють результативно оцінювати конкурентоспроможність у довгому періоді
7. Недоліки, використаної методики	– досить часті зміни методики, що ускладнює довгостроковий аналіз динаміки конкурентоспроможності	– платний доступ до звіту; – обмежений опис, використовуваних методик

основу, засновану на індексному методі, використовують загальні принципи економіко-математичних розрахунків, дані статистичної інформації, велику кількість опитувань, макроекономічних, соціально-політичних, юридичних показників та глобальних індексів. Однак відрізняються методами збору та обробки інформації, що призводить до розбіжностей рейтингів.

Існуючі на сьогоднішній день методики досліджень конкурентоспроможності мають ряд переваг та недоліків. Дослідження конкурентоспроможності, що проводилися Всесвітнім економічним форумом, зазнали суттєвих змін: збільшилась кількість країн, конкурентоспроможність яких оцінюється (на сьогоднішній день 144 країни), кількість показників та опитувань, використовуються нові індекси та показники. Для оцінки сталості розвитку в довгостроковому періоді враховуються фактори сталого розвитку та сталого навколишнього середовища. Розподіл країн на групи за стадіями розвитку дає змогу більш точно та реалістично оцінювати конкурентоспроможність країн на світових ринках.

Недоліком методики є досить суттєва суб'єктивність оцінок, бо опитування експертів складають 2/3 від усіх даних. А найголовніше – змінюється методика розрахунку індексів конкурентоспроможності, що ускладнює аналіз конкурентоспроможності у динаміці. Перевагою методики ВЕФ є вільний доступ до щорічних звітів про конкурентоспроможність, детальний опис методики досліджень, можливість оцінювання результативності певних урядових програм.

Міжнародний інститут менеджменту в своїх дослідженнях ураховує 61 країну, обмежує опис власних методик досліджень, а звіти надаються на платній основі. Водночас дана методика використовує досить великий обсяг показників (понад 330), результати опитувань експертів складають 1/3 даних, тобто така методика є менш суб'єктивною. Важливою перевагою методики є поступовий характер її змін, що надає можливість порівнювати результати упродовж тривалого періоду часу.

Відсутність на міжнародному рівні єдиного універсального показнику конкурентоспроможності національної економіки вимагає розробки теоретичних основ, які б підтверджувалися статистичними даними та практичним досвідом.

Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
3. Квансюк Б.Е. Конкурентоспроможність національної економіки / Б.Е. Квансюк. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
4. Бородіна О.М. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / О.М. Бородіна, І.В. Крючкова. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
5. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О.С. Шнипко. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015. World Economic Forum 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
7. The World Competitiveness Yearbook 2014 – IMD, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>.

Чайка Ю.Н. Развитие методических подходов к оценке национальной конкурентоспособности

Аннотация. В статье рассмотрены пути развития наиболее распространенных методик оценки национальной конкурентоспособности. Осуществлен сравнительный анализ, выявлены преимущества и недостатки исследований Всемирного экономического форума и Международного института развития менеджмента.

Ключевые слова: конкурентоспособность экономики, Всемирный экономический форум, Международный институт развития менеджмента, рейтинг конкурентоспособности, факторы конкурентоспособности.

Chaika Yu.N. Development of methodological approaches to evaluation of national competitiveness

Summary. The ways of the most common methods development in assessment of national competitiveness are considered. The comparative analysis revealed the advantages and disadvantages of the World Economic Forum and the International Institute for Management Development.

Keywords: economic competitiveness, the World Economic Forum, International Institute for Management Development, the competitiveness ranking of competitiveness factors.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Ращупкина В.Н.,
д.э.н., профессор,
Международный гуманитарный университет
Козлова Л.В.,
к.э.н., доцент,
Международный гуманитарный университет*

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОДСИСТЕМ¹

Аннотация. В статье на основе обоснования методологии управления интеграционными процессами технологических подсистем обобщены алгоритм бизнес-процесса в системе энергетической составляющей и системный подход к уровням мониторинга.

Ключевые слова: бизнес-процесс, методы, системный подход.

Постановка проблемы. Высокая мобильность мирового бизнеса привела к значительным переменам в организационной стратегии. В условиях глобализации возникает острая потребность в повышении конкурентоспособности отечественных предприятий на внутреннем и внешних рынках, что вызвано низкой эффективностью деятельности и высокой ресурсо- и энергоемкостью производства. Перспективным направлением в сложившихся условиях является развитие систем управления на основе ключевых инструментов использования потенциала, заложенного в системах управления производственных бизнес-процессов. Это определяет необходимость усовершенствования управления ресурсами, оптимизации производственных, вспомогательных и административных бизнес-процессов технологических подсистем.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность затронутых проблем обуславливает внимание к ним со стороны зарубежных ученых и специалистов-практиков, таких как М. Хаммер, Дж. Чампи, Дж. Харрингтон, А.В. Шеер, В.В. Репин, В.Г. Елиферов, М.Л. Джорджу, Дж. Ворксу, К. Ватсон-Хемфиллу, С.В. Валдайцев, В. Шер, В.В. Максимцов, А. Берн, М. Робсон, Ф.Н. Филин и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Вместе с тем в работах названных авторов недостаточно определен методологический подход, не разработан механизм управления, основанный на взаимосвязи бизнес-процессов технологических подсистем. В связи с этим разработка научно-методических и прикладных рекомендаций по формированию и реализации методологического подхода к управлению бизнес-процессами на основе единой технологической цепочки «уголь – железосодержащие – кокс – металл» является актуальным.

Цель статьи заключается в усовершенствовании методологии управления интеграционными процессами технологических подсистем «уголь – железосодержащие – кокс – металл» как бизнес-процесса целенаправленного воздействия субъекта на объект в воспроизводстве собственности, развитии наиболее перспективных видов деятельности, обеспечивающих интегра-

цию всех функциональных подразделений предприятий, связанных с товаропотоком до выхода готовой продукции.

Изложение основного материала исследования. В условиях конкуренции особое значение приобретает системный подход к интегрированному и динамическому управлению сырьевыми (уголь, железная руда, лом черных металлов, кокс, коксующийся уголь), материальными, энергетическими, информационными и финансовыми ресурсами. Иными словами, совершенствование, или оптимизация, бизнес-процессов, переход на процессное управление энергетической составляющей технологической цепочки существенно меняют сущность процессного управления, предопределяют появление новых экономических категорий.

Вместе с тем в единой системе управления предприятиями технологической цепочки, включающей сырьевые и финансовые ресурсы и до выхода готовой продукции, подтверждается факт наличия синергетических связей между производственными бизнес-процессами и эмерджентного влияния результатов их изменений на совокупный эффект. Приведенные направления оптимизации бизнес-процессов очень тесно переплетаются с научным обоснованием метода управления бизнес-процессами, разработанного М. Хаммером, и Дж. Чампи [3]. Сущность метода управления сводится к улучшению показателей бизнеса за счет ключевых показателей результативности, таких как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность.

Впервые к улучшению показателей деятельности обратился Дж. Харрингтон в теоретической работе Business Process Improvement, где определил методологию улучшения бизнес-процессов, совершенствование которой обуславливает получение экономической оценки интегрированности процессов для поддержки ключевых операционных технологических систем. Технологическая система достигает значительных успехов путем анализа мероприятий и задач с целью оптимизации общих показателей деятельности в единой системе управления технологическим бизнес-процессом [1]. Следует заметить, что предложенный системный подход обуславливается еще и тем, что в условиях ограниченности ресурсов возрастает роль менеджмента эффективности и качества их использования. Издержки, вызванные некачественным менеджментом управления, увеличиваются из-за затрат на компенсации и исправление ошибок. Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как бизнес-процессами. Преимущество процессного подхода заключается в наличии непрерывного управления, обеспечивающего взаимосвязь технологической цепочки на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии. Изучая процесс

¹ Исследование было проведено в рамках исследовательского проекта кафедры бизнес-администрирования по теме «Разработка методических подходов и практических рекомендаций по совершенствованию механизмов управления эффективностью деятельности предприятий и интенсификации бизнес-процессов в производственном и непроизводственном секторах экономики» (государственный регистрационный номер 0115U001935).

с данной позиции, обобщив взгляды на экономическую сущность процессного подхода, обоснован алгоритм: управление функциональным бизнес-процессом (рис. 1) и управление экономической эффективностью в системе энергетического менеджмента технологических подсистем (рис. 2). Также целесообразно отметить, что тут прослеживаются теоретические положения синергетического процессного подхода. Теоретическую основу данного научного подхода образует интегративное свойство системы – эмерджентность, под которой понимают совокупность функционирования взаимосвязанных подсистем, порождающих качественно новые функциональные свойства.

В технологических подсистемах энергетического менеджмента необходимым условием является определение этапов функциональных взаимосвязей бизнес-процессов и экономической эффективности внедрения в соответствии с требованиями внутренних нормативных актов. Функциональная взаимосвязь бизнес-процессов энергетического менеджмента в единой технологической подсистеме «уголь – железосодержащие – кокс – металл» представлена семью этапами:

Этап 1. Определение потенциала экономии топлива: котельно-печного, тепловой и электрической энергии.

Расчет общего экономического эффекта с учетом энергосбережения технологической подсистемы выполняется по общей формуле:

$$E_{\text{ппрз}} = \sum (C_{zi} + E_{\text{опзи}}) K_{\text{пи}} - C_{\text{п}} - E_{\text{ир}}, \text{ тыс. грн.}, \quad (1)$$

где C_{zi} – общая по годам внедрения стоимость резервов экономии ТЭР по i-му мероприятию согласно программе энергосбережения предприятия, тыс. грн.;

$K_{\text{пи}}$ – коэффициент, определяющий долю экономического эффекта, от общего эффекта, который будет получен при внедрении i-го мероприятия по энергосбережению;

$C_{\text{п}}$ – стоимость бланка энергетического паспорта, тыс. грн.;

$E_{\text{ир}}$ – стоимость проведения экспертизы и регистрации энергетического паспорта территориальным управлением, тыс. грн.;

$E_{\text{опзи}}$ – экологический эффект, обусловленный сокращением вредных выбросов при внедрении i-го мероприятия по энергосбережению:

$$E_{\text{опзи}} = B_{zi} \cdot (V_{\text{NOi}} \cdot n_{\text{NO}} + V_{\text{COi}} \cdot n_{\text{CO}} + V_{\text{SOi}} \cdot n_{\text{SO}}) / 1000, \text{ тыс. грн.} \quad (2)$$

где V_{NOi} , V_{NOi} , V_{NOi} – удельные выбросы, соответственно, оксидов азота NOx, оксидов углерода CO, сернистого ангидрида SO₂ при сжигании котельно-печного топлива, если оно используется в техпроцессе, который совершенствуется;

i – индекс мероприятия согласно программе энергосбережения предприятия;

B_{zi} – общий по годам внедрения объем резервов экономии котельно-печного топлива по i-му мероприятию в соответствии с программой энергосбережения предприятия, т. у. т.;

r – индекс предприятия.

Этап 2. Определение стоимости резерва экономии ТЭР от внедрения i-го мероприятия по энергосбережению C_{zi} рассчитывается по формуле:

$$C_{zi} = (B_{zi} \cdot b + G_{zi} \cdot g + W_{zi} \cdot w) / 1000, \text{ тыс. грн.}, \quad (3)$$

где B_{zi} , G_{zi} , W_{zi} – резервы экономии, соответственно, котельно-печного топлива, тепловой и электрической энергии от внедрения i-го мероприятия, т. у. т., Гкал, тыс. кВт г.;

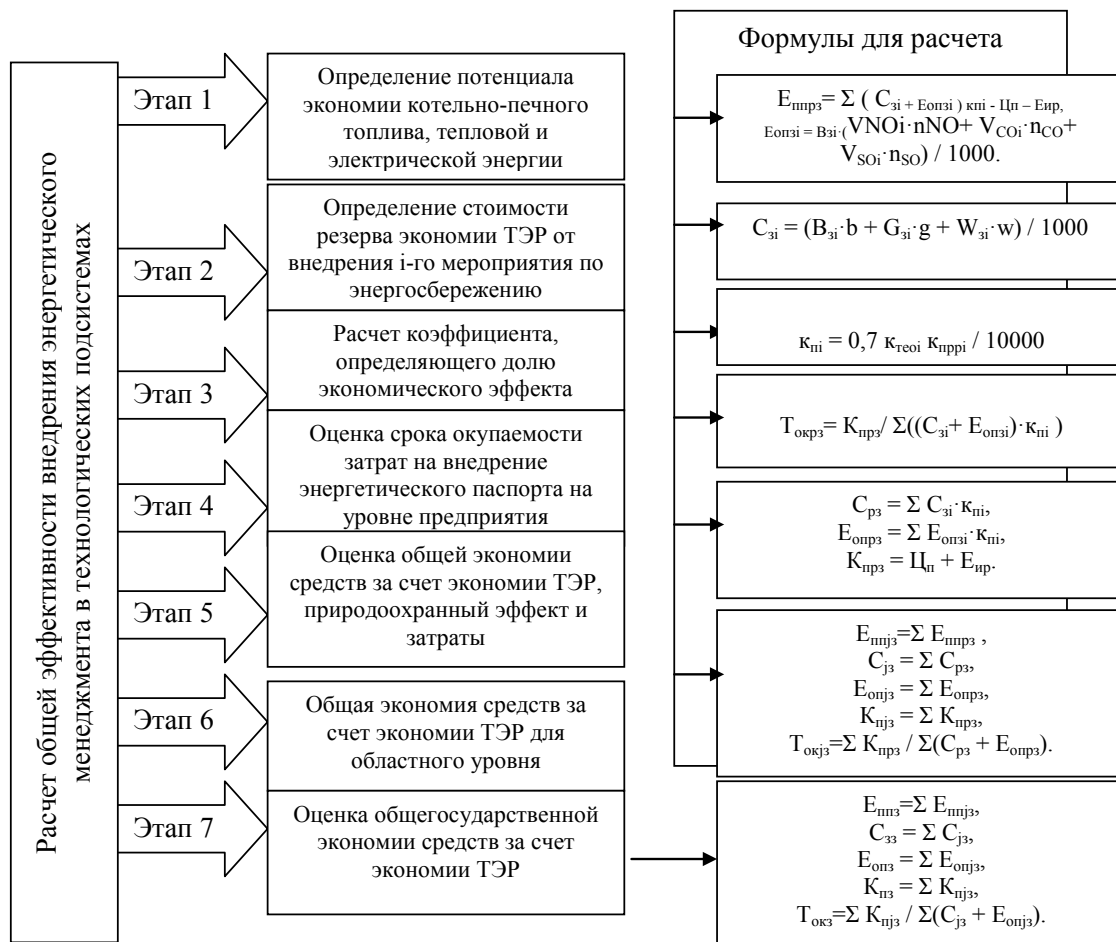


Рис. 1. Алгоритм функциональных бизнес-процессов в системе энергетического менеджмента технологических подсистем

b, g, w – цена, соответственно, котельно-печного топлива, тепловой и электрической энергии, грн./т.у.т., грн./Гкал, грн./тыс. кВт г.

Етап 3. Определение коэффициента удельного соотношения стоимости работ, определяющего долю экономического эффекта, который обусловлен внедрением энергетического паспорта, рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{пн}} = 0,7 K_{\text{теор}} K_{\text{прр}} / 10000, \quad (4)$$

где $K_{\text{теор}}$ – коэффициент удельного соотношения стоимости работ i-го мероприятия в общей стоимости проектных работ;

$K_{\text{прр}}$ – процент стоимости проектных работ в общей стоимости внедрения i-го мероприятия $K_{\text{зи}}$ в зависимости от категории сложности мероприятия и общей стоимости работ;

Етап 4. Оценка срока окупаемости затрат на внедрение энергетического паспорта на уровне предприятия рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{окрз}} = K_{\text{прз}} / \Sigma ((C_{\text{зи}} + E_{\text{опз}}) \cdot K_{\text{пн}}), \text{ год} \quad (5)$$

Етап 5. Оценка общей экономии средств за счет экономии ТЭР, природоохранный эффект и затраты, обусловленные внедрением энергетического паспорта для уровня предприятия, составят:

$$C_{\text{рз}} = \Sigma C_{\text{зи}} \cdot K_{\text{пн}}, \text{ тыс. грн.}; \quad (6)$$

$$E_{\text{опрз}} = \Sigma E_{\text{опз}} \cdot K_{\text{пн}}, \text{ тыс. грн.}; \quad (7)$$

$$K_{\text{прз}} = C_{\text{п}} + E_{\text{пр}}, \text{ тыс. грн.} \quad (8)$$

Етап 6. Общие экономия средств за счет экономии ТЭР, природоохранный эффект, затраты, экономический эффект обусловлены внедрением энергетического паспорта для уровня области и срок окупаемости затрат определяются по формулам (9–13), приведенными в табл. 3, где j – индекс области.

Етап 7. Оценка общегосударственной экономии средств за счет экономии ТЭР, природоохранный эффект, затраты, экономический эффект обусловлены внедрением энергетического

паспорта и срок окупаемости затрат определяются по формулам, приведенным на рис. 1.

Расчет годовой экономической эффективности внедрения бизнес-процессов энергетического менеджмента на предприятии представлено тремя этапами:

Етап 1. Расчет показателей годовой эффективности внедрения «Энергетического паспорта предприятия» (ожидаемой или отчетной) выполняется с учетом мероприятий, которые включены в годовой Программе энергосбережения предприятия.

Етап 2. Кроме того, при расчетах годового экономического эффекта, который обусловлен внедрением «Энергетического паспорта» и «Расходов, которые обусловлены внедрением мероприятий по экономии ТЭР и Энергетического паспорта», не учитываются $C_{\text{п}}$ – стоимость бланка энергетического паспорта и $E_{\text{пр}}$ – стоимость проведения экспертизы энергетического паспорта территориальным управлением Государственной инспекции по энергосбережению.

Етап 3. Годовые показатели, обусловленные внедрением энергетического паспорта для уровня предприятия, рассчитываются по формулам (1р...8р).

Необходимо отметить, что сущность процессного подхода к управлению бизнес-процессом технологических подсистем необходимо рассматривать по методике PDCA (Plan (планирование процесса) – Do (выполнение процесса) – Check (анализ показателей эффективности) – Act (корректирование процесса)), включая внутренний мониторинг на каждом этапе управленческого цикла.

Процессно-ориентированное управление производственным циклом представлено на основании уровней измерения бизнес-процесса (рис. 3).

Первый уровень измерения «Оценка показателей результата процесса» включает все бизнес-процессы предприятия.

Для вспомогательных бизнес-процессов измерение часто ограничивают только первым уровнем. Для производственных бизнес-процессов измерение результата процесса должно про-



Рис. 2. Алгоритм экономической эффективности внедрения энергетического менеджмента на предприятии

водится в рамках выполнения требования стандарта, который требует «осуществлять мониторинг и измерять характеристики продукции с целью верификации соблюдения требований к продукции на соответствующих стадиях процесса жизненного цикла», поэтому измерение самого производственного процесса необходимо проводить как минимум на втором уровне.

Второй уровень измерения процесса – «Оценка рисков для результата процесса». Основные факторы риска и показатели представлены в табл. 1.

Для проведения анализа влияния различных факторов и показателей на результат процесса могут быть рекомендованы известные методы инжиниринга: причинно-следственная диаграмма, диаграмма Парето, стратификация (расслаивание), диаграмма разброса, FMEA (анализ причин и последствий отказов), методы описательной статистики (графики, гистограммы, диаграммы), анализ возможностей процесса, статистическое управление процессами (SPC), регрессионный анализ, анализ трендов и др.

Такой подход целесообразно применять ко всем производственным процессам.

Третий уровень измерения процессов – это «Оценка дополнительных показателей». Самыми важными дополнительными показателями процесса обычно являются показатели эффективности.

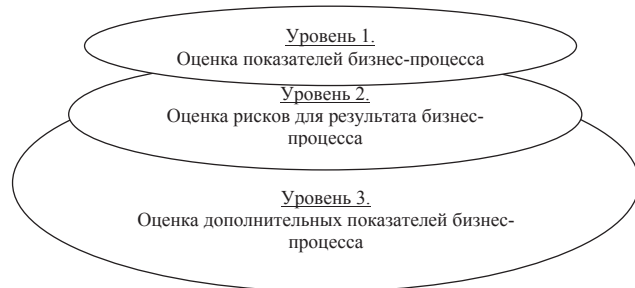


Рис. 3. Уровни мониторинга (измерения) бизнес-процесса

Эффективность процесса характеризуется соотношением достигнутого результата и затраченных ресурсов. Результат определяется на первом уровне измерения, поэтому на третьем уровне достаточно оценить затраченные ресурсы.

Таблица 1

Факторы и показатели риска

Факторы риска	Показатели
Персонал	Компетентность персонала (образование, подготовка, навыки, опыт)
Оборудование, программное обеспечение	Характеристики, текущее состояние, режимы и параметры работы оборудования (программного обеспечения)
Внешняя среда	Атмосферные условия, законодательство, политические и экономические условия
Материалы, комплектующие изделия	Характеристики материалов и комплектующих изделий
Управляющие воздействия	Процедуры, планирование, контроль
Финансовые риски	Методология управления и налогообложение оборотных активов

Основными показателями, влияющими на эффективность процесса, будут: затраты времени, использование оборудования, материалов и др. После ответа на вопрос мониторинга

бизнес-процесса «Что измерять?» нужно определиться с методом измерения, то есть ответить на вопрос «Как измерять?». Наиболее распространенные методы измерения процессов представлены в табл. 2.

Самым объективным и точным является инструментальный метод. Но он обычно применяется только для основных производственных процессов, в результате которых производится материальная продукция. Социологический метод позволяет получить информацию о ключевых показателях результата процесса от его потребителей.

Таблица 2

Методы мониторинга (измерения) бизнес-процесса

Метод	Характеристика метода
Инструментальный	С помощью контрольного или измерительного оборудования
Социологический	Анкетирование
Экспертный	Оценка специалистов
Расчетный (статистический)	Математическая обработка массивов данных или выборки

Данный метод удобно использовать для вспомогательных процессов, потребителями которых являются сотрудники этой же организации. При отсутствии возможности (или экономической целесообразности) использования двух вышеуказанных методов применяют метод оценки результатов процесса экспертами. В качестве экспертов могут выступать: руководители организации, лица, ответственные за процесс, исполнители процесса, потребители или их представители, внешние или внутренние аудиторы, другие специалисты. Расчетный метод применяется для представления обобщенных результатов измерений предыдущими методами на всех уровнях измерения процесса. Оценка бизнес-процессов системы менеджмента качества по представленному алгоритму представлена в табл. 3.

Для процесса «Измерение продукции» можно рекомендовать в качестве показателя результата процесса использовать также показатели оперативности информации о характеристиках продукции, например «Затраты времени на проведение измерений». Этот же показатель характеризует затраты на процесс (3-й уровень), так как основан на требованиях как непосредственных потребителей результата процесса, так и акционеров организации. Большинство предприятий в качестве основного показателя результата процесса «Управление записями» выделяют «Соответствие деятельности по управлению записями требованиям документированной процедуры». Такой подход правомерен, если в качестве основного потребителя выделить «Руководство предприятия».

Но если основным потребителем процесса считать «Персонал предприятия», то его главным требованием будет «Удобство ведения, хранения и использования записей», а основным показателем результата процесса будет «Количество замечаний персонала к процедуре управления записями». Снижение замечаний можно достичь за счет совершенствования процесса, например путем внесения изменений в процедуру. Возможен вариант, когда организация выделит несколько потребителей результата процесса и, соответственно, несколько показателей результата. При проведении оценки рисков также рекомендуется выделять для каждого процесса комплекс показателей. Для рассматриваемых процессов это могут быть: навыки и опыт персонала, проводящего измерение продукции, применя-

Оценка производственных бизнес-процессов системы менеджмента качества

Процесс	Измерение продукции	Управление записями
1-й уровень: Оценка показателей результата бизнес-процесса		
Цель процесса	Проверка соблюдения требований к продукции на соответствующих стадиях производства	Обеспечение сохранности и доступности записей
Потребители	Производственные подразделения	Все подразделения
Требования потребителей	Точность информации о характеристиках продукции	Удобство ведения, хранения и использования записей
Выход	Информация о характеристиках продукции	Структурированные записи
Показатели результата процесса	Количество претензий потребителей (внешних и внутренних) к качеству продукции	Количество замечаний персонала к процедуре управления записями
Метод измерения показателей результата процесса	Экспертный: Учет и анализ претензий потребителей	Социологический: Сбор и анализ замечаний персонала
2-й уровень: Оценка рисков для результата бизнес-процесса		
Основные факторы риска	Контрольно-измерительное оборудование (КИО)	Персонал
Показатели риска	Состояние КИО	Подготовка персонала
Методы измерения индикаторов риска	Экспертный: Контроль состояния КИО	Экспертный: Проверка знаний персонала
3-й уровень: Оценка дополнительных показателей бизнес-процесса		
Другие заинтересованные стороны	Акционеры	Акционеры
Требования других заинтересованных сторон	Снижение затрат на реализацию процесса	Снижение затрат на реализацию процесса
Дополнительные показатели	Затраты времени	Использование бумаги
Метод измерения дополнительных показателей	Экспертный: Учет и анализ затрат времени на реализацию процесса	Экспертный: Учет и анализ, использования бумаги

емые при проведении измерений продукции и при управлении записями методики и процедуры, температура и влажность в помещениях для проведения измерений продукции и в местах хранения записей. Состояние компьютерной и оргтехники, программного обеспечения.

Перечень показателей затрат на процесс «Измерение продукции» можно дополнить затратами расходных материалов и затратами на приобретение и обслуживание контрольного и измерительного оборудования. В процессе «Управление записями» целесообразно также учитывать затраты времени на ведение и управление записями и затраты на оргтехнику и бумагу. Также организация может посчитать целесообразным проведение измерений дополнительных показателей, связанных с риском для персонала (например, проводить оценку рисков, связанных с использованием химических реактивов в процессе «Измерение продукции»), или проведение измерений воздействия процесса на окружающую среду.

Выводы. Анализ современных методологических подходов позволил сделать вывод, что управление развитием предприятия должно быть ориентировано на всестороннее внедрение процессного подхода, предусматривающего анализ и регламентацию бизнес-процессов, повышение эффективности использования всех видов ресурсов, соблюдение нормативов качества производства и управления, обеспечение сырьевыми ресурсами внутреннего рынка потребления. Предложенный в статье алгоритм анализа процесса предлагает направление, по которому целесообразно проводить экономический анализ уровней измерения процессов. Методологический подход к оценке экономической эффективности внедрения бизнес-процессов энергетического менеджмента дает возможность определить экономические составляющие, зависящие от уровней измерения процесса, а также выбора показателей для измерения и экономического анализа, действующей организационно-правовой

формы бизнеса, уровня подготовки персонала, корпоративной культуры, выбранной модели управления консолидированной финансовой отчетностью как единой экономической единицы.

Литература:

1. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг, Х.В. Нимвеген; пер. с англ. – СПб.: АЗБУКА Б Микро, 2002. – 342 с.
2. Шер В.А. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы / В.А. Шер; пер. с англ., 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Просветитель, 1999. – 173 с.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

Ращупкіна В.М., Козлова Ю.В. Методологія управління бізнес-процесами технологічних підсистем

Анотація. У статті на основі обґрунтування методології управління інтеграційними процесами технологічних підсистем обґрунтовано алгоритм бізнес-процесу у системі енергетичної складової та системний підхід щодо рівнів моніторингу.

Ключові слова: бізнес-процес, методи, системний підхід.

Rashchupkina V.N., Kozlova L.V. Methodology control business processes technological subsystems

Summary. The article, which is based on the study management methodology in integration processes of technological subsystems generalized algorithm for the business process in the system of the energy component and a systematic approach to monitoring levels.

Keywords: business process, methods, systems approach.

Борбулевич В.З.,

аспірант кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ПРОЕКТІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Статтю присвячено методам оцінювання проектів модернізації на промисловому підприємстві. Розроблено метод вибору й обґрунтування перспективних напрямів модернізації на промисловому підприємстві. Визначено і класифіковано за групами сукупність показників, які характеризують поточний стан підприємства. Доведено, що вибір перспективного проекту модернізації повинен опиратися на результати аналізу поточного стану підприємства та його життєвого циклу. Приведено розгорнуту характеристику основних методів розрахунку показників оцінювання очікуваної ефективності проектів модернізації підприємства.

Ключові слова: модернізація, промислове підприємство, алгоритм, оцінка, показник ефективності інвестицій, раціональний вибір.

Постановка проблеми. Ключовим завданням економічної політики вітчизняних підприємств залишається завдання утримання позицій в умовах продовження тиску економічної кризи на їх діяльність. Опираючись на класичні засади менеджменту, у таких умовах потрібно сконцентрувати зусилля на формування такого потенціалу підприємства, який би дозволив при виході національної економіки з кризи забезпечити стійкий розвиток підприємства [12]. Статистичні дані підтверджують висновок про те, що більшість вітчизняних промислових підприємств потребують комплексної модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем модернізації промислових підприємств присвячено роботи таких зарубіжних учених, як Л.І. Абалкін, Р.Л. Акофф, М.П. Афанасьєв, Д. Ворд, С.Ю. Глазьев, Д. Дойл, П. Друкер, А. Колганов, Н.Д. Кондратьєв, Т. Хокканен, а також вітчизняних науковців: Д.В. Ванькович, В.М. Гесць, Н.Б. Демчишак, С.В. Захарін, О.В. Кленін, Є.О. Литвиненко, С.В. Онишко, Й.М. Петрович, Л. Ткаченко, Г.В. Федаш та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем. Однак низку завдань теоретико-методологічного забезпечення процесу модернізації підприємств, зокрема методи їх оцінювання, недостатньо глибоко розглянуто. Обґрунтування трансформаційних заходів, спрямованих на проведення модернізації вітчизняних підприємств, підвищує вимоги до повноти й якості прийняття відповідних рішень у сфері модернізації підприємств. В умовах складного соціально-економічного і політичного стану в Україні посилюється негативний ефект від некоректних чи хибних рішень щодо розвитку підприємства. Слід підкреслити, що в силу значного організаційно-технологічного відставання від розвинутих країн рішення щодо модернізації підприємств, які розроблені на основі досвіду підприємств розвинутих країн, необхідно адаптувати для вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає у формуванні методів оцінювання проектів комплексної програми модернізації підприємства. Основними завданнями дослідження є:

- аналіз існуючих методів оцінювання модернізації промислових підприємств;
- визначення алгоритму оцінювання сукупності проектів модернізації промислового підприємства з узгодженням порядку їх проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах масштабної економічної кризи більшість вітчизняних підприємств, які, як правило, відстають у своєму розвитку, відкладають перспективні зміни на майбутнє, обумовлюючи це невизначеністю ситуації. Проте такий підхід є безперспективним, оскільки не дозволяє усунути структурно-технологічні та технічні обмеження економічного зростання вітчизняних підприємств. В умовах високого рівня зношеності основних фондів, відставання управлінських і виробничих технологій, поступового скорочення високопрофесійного персоналу підприємство лише нарощує негативний баласт, який у майбутньому, навіть за сприятливої ситуації, не дозволить досягнути оптимальних параметрів економічного розвитку [9; 10]. Для мінімізації вказаних загроз вітчизняним підприємствам потрібно дотримуватися стратегії стійкого розвитку, яка б опиралася на конкретні заходи на тактичному рівні. Інтенсифікація процесів модернізації вітчизняних підприємств вимагає узгодженого вирішення інвестиційних та інноваційних рішень, спрямованих на розвиток підприємства. У зв'язку з цим виникає обґрунтоване питання: яким чином в умовах складного соціально-економічного і політичного стану в Україні забезпечити ефективний розвиток вітчизняних підприємств [3; 4]? Необхідність задіяння гнучкого і водночас максимально надійного механізму управління процесами модернізації обумовлено значно обмеженим доступом до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів. Така ситуація сильно ускладнює вирішення стратегічних завдань розвитку підприємств. Зрозуміло, що в умовах невизначеності потрібно розробити відповідні методи оцінювання та аналізування стану підприємства і проектів його модернізації, щоб гнучко формувати стратегію майбутнього розвитку [8].

Першочерговим завданням вітчизняних підприємств є підтримка процесів модернізації на підприємстві, яка б забезпечила раціонально обумовлену траєкторію розвитку за умови найбільш оптимального використання доступних ресурсів. Очевидно, що такі рішення повинні бути максимально повно обґрунтовані. Ризики їх невиконання мають бути мінімізовані та не перевищувати певного критичного значення. Розглянемо детальніше послідовність проведення дослідження визначення перспектив модернізації на підприємстві.

На першому етапі дослідження найбільш перспективних напрямів модернізації підприємств слід отримати загальну картину поточного стану підприємства, виявлення сильних і слабких сторін виробничо-господарської та управлінської сфер діяльності. З метою проведення найбільш повного аналізу стану підприємства з точки зору проведення модернізації для промислових підприємств доцільно орієнтувати на базові цілі

модернізації. На основі проведеного аналізу діяльності вітчизняних промислових підприємств запропоновано такі основні напрями модернізації підприємства:

- підвищення ефективності виробництва;
- удосконалення системи управління підприємством;
- підвищення рівня роботи з персоналом;
- забезпечення високої якості і розширення асортименту товарів/послуг;
- покращання екологічної ситуації.

За кожним напрямом було визначено сукупність показників, які характеризують стан підприємства і обумовлюють доцільність проведення модернізації. Перелік ймовірних напрямів модернізації та показників оцінювання стану підприємства за ними приведено у табл. 1.

На другому етапі потрібно визначити найбільш критичні та перспективні напрями модернізації конкретного промислового підприємства. Першочергового значення набувають ті напрями модернізації, по яких показники знаходяться в критичних областях значень для підприємства з урахуванням специфіки його діяльності. Наведений комплекс зібраних показників (табл. 1) у цілому по підприємству, а також у розрізі основних його підрозділів дасть змогу чітко визначити ефективність системи менеджменту, стан матеріально-виробничої бази й ефективність технологій використання ресурсів. Наведену сукупність загальних характеристик можна використовувати при аналізі ефективності будь-якої галузі промисловості. Залежно від специфіки виробничих процесів перелік і вагомість техніко-економічних показників кожного підприємства можуть значно відрізнятися.

Таблиця 1

Основні групи показників за основними напрямками модернізації

Напрямок модернізації	Показники	Змістове наповнення показника
Удосконалення виробництва	Рентабельність виробництва	Відношення суми отриманого прибутку до середньорічної вартості основного і оборотного капіталу
	Рівень рентабельності	Відношення прибутку до вартості основних виробничих фондів або собівартості продукції
	Фондоозброєність	Рівень оснащення працюючих основними виробничими засобами
	Фондомісткість	Величина необхідних основних виробничих засобів для виробництва одиниці продукції
	Фондовіддача основних виробничих фондів	Відношення вартості товарної продукції до вартості основних виробничих фондів
	Матеріаломісткість	Величина прямих матеріальних витрат на одиницю продукції
	Енергомісткість	Величина витрат первинних паливно-енергетичних ресурсів у натуральному виразі (тоннах умовного палива) на одиницю валового продукту
Удосконалення системи управління	Рентабельність продукції	Відношення суми отриманого прибутку до величини загальних витрат
	Частка внутрішніх трансакційних витрат	Відношення внутрішніх трансакційних витрат до загальних витрат підприємства
	Частка зовнішніх трансакційних витрат	Відношення зовнішніх трансакційних витрат до загальних витрат підприємства
	Затрати на управління підприємством	Відношення сумарних витрат на утримання апарату управління до загальних витрат підприємства
Покращання екології	Коефіцієнт корисного використання природних ресурсів	Відношення обсягів корисного використання природних ресурсів до загальних обсягів використання природних ресурсів
	Коефіцієнт забруднення атмосфери	Відношення обсягів природних ресурсів у викидах до загальних обсягів використання природних ресурсів
	Коефіцієнт забруднення водних басейнів	Відношення обсягів природних ресурсів у стоки до загальних обсягів використання природних ресурсів
	Коефіцієнт забруднення ґрунтів	Відношення обсягів природних ресурсів у відходи до загальних обсягів використання природних ресурсів
Підвищення рівня управління персоналом	Продуктивність праці	Відношення обсягу випущеної продукції до загальної чисельності зайнятих працівників
	Частота виробничого травматизму	Відношення числа випадків виробничого травматизму до загальної чисельності персоналу
	Частка витрат на заробітну плату	Частка витрат на заробітну плату у складі доходу підприємства
	Коефіцієнт оборотності кадрів зі звільнення	Відношення кількості звільнених працівників з організації за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період
	Коефіцієнт оборотності кадрів із найму	Відношення кількості найнятих працівників з організації за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період
Удосконалення продуктового ряду	Якість продукції	Відношення якісної продукції (без повернення і зовнішніх рекламаций) до загального обсягу товарної продукції
	Частка нової продукції	Відношення обсягу нової продукції до загального обсягу виробництва
	Частка інноваційної продукції	Відношення обсягу інноваційної продукції до обсягів відвантаженої промислової продукції

На третьому етапі слід проаналізувати життєвий цикл підприємства на предмет уточнення найбільш доцільних напрямів модернізації. Крім прямого комплексного аналізу доцільності проведення модернізації підприємства потрібно врахувати той факт, що його перспективи визначаються не лише показниками ефективності, але й характеристикою життєвого циклу. У цьому випадку слід урахувати такі додаткові чинники впливу зовнішнього середовища, як:

- динаміка географічного розширення ринків;
- середній темп зростання відповідного сектора економіки;
- зміна структури і чисельності потенційних споживачів;
- міра застарівання продукції;
- швидкість оновлення продукції;
- швидкість оновлення технології;
- рівень насичення попиту;
- рівень лояльності споживачів до товару/послуги;
- специфіку державного регулювання економіки;
- зростання сили впливу невідчутних до певного часу чинників на діяльність підприємства тощо.

Визначення черговості і вагомості проведення заходів модернізації повинне опиратися на розширений аналіз, з одного боку, приведених у табл. 1 показників, а з іншого – додаткових чинників зовнішнього середовища. У ринковій економіці збалансованість плану модернізації промислових підприємств досягається за рахунок узгодження впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Потрібно підкреслити, що прийняті проекти модернізації повинні задовольняти вимогам прийнятої концепції стратегічного розвитку підприємства. На практиці рекомендуємо застосовувати такі критерії оцінювання доцільності інвестування в даний напрям модернізації:

- вірогідність виникнення в довгостроковому періоді конфлікту між реалізованими проектами і стратегією розвитку підприємства;
- обґрунтованість проектів модернізації, яка визначається за результатами порівняльного аналізу об'єктів інвестицій;
- відповідність проектів модернізації концепції поточного і майбутнього способу організування виробничо-господарської діяльності;
- надійність отримання очікуваних результатів реалізації проектів модернізації з урахуванням ризиків та ін.

За умови нестачі інвестиційних коштів їх необхідно вкладати в ті напрями виробничо-господарської чи управлінської сфери, які володіють найбільшим мультиплікативним ефектом впливу на діяльність підприємства в цілому.

На четвертому етапі підприємству потрібно розробити комплексний план модернізації, обґрунтувати потребу їх реалізації і довести економічну доцільність проектів. Очевидно, що ефективність використання інвестицій має важливе значення для підприємства. Розрахунки за основними показниками ефективності модернізації підприємства необхідно проводити на рівні кожного окремого проекту модернізації із заданим рівнем деталізації. Зазначимо, що нераціональне використання інвестицій може привести до заморожування ресурсів і внаслідок цього – до зниження результатів діяльності підприємства. Також необґрунтоване збільшення масштабів і обсягів інвестування без досягнення заданого рівня ефективності

діяльності підприємства може спричинити негативні наслідки для його функціонування.

Економічна оцінка ефективності інвестицій є досить складною і трудомісткою. Для проведення таких розрахунків, як правило, потрібно опрацювати і узагальнити значні обсяги інформації, провести доволі складні розрахунки [1; 2; 7; 12]. Основні методи оцінювання ефективності інвестування в проекти модернізації на промислових підприємствах наведено на рис. 1.

У процесі попереднього оцінювання ефективності проектів модернізації підприємства багато організацій вважають найбільш ефективним дисконтований підхід. Хоча дисконтні показники з теоретичної точки зору є найбільш складними в розрахунках, вони залишаються найбільш коректними і обґрунтованими. До таких показників слід віднести чисту теперішню вартість (NPV), внутрішню норму рентабельності (IRR) та ін. Зазначимо, що на практиці в підприємствах широко використовують відносно прості альтернативні показники економічної оцінки ефективності інвестицій. Позитивне значення сукупності цих дисконтних показників підтверджує доцільність здійснення даного проекту.

Рівень невизначеності дисконтних показників при оцінюванні ефективності інвестування в проекти модернізації може бути штучно знижений за рахунок застосування таких типів прийомів:

- прийняти вищу розрахункову ставку відсотку;
- запланувати нижчі чисті річні надходження від інвестицій;
- зменшити термін експлуатації об'єкту модернізації.

Зазначимо, що при використанні показників оцінки ефективності інвестицій на підприємстві найбільш значимим показником є відношення результатів реалізації пропонованих інвестиційних проектів до вартості вкладених ресурсів організації в часі.

Через значні складності застосування дисконтних показників на практиці на промислових підприємствах найчастіше використовують прості методи і показники економічної ефективності інвестицій. Загалом, ці кількісні та приведені показники надають прийнятну точність на спрощених моделях без урахування чиннику часу, хоча доцільно врахувати вірогідність певної похибки, якою прийнято нехтувати на рівні практичного застосування в

Методи оцінювання економічної ефективності інвестицій		
Прості моделі без врахування часу		Дисконтні грошово-потоківі методи
Кількісні показники	Приведені показники	
Інтегральний економічний ефект	Коефіцієнт порівняної економічної ефективності	Чиста теперішня вартість (NPV)
Максимум прибутку (доходу) на гривню вкладеного капіталу	Коефіцієнт ефективності капіталовкладень	Внутрішня норма рентабельності (IRR)
Термін окупності	Мінімум приведених витрат	Дохідно-затратний коефіцієнт (PI)
Облікова норма дохідності (ARR)	Максимум приведенного прибутку	Дисконтний термін окупності (PP)

Рис. 1. Основні методичні підходи до оцінювання економічної ефективності інвестицій на промислових підприємствах

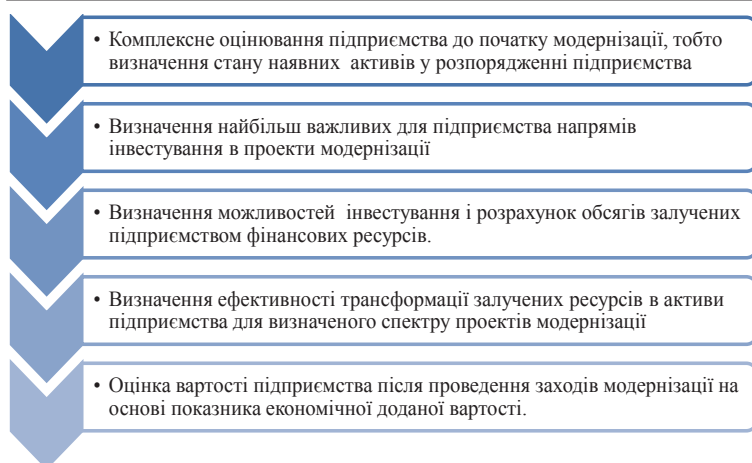


Рис. 2. Основні етапи оцінювання процесу модернізації підприємства

Джерело: розробка автора

умовах «інформаційного голоду». Дані показники можна отримати шляхом застосування простого розрахункового інструменту, який дозволяє фахівцям підприємства визначити наближену економічну оцінку ефективності інвестицій.

Останнім часом через зближення економічних підходів у сфері оцінювання економічних об'єктів у розвинутих країнах і Україні все частіше застосовують економічну додану вартість (EVA). Даний метод оцінювання вартості підприємства є більш універсальним для оцінювання інвестицій порівняно з підходами, які опираються на зростання прибутку. Це пояснюється тим, що приріст вкладеного капіталу може відбуватися без істотних змін у розмірі отриманого підприємством прибутку, проявляючись у зростанні вартості нематеріальних активів або цінності підприємства. Оцінювання стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі його вартості більш повно відображає поточні та перспективні цілі розвитку підприємства з урахуванням підвищення ефективності його проектів модернізації.

Використовуючи показник економічної доданої вартості, представимо оптимізаційну модель для оцінки вартості підприємства, що реалізовує стратегію модернізації:

$$EVA = (P - T) - IC \times WACC, \quad (2)$$

де P – прибуток підприємства від операційної діяльності підприємства, крб.; T – податки та інші обов'язкові платежі, грн.; IC – витрати на модернізацію, грн.; $WACC$ – середньозважена вартість капіталу, %.

Економічна додана вартість виникає в підприємстві в тому випадку, якщо за певний період часу від початку реалізації певного проекту модернізації була підвищена прибутковість інвестованого капіталу порівняно з нормою прибутковості інвестора.

Позитивне значення EVA означає приріст ринкової вартості в порівнянні з балансовою вартістю чистих активів і ефективну реалізацію стратегії модернізації підприємства.

Використання приведених методів оцінювання економічної ефективності модернізації підприємства доцільно звести до послідовного алгоритму, що складається з п'яти послідовних етапів. Даний алгоритм приведено на рис. 2.

Застосування вказаного підходу щодо оцінювання модернізації підприємства дасть змогу більш ретельно оцінювати можливі проекти модернізації, а значить, підвищити їх прогно-

зованість виконання і мінімізувати ризики. Таким чином, застосування наведеного підходу до визначення найбільш доцільних способів інвестування в проекти модернізації створює об'єктивні передумови для ефективного розвитку промислових підприємств, що в умовах кризового стану економіки є надзвичайно актуальним.

Висновки. Орієнтація на комплексну модернізацію є визначальною детермінантою розвитку вітчизняних промислових підприємств. У складних соціально-економічних умовах застосування гнучкого і доступного інструментарію оцінювання проектів модернізації промислового підприємства дасть змогу приймати ефективні рішення. Іншими словами, підприємство отримає додатковий стимул для підтримки економічного зростання, пошуку точок прискорення розвитку при обмежених можливостях інвестування.

Актуальною на даний час є апробація даного підходу модернізації на прикладі вітчизняних підприємств та визначення їх перспектив.

Література:

1. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П.М. Хавранек; пер. с англ.; перераб. и доп. изд. – М.: Интерэксперт; ИНФРА-М, 1995. – 528 с.
2. Ванькович Д.В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72–84.
3. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: [монографія] / М.П. Войнаренко, І.Ю. Спіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення інноваційного й технологічного розвитку промислових підприємств / С.В. Захарін // Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: [монографія]. – К.: КНЕУ, 2013. – С. 147–159.
5. Кленін О.В. Ефективність відтворення основного капіталу підприємств: [монографія] / О.В. Кленін; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 196 с.
6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: [монографія] / М.І. Крупка. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 607 с.
7. Никонова А.А. Финансовые источники инвестиционной стратегии предприятия: анализ и моделирование / А.А. Никонова // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 221–247.
8. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: [монографія] / В.А. Павлова [та ін.]. – Д.: ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.
9. Петрович Й.М. Модернізація промислових підприємств як передумова їх ефективного розвитку / Й.М. Петрович // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти НУ «Львівська політехніка» (Львів, 10–12 листопада 2011 р.). – Львів, 2011. – С. 249–250.
10. Петрович Й.М. Сутнісна характеристика поняття модернізації підприємства в системі економічних категорій / Й.М. Петрович, Н.С. Лушак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 748. – С. 199–206.
11. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організацій: [підручник] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська; заг. ред. Г.В. Осовської. – К.: Кондор, 2009. – 468 с.
12. Федуллова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України / Л.І. Федуллова, І.А. Шовкун, С.В. Захарін [та ін.]; за ред. Л.І. Федулової. – К.: Четверта хвиля, 2008. – 471 с.

Борбулевич В.З. Методы оценки инвестиций для проектов модернизации промышленных предприятий

Аннотация. Статья посвящена методам оценки проектов модернизации на промышленном предприятии. Разработан метод выбора и обоснования перспективных направлений модернизации на промышленном предприятии. Определена и классифицирована по группам совокупность показателей, характеризующих текущее состояние предприятия. Доказано, что выбор перспективного проекта модернизации должен опираться на результаты анализа текущего состояния предприятия и его жизненного цикла. Приведена развернутая характеристика основных методов расчета показателей оценки ожидаемой эффективности проектов модернизации предприятия.

Ключевые слова: модернизация, промышленное предприятие, алгоритм, оценка, показатель эффективности инвестиций, рациональный выбор.

Borbylevych V.Z. Evaluation methods of investment projects for modernization of industrial enterprises

Summary. In the article there is method of selection and justification promising areas of modernization of the industrial enterprise. It's defined and classified in groups a set of indicators that characterize the current state of the enterprise. It is proved that the choice of perspective modernization project should be based on an analysis of the current state of the company and its life cycle. We give a detailed description of the main methods of calculation of expected performance assessment projects to modernize the company.

Keywords: modernization, industrial enterprise, algorithm, evaluation, performance indicator of investment, rational choice.

Гонтюк В.А.,

аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ГРУПУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ОСНОВІ БАГАТОВИМІРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Анотація. У статті здійснено групування територіальних органів державної статистики України за рівнем кадрового забезпечення на основі багатовимірного моделювання. Обґрунтовано доцільність використання диференційованого підходу щодо розвитку кадрового потенціалу окремих територіальних органів державної статистики України.

Ключові слова: багатовимірне моделювання, методи багатовимірного групування, рівень кадрового забезпечення, територіальні органи державної статистики України, Головне управління статистики (ГУС).

Постановка проблеми. Питання кадрового потенціалу державної служби характеризуються застарілістю, неефективністю методів та неспрямованістю на сучасні технології управління. Зміна пріоритетів і політик у кадровій роботі державної служби підтверджує необхідність проведення досліджень у даній сфері для пошуку нових методів розвитку кадрового потенціалу. За таких умов актуалізується питання розробки нових методичних підходів для нарощування та розвитку кадрового потенціалу в органах державної служби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження проблем кадрового потенціалу державної служби зроблено в працях таких авторів, як Гаєвський Б.А., Князев В.М., Лутовий В.І., Пірен М.І., Рашитова Н.К., Ребкала В.А., Тертичка В.В. та ін. [1; 5; 6]. У науковій літературі багатовимірне моделювання визначають способом моделювання і візуалізації даних як множини числових, лінгвістичних показників або параметрів, які описують загальні аспекти діяльності організації [3; 4; 9–11]. Одними із методів такого моделювання є багатовимірне групування. Дубров А.М., Мхітарян В.С., Трошин Л.І., Чернова Т.В., Яновський А.Г. [2; 7; 8] у своїх роботах досліджували методи багатовимірного групування, що дозволяють установити зв'язок і визначити напрямки між результативними і факторними ознаками. Чернова Т.В. зазначає, що розбиття сукупності на групи відбувається за однорідними ознаками та з точки зору окремих одиниць сукупності визначає групування як об'єднання окремих одиниць сукупності в групи, однорідних за будь-якими ознаками [7, с. 12]. Як правило, при багатовимірному моделюванні основна увага акцентується на числових даних, таких як число продажів, баланс, прибуток, вага, або на об'єктах, які можна перерахувати, таких як статті, патенти, книги [3; 4; 9–11]. У нашому дослідженні застосовуємо числові показники, які характеризують кадрове забезпечення територіальних органів державної статистики України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі недостатньо уваги приділяється методичним аспектам розвитку кадрового потенціалу державної служби, насамперед через використання математичних методів.

Мета статті полягає у розробці методичного інструментарію групування територіальних органів державної статистики України за рівнем кадрового забезпечення на основі багатовимірного моделювання та обґрунтуванні доцільності використання диференційованого підходу до розвитку кадрового потенціалу окремих територіальних органів державної статистики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для групування територіальних органів державної статистики України за рівнем кадрового забезпечення на основі багатовимірного моделювання обрано десять територіальних органів державної статистики України, а саме: Головне управління статистики (ГУС) у Вінницькій обл., ГУС у Житомирській обл., ГУС у Львівській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл., ГУС у Хмельницькій обл., ГУС у Черкаській обл., ГУС у Чернівецькій обл. та ГУС у Чернігівській обл. Визначено десять параметрів кадрового забезпечення (параметри наведено в табл.) для аналізу кожного територіального органу державної статистики за десять років (з 2005 по 2014 р.). Використано такі методи багатовимірного групування: метод групування, що використовує поняття багато-параметричної віддалі між безрозмірними, нормованими на найбільше значення кожного параметра елементами множини; метод багатовимірного групування, що використовує Z-параметр елементів множини.

Таблиця 1

Набір еталонних значень параметрів
та відповідні значення вагових коефіцієнтів

№	Параметр	Показник	Коефіцієнт
1	Фактична чисельність працівників	615	0,025
2	Чисельність держслужбовців	455	0,05
3	Чисельність працівників із повною вищою освітою	412	0,15
4	Чисельність магістрів державного управління, докторів і кандидатів наук	13	0,125
5	Чисельність працівників, які мають стаж роботи в системі більше п'яти років	420	0,15
6	Чисельність працівників, переведених на вищі посади	136	0,2
7	Чисельність прийнятих нових працівників	58	0,025
8	Чисельність звільнених працівників	1	0,025
9	Чисельність працівників, зарахованих до кадрового резерву	479	0,05
10	Чисельність працівників, які підвищили кваліфікацію	190	0,2

Джерело: розроблено автором

Аналіз сукупності параметрів для обраних територіальних органів державної статистики за десять років дозволяє встановити набір параметрів для еталонної організації. Набір параметрів еталонної організації в рамках групи аналізу наведено в табл. 1.

Для побудови моделі групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між безрозмірними, нормованими на найбільше значення кожного параметра елементами множини, кожну організацію будемо описувати нормованою сукупністю параметрів, кожен з яких пронормуємо на найбільше значення параметра. Зрозуміло, що вплив вагових коефіцієнтів (вагові коефіцієнти відповідають значенням, наведеним в табл. 1) на багатопараметричне групування значно зросте. Виявимо, чи приведе дана методика групування до перерозподілу організацій у групах.

Дослідимо стійкість багатовимірного групування до вибору значень вагових коефіцієнтів. Для цього обчислимо значення багатомірного вектору, що описує кожну організацію за десять років. Обчислення будемо проводити в наступному порядку:

1. Пронормуємо всі значення параметрів, що описують організацію на найбільше значення даного параметра за десять років аналізу. Отримаємо вектор, багатомірні та безрозмірні координати якого матимуть вигляд:

$$P_i = \left[\frac{X_{1i}}{\max(X_{1i})}, \frac{X_{2i}}{\max(X_{2i})}, \dots, \frac{X_{ni}}{\max(X_{ni})} \right] = [P_{1i}, P_{2i}, \dots, P_{ni}], \quad (1)$$

де індекс «i» відповідає тій чи іншій організації, X_{ki} – описує параметр «k» для «i» організації, найбільше значення якого за десять років аналізу приймає значення $\max(X_{ki})$. Параметр P_{ik} – безрозмірний.

2. Багатомірну довжину вектору, що відображає рівень кадрового забезпечення організації, будемо обчислювати для кожного року аналізу за формулою:

$$\Delta_i = \sqrt{(k_1^2 P_{1i}^2 + k_2^2 P_{2i}^2 + \dots + k_n^2 P_{ni}^2)}, \quad (2)$$

де k_n^2 – вагові коефіцієнти.

3. Будемо графік, що описує сукупність обчислених довжин вектору для обраних організацій за десять років аналізу.

4. Для проведення багато параметричного групування знаходимо локальні обмеження трьох груп за кожен рік та усереднюємо локальні значення протягом десятих років.

5. Наносимо отримані значення на графік довжин вектору.

6. Проводимо багатовимірне групування елементів множини.

Значення довжин векторів для організацій за десять років представлено на рис. 1.

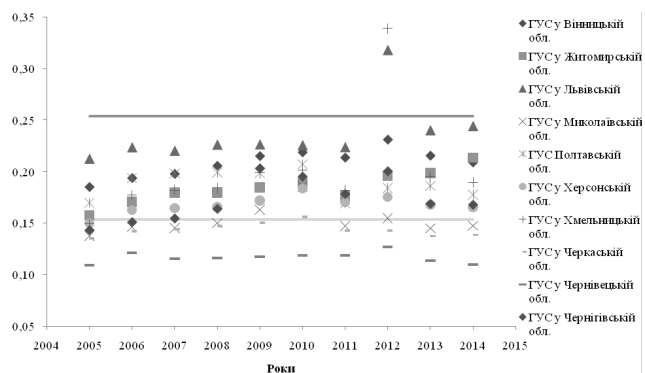


Рис. 1. Значення довжин векторів для організацій за десять років

Джерело: розроблено автором

Прямі лінії рис. 1 описують положення границь при розбитті на три рівновіддалені від еталонної організації групи. Отримана система групування характеризується неправомірним групуванням, адже використовує рівномірний поділ розмаху усіх даних за десять років аналізу. Тому використаємо групування за допомогою усереднення локальних ліній розмежування. Для цього необхідно встановити границі груп, використовуючи принцип рівновіддаленості від еталонної організації для кожного року окремо. Далі визначимо локальне значення обох границь розділення груп. Усереднюючи локальні значення параметрів за десять років, встановимо усереднені положення обох шуканих границь.

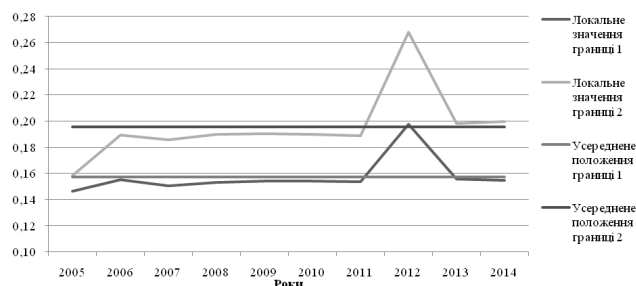


Рис. 2. Графік положення локальних границь розділу організацій на три рівновіддалені групи

Джерело: розроблено автором

Рис. 2 свідчить, що усереднене положення ліній розмежування істотно відрізняється від рівномірного розподілу області розмаху значень довжин векторів. Отримані усереднені локальні лінії розмежування дозволяють провести багатовимірне групування елементів множини в рамках даного методу.

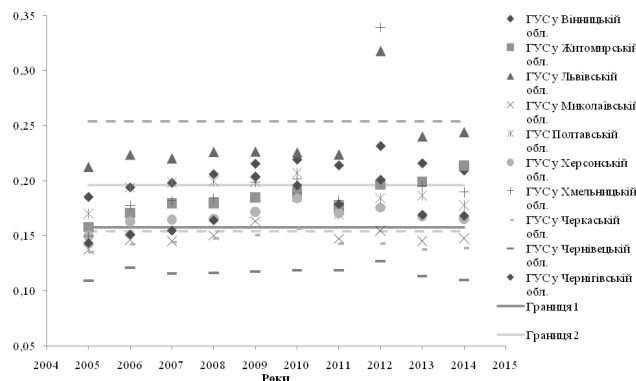


Рис. 3. Результати групування елементів багатовимірних сукупностей

Джерело: розроблено автором

За результатами метода групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між безрозмірними, нормованими на найбільше значення кожного параметра елементами множини, розділимо досліджувані організації в наступні групи:

- до першої групи, параметри якої найкращі, віднесемо ГСУ у Львівській обл. та ГСУ у Вінницькій обл.;
- до другої групи віднесемо ГСУ у Житомирській обл., ГСУ у Полтавській обл., ГСУ у Хмельницькій обл., ГСУ у Херсонській обл. та ГСУ у Чернігівській обл.;
- до третьої групи віднесемо ГСУ у Чернівецькій обл., ГСУ у Черкаській обл. та ГСУ у Миколаївській обл.

Наступний спосіб групування територіальних органів державної статистики України за рівнем кадрового забезпечення

полягає в методі багатовимірного групування, що використовує Z-параметр елементів множини та задається виразом:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \quad (3)$$

де $\bar{x}_k$ визначається:

$$\bar{x}_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ik} \quad (4)$$

Математичне сподівання та середньоквадратичне відхилення параметра описується виразом:

$$s_k = \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (5)$$

За допомогою такого перетворення проводиться стандартизація матриці спостережень, елементи якої безрозмірні та в деякій мірі зменшується числова різниця між показниками організацій.

Провівши відповідні обчислення значення компонент параметра Z для кожної організації протягом усіх років спостереження, а також увівши поняття «еталонна організація», найкращі параметри якого відібрані із множини значень відповідного параметра за десять років, можна обчислити сукупність стандартизованих віддалей між заданою організацією та еталонною. Для цього скористаємось формулою, яка враховує вагові коефіцієнти параметрів:

$$z_i - z_{0i} = \left[\frac{1}{n} \sum_{k=1}^m k_k^2 (z_{ik} - z_{0,ik})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (6)$$

Результати обчислень наведено на рис. 4.

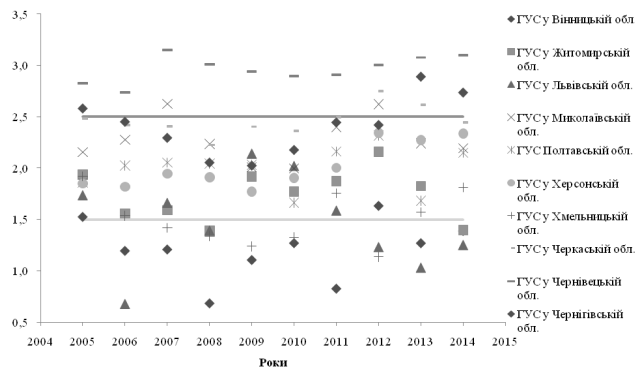


Рис. 4. Значення стандартизованих віддалей між заданою та еталонною організаціями

Джерело: розроблено автором

Прямі лінії розмежування побудовані шляхом рівномірного розбиття розмаху значень на три частини. Результати обчислень свідчать, що всі організації можна поділити на три групи. До першої групи відноситься ГУС у Вінницькій обл.; до другої – ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл. та ГУС у Черкаській обл.; до третьої – ГУС у Чернівецькій обл. Такі територіальні органи державної статистики, як ГУС у Львівській обл., ГУС у Хмельницькій обл. та ГУС у Чернігівській обл. однакову кількість разів знаходились у першій та другій групах, що характеризує розбиття як неоднозначне. Скористаємось уже знайомим способом групування за допомогою усереднення локальних ліній розмежування. Знайдемо верхню та нижню локальні границі та їхнє середнє значення (рис. 5).

Отримані усереднені локальні лінії розмежування дозволяють провести багатовимірне групування в рамках методу, що використовує Z-параметр елементів множини (рис. 6).

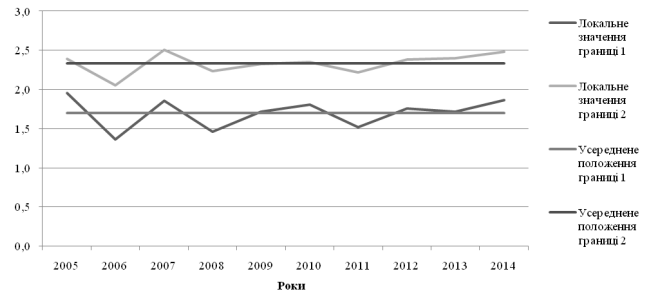


Рис. 5. Локальні значення нижньої та верхньої границі розділу та відповідні середні значення

Джерело: розроблено автором

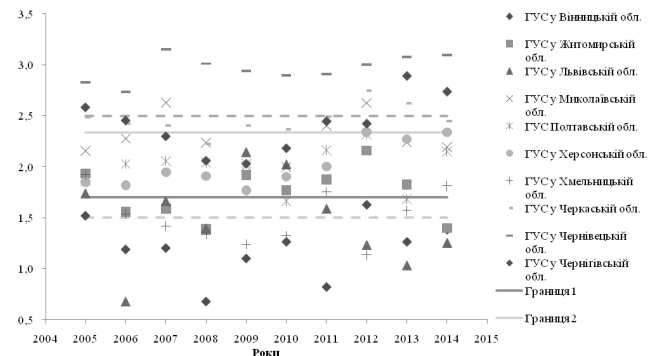


Рис. 6. Багатовимірне групування за допомогою усередненого значення локальних границь поділу

Джерело: розроблено автором

При даному способі розбиття отримано наступні групи:

1. ГУС у Вінницькій обл., ГУС у Львівській обл. та ГУС у Хмельницькій обл.;
2. ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл. та ГУС у Херсонській обл.;
3. ГУС у Черкаській обл., ГУС у Чернівецькій обл., ГУС у Чернігівській обл.

Варто зазначити, що ГУС у Вінницькій обл. та ГУС у Львівській обл. в 2006 та 2008 рр. відповідно однаково близько знаходились до еталонної організації.

Отримані результати групування в рамках методу багатовимірного групування, що використовує Z-параметр елементів множини, відрізняється від відповідного групування методом, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між безрозмірними, нормованими на найбільше значення кожного параметра елементами множини. Це пов'язано з іншим типом нормування (на середньоквадратичне відхилення параметра), а отже, зміною ролі вагового коефіцієнта.

Висновки. Згідно із запропонованим методичним підходом до групування територіальних органів державної статистики України за рівнем кадрового забезпечення на основі багатовимірного моделювання, а саме використання двох методів багатовимірного групування, обрані територіальні органи державної статистики було розділено на три групи. Визначимо такі групи, усереднюючи результати двох методів багатовимірного групування (метод групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між безрозмірними, нормованими на найбільше значення кожного параметра елементами множини; метод багатовимірного групування, що використовує Z-параметр елементів множини). До першої групи з найкращим рівнем кадрового забезпечення віднесено ГУС у Львівській обл.

та ГУС у Вінницькій обл. У другу групу потрапили ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл. і ГУС у Чернігівській обл. До третьої групи з найгіршим рівнем кадрового забезпечення віднесено ГУС у Черкаській обл. і ГУС у Чернівецькій обл. Запропонований автором методичний інструментарій дозволяє стверджувати про доцільність використання диференційованого підходу щодо розвитку кадрового потенціалу окремих територіальних органів державної статистики України. Адже розвиток кадрового потенціалу Державної служби статистики України має здійснюватись за такими пріоритетними напрямками, які б відповідали рівню кадрового потенціалу окремих територіальних органів державної статистики.

Групі територіальних органів державної статистики (ГУС у Львівській обл. і ГУС у Вінницькій обл.) із найкращими показниками кадрового забезпечення необхідно зосередитись на стратегічних заходах із розвитку кадрового потенціалу організації; забезпечити розвиток керівного складу державної служби в процесі змін; створити систему безперервного навчання керівного складу державних службовців з оволодіння ними знаннями щодо аналізу державної політики; орієнтуватись на стратегічне планування, управління кадровим потенціалом та управління змінами як безперервного процесу удосконалення розвитку кадрового потенціалу.

Територіальним органам державної статистики (ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл. і ГУС у Чернігівській обл.), які потрапили в другу групу, необхідно зосередитись на тактичних і стратегічних заходах із розвитку кадрового потенціалу організації та вдосконалювати:

- систему підвищення кваліфікації державних службовців шляхом повної оплати витрат на підвищення кваліфікації, поєднання різних форм підвищення кваліфікації та підготовки резерву керівних кадрів;
- систему соціального та матеріального статусу державних службовців шляхом підвищення рівня оплати праці, забезпечення відповідного матеріального і морального стимулювання;
- використання фінансових, трудових та матеріальних ресурсів у державній службі;
- створення сприятливих умов роботи працівників та соціальної адаптації нових працівників.

Третій групі територіальних органів державної статистики (ГУС у Черкаській обл. і ГУС у Чернівецькій обл.) необхідно зосередитись на оперативних і тактичних заходах із розвитку кадрового потенціалу організації та здійснювати вдосконалення за такими напрямками:

- розробка адекватної до умов регіону кадрової стратегії;
- зниження плінності кадрів;
- проведення моніторингу забезпеченості, використання і прогнозування потреби в кадрах;
- розвиток системи навчання, підвищення кваліфікацій і планування кар'єри державних службовців;
- формування резерву кадрів шляхом аналізу якісного та кількісного складу кадрового резерву, залучення кадрів із застосуванням методів відбору кандидатів у кадровий резерв, оптимізація процесів прийому і звільнення працівників;
- посилення впливу профспілок на регулювання оплати праці, винагород та преміальних виплат у залежності від професійного вкладу кожного працівника;

– моральне та матеріальне заохочення, ґрунтоване на принципах особистих заслуг і компетентності державних службовців.

Література:

1. Державне управління в Україні: реалії та перспективи: зб. наук. праць / За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К.: НАДУ, 2005. – С. 79–350.
2. Дубров А.М. Многомерные статистические методы / А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
3. Маклаков С.В., Матвеев Д.В. Анализ данных. Генератор отчетов Crystal Reports / С.В. Маклаков, Д.В. Матвеев. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 496 с.
4. Маклаков С.В., Матвеев Д.В. Введение в CrystalReports / С.В. Маклаков, Д.В. Матвеев. – М.: Богородский печатник, 2001. – 212 с.
5. Рашитова Н.К. Адаптація до професійної діяльності на державній службі: соціально-психологічний аспект: автореф. дис. ... канд. наук. з держ. упр.: спец. 25.00.03 «Державна служба» / Н.К. Рашитова. – Дніпропетровськ, 2007. – 20 с.
6. Розвиток культурного потенціалу державних службовців в Україні: наук. праці / Б.А. Гаєвський, М.І. Пірен, В.В. Тертичка [та ін.]; за заг. ред. В.А. Ребкала; Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. – Житомир: Полісся, 2002. – 242 с.
7. Чернова Т.В. Экономическая статистика / Т.В. Чернова. – Таганрог: ТРТУ, 1999. – 140 с.
8. Яновский А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А.Г. Яновский. – Одесса: Оптимум, 2001. – Вип. 1. – 216 с.
9. Inmon W. H. Building the Data Warehouse / W. H. Inmon. – Third Edition John Wiley & Sons, Inc. New York, 2002. – 428 p.
10. Kimbell R., Ross M. The Data Warehouse Toolkit: The Complete Guide to Dimensional Data Warehouses / R. Kimbell, M. J. Ross. – Wiley & Sons. Second Edition, 2002. – 447 p.
11. Langit L. Foundations of SQL Server 2005 Business Intelligence / L. Langit. – APRESS, 2007. – 415 p.

Гонтюк В.А. Группирование территориальных органов государственной статистики Украины по уровню кадрового обеспечения на основе многомерного моделирования

Аннотация. В статье осуществлена группировка территориальных органов государственной статистики Украины по уровню кадрового обеспечения на основе многомерного моделирования. Обоснована целесообразность использования дифференцированного подхода к развитию кадрового потенциала отдельных территориальных органов государственной статистики Украины.

Ключевые слова: многомерное моделирование, методы многомерного группирования, уровень кадрового обеспечения, территориальные органы государственной статистики Украины, Главное управление статистики (ГУС).

Hontiuk V.A. Grouping of territorial bodies of the state statistics in Ukraine on the level of staffing based on dimensional modelling

Summary. The article grouping regional statistics Ukraine in terms of staffing based on multivariate modelling. It's proved the necessity of using the differentiated approach to the development of human resource capacity of individual regional statistics Ukraine.

Keywords: multidimensional modelling, multivariate clustering methods, staffing level, regional statistics Ukraine, Main Statistical Office (MSO).

Mokhniuk A.M.,

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
Department of Economics and Security of Enterprise,
Lesia Ukrainka Eastern European National University*

MODERN APPROACHES TO EMPLOYEE MOTIVATION

Summary. This paper describes how different motivation methods can be applied to improve enterprise performance. The significance and place of employee motivation in the enterprise management are considered. The main problems reducing the effectiveness of the enterprise motivation system are summarized. Progressive approaches increasing personnel motivation are suggested.

Keywords: employee motivation, organizational performance, motivation system, motivation methods, reward.

Introduction. To begin with, the new challenges such as global competition, dynamic changes of the environment, knowledge-driven economy, and technological progress lead managers to find innovative strategies to organization development. To be effective in the modern competitive market, all factors of production (land, labour, capital, entrepreneur skills) should be managed in a progressive way. Furthermore the great emphasis should be put on human resources, as the most challenging and efficient recourse. Unfortunately, just a few organizations consider the human capital as being their main asset, capable of gaining the competitive advantage and leading the organization to success. A current system of human resources management should be based on a statement that people are the main enterprise's economical resource. They are, of course, a source of profit, competitiveness and future growing. In our opinion, the issue to be focused on is employee motivation. Undoubtedly, it is one of the most crucial problems nowadays.

Literature review. A large number of studies discovered the effect of motivation on the productivity of workers, and on the overall business performance. It is important to understand the role of foreign experience of the employee motivation in order to implement the best practices on the national enterprises. Let us now consider some of the classical motivational theories. According to Maslow's theory there are two types of needs: lower level and higher level needs [1]. Lower level needs can be satisfied externally and higher level can be satisfied internally. Lower level needs are the basic biological human needs such as food, shelter, sex and dress while upper level needs are those which individual strives to achieve after the satisfaction of the lower level such as self-esteem and self-actualization. When lower level needs are satisfied in the hierarchy, individual strive for the next level. We can say that when physiological, safety and social needs are satisfied, the individual strives for self-esteem and self-actualization. In addition, Herzberg states that there are two factors of motivation such as Satisfiers (or motivators) and Dissatisfies (or hygiene) [2]. According to Herzberg, satisfiers or motivators are intrinsic motivational factors which are related to job itself and internal to individual such as, recognition, development and responsibility. It also corresponds to Maslow's motivation or need hierarchy theory where self-esteem is an upper level need. Dissatisfactions or hygiene are extrinsic motivational factors which remove dissatisfaction such as salary, working condition and relationship with colleagues. The Herzberg theory constitutes the same framework in support of the argument of

reward and recognition and its effect on employee's job satisfaction as constituted by Maslow's hierarchy theory. The motivating factors reflect self-esteem which is actually recognition. Hygiene factor reflects the lower level needs like physiological. For example, Vroom's theory explains that individuals make choices on the basis of their expectations [3]. This expectation is based on the fact that certain reward may be the result. It means that in an organization people will be motivated for a work which will bring some gratification or a desired result to the employee. What is more, numerous studies have proved that rewarding employees is one of the best ways to keep the workforce motivated. It has been found that connection between rewards, recognition and motivation of employee are strategically significant to the success of an organization. For example, the study by Sobia Shujaat confirms that motivation, thus, is a factor that exerts a driving force on our actions and work [4, 24]. We follow the Rafia Alam that proposes both monetary and non-monetary methods to attract people to join an organization and keep them motivated to perform up to high levels [4, 29]. Ovidiu-Iliuta Dobre suggests that people appreciate social systems, so the sociability aspect of effective organizations cannot be neglected [5, 53]. Khan's statement that a motivated employee has his goals aligned with those of the organization and leads his efforts in that direction is worth considering [6, 27].

Hence, the organization is more successful, if its employees are always in search of new ways to improve their work. Getting the employees to reach their full potential can be achieved by motivating them. Thus, the ways to enhance employee motivation require special attention.

Problem statement and research objective. Undoubtedly, the issue of effective personnel motivation is of great scientific and practical significance. At the same time a lot of crucial aspects of motivation methods and their combinations are under investigated in Ukraine. It is obvious that well motivated employees contribute greatly to the enterprise overall performance. Nevertheless, the core difficulty consists in determination the most effective approaches increasing the employee motivation. Hereby, the goal of the article is to investigate and determine the significance and place of employee motivation system in the business management analyse problems and prospects of its functioning, draw appropriate conclusions. Therefore, the objectives of this paper are to determine the main problems reducing the effectiveness of the enterprise motivation system and to suggest progressive approaches increasing personnel motivation.

Key results. In the case of Ukraine, some researchers consider motivation as being contained within the individual whereas others define it as a force arising from sources outside the individual. In this study we support Franken's view on motivation [7]. His suggestion that motivation is the driving force in any individual which moves him (or her) to act in a certain way is uncontroversial. In other words, it is what drives the employees to give the excellent performance for the success of the organization. As the

same time we believe that motivation could be changed externally. Moreover, we can presume that the main task of a good top manager is to find the key factors to affect the employee motivation and in that way increase their performance. To conclude this discussion on the issue of what personnel motivation means, it can be said that each individual is already motivated, but that such inherent motivation can and should be stimulated by means of external motivation to inspire performance.

There are many options to influence the motivation of the individual. It is clear that ways ensuring effective impact on the motivation of work are not sustainable. Moreover, the same factor works differently for different people and could increase productivity of a specific person and reduce all the motivational guidelines for another. Therefore, it only confirms the necessity and the importance of studying the needs of the individual, his attitudes, desires and priorities for the development of effective motivation system.

Taking into account Maslow's motivation hierarchy it is obvious that employers would benefit by having a noncash reward system in place when they already have an appropriate cash bonus system. However, in the current economic situation in our country all the intangible motivation methods would appear to be useless, because of the insufficient monetary compensation system. Thus, to benefit from noncash reward system, it is obligatory to provide proper salary level in Ukraine.

It is likely that goal setting processes have a significant effect on personnel motivation. We can draw the tentative conclusion that setting objectives incorrectly usually causes problems and demotivate employees. Besides the generally accepted rules of goal setting (specific, measurable, achievable, relevant, time-bound) it is necessary to zoom in on the communication among the targets, the efforts and the rewards.

Definitely, an effective motivational system includes an obvious relationship among employee's everyday objectives, firm's goals, and the way the personnel is rewarded. What is more, if any kind of ambiguity arises in this communication then it will decrease or eliminate the effect of motivation. It is certain that high level of employee satisfaction enhances their performance and decreases the staff turnover which in turn reduces the cost of recruiting, selection and training.

The analysis has shown significant gap in the time that organizations have implemented a motivation technique and the increase in the organizational performance. There are some factors to explain it. The first problem is that the correlation between the personnel stimulation and the productivity growth is difficult to identify, observe and estimate. Secondly, very few organizations have well established and specialized expertise in the area of employee motivation.

Furthermore the variety of stimulation methods, their combinations and multiform effects on different people leads to the lack of understanding the precise benefits. Taken together, all the above mentioned characteristics determine that the implementation of effective motivation system requires fundamental changes in the everyday patterns and procedures of the organization that make it very difficult to undertake in an effective manner, and significantly.

It is obvious that financial reward is the key motivator for the employees. At the same time, only monetary methods do not enhance productivity over a long period and money does not improve performance significantly. Fortunately, there are other non-financial factors that have a positive influence on motivation, such as rewards, social recognition and performance feedbacks.

In sum the main problems reducing the effectiveness of the enterprise motivation system are: 1) neglecting the influence of non-cash motivation methods or using them with no monetary basis; 2) difficulties in diversifying motivational techniques among different groups of personnel; 3) the link between motivational action and organization performance is not always clear; 4) ambiguous goals and instructions; 5) uncertainty in the employee reaction on the motivation technique; 6) incertitude in employees' loyalty and engagement; 7) difficulties in assessment the impact of motivation on the organization performance.

Hence, to increase the human capital investment on the domestic enterprises and organizations we need to consider all the above mentioned issues. Therefore, until previously mentioned problems are solved, it is not effective to implement specific motivational techniques.

That's why our suggestions are: 1) to provide the satisfactory level of monetary reward for the personnel; 2) to improve on-the-job conditions; 3) to perfect the existing corporate culture and psychological climate; 4) to provide the feedback both when an employee operates well and when he/she does something wrong; 5) to set objectives with clear effort/reward correlation; 6) to give rewards that are meaningful and appropriate according to the task fulfilled; 7) to provide both on-the-job and off-the-job upgrading training; 8) involve employees in the decision making process; 9) involve employees in the process of assessment criteria determination.

In conclusion, we suggest starting with on-the-job training as a powerful motivational factor. We want to zoom in on its positive impact on personnel wages and development, as well as employment, mobility. We would like to emphasise the positive impact of training on company performance. In terms of benefits for enterprises, the evidence points towards positive impacts on productivity, innovation and organisation culture. A more systematic and fundamental approach to researching influence of on the job training to personnel motivation would enable stronger conclusions.

Conclusions and future research perspectives. To sum up, we are convinced that personnel is the most valuable and efficient recourse available to the enterprise. Thus, increasing employee performance by different motivation methods and techniques is one of the most progressive ways to provide corporate advantage and the long-term effective development of the organization. In view of this, further research on intangible motivation methods and their influence on the employee performance on Ukrainian enterprises is suggested.

References:

1. Maslow, A.H. (1954), *Motivation and Personality*, Harper, New York, NY, 411 p.
2. Herzberg, F. (1968). One more time: How do you motivate employees? *Harvard Business Review*, 40 (1), pp 53-62.
3. Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*, John Wiley & Sons, New York, NY.
4. Shujaat, S., Alam, R. (2013). Impact of non-monetary rewards on employee's motivation: a study of commercial banks in Karachi. *Journal of Management and Social Sciences* Vol.9, No. 2, (Fall 2013) pp 23-30.
5. Dobre, O.I. Employee motivation and organizational performance. *Review of Applied Socio- Economic Research* Volume 5, Issue 1 / 2013, pp. 53-60.
6. Khan, K. U., Farooq, S. U., & Ullah, M. I., (2010). The Relationship between Rewards and Employee Motivation in Commercial Banks of Pakistan. *Research Journal of International Studies*, 14, pp 37-52.
7. Franken (1994) Motivation: changing «must work» into a «want to work». *Entrepreneur* 13 (3), pp 15-16.

Мохнюк А.М. Сучасні підходи до мотивації працівників

Анотація. У статті визначено, як різні методи мотивації можуть бути застосовані для підвищення ефективності роботи підприємств. Розглянуто значення і місце мотивації персоналу в управлінні підприємством. Узагальнено основні проблеми, що знижують ефективність мотиваційної системи підприємства. Запропоновано прогресивні підходи до підвищення мотивації персоналу.

Ключові слова: мотивація працівників, діяльність організації, система мотивації, методи мотивації, винагорода.

Мохнюк А.М. Современные подходы к мотивации работников

Аннотация. В статье определено, как различные методы мотивации могут быть применены для повышения эффективности работы предприятий. Рассмотрены значение и место мотивации персонала в управлении предприятием. Обобщены основные проблемы, снижающие эффективность мотивационной системы предприятия. Предложены прогрессивные подходы к повышению мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация работников, деятельность организации, система мотивации, методы мотивации, вознаграждение.

*Парубок Н.В.,**аспірант кафедри економіки,**Уманський національний університет садівництва*

РОЗВИТОК ЦУКРОБУРЯКОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Досліджено питання сучасного стану цукробурякового підкомплексу Черкаської області. Проаналізовано основні показники ефективності діяльності підприємств із вирощування цукрових буряків та їх переробки. Розглянуто проблемні аспекти та концепцію розвитку цукробурякового підкомплексу.

Ключові слова: цукрові буряки, цукор, урожайність, обсяг виробництва, рентабельність, ефективність виробництва, інтегрована система.

Постановка проблеми. Цукробурякове виробництво є однією з провідних галузей аграрно-промислового комплексу України, рівень розвитку якої значною мірою визначають стан економіки АПК та активність формування вітчизняного ринку цукру. Сучасний стан цукробурякового підкомплексу зумовлює необхідність створення умов для забезпечення ефективного виробництва цукрових буряків та їх переробки на цукор. Багатокомпонентність вихідної продукції цукробурякового виробництва, її використання в багатьох галузях народного господарства зумовлює не тільки кон'юнктурність підкомплексу, а й виробничо-економічний вплив на ефективний розвиток підприємств, що входять до його складу, та організацію інших галузей АПК. Саме тому аналіз тенденцій розвитку цукробурякового підкомплексу, пошук шляхів підвищення результативності діяльності його виробничо-господарських структур потребують подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку цукробурякової галузі завжди були предметом досліджень багатьох учених. Теоретичні питання відродження, стабілізації та підвищення ефективності діяльності підприємств цукробурякового підкомплексу, державного регулювання, ціноутворення та фінансування цукробуряківництва, функціонування ринку цукру розглядали у своїх роботах В. Власов, А. Доронін, С. Імас, М. Малік, Л. Медвідь, М. Коденська, О. Крисальний, В. Пиркін, М. Роїк, П. Саблук, О. Стасенко, М. Стрелюк, А. Фурса, В. Юрчишин, М. Ярчук і багато інших учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Організаційно-економічні трансформації, які вже відбулися і продовжують відбуватися у сфері цукробурякового виробництва як реакція на перерозподіл ринків, глобалізація світової економіки та вплив цих явищ на динамічність змін в економіці України потребують поглибленого вивчення й обґрунтування пропозицій щодо можливих шляхів відродження й удосконалення організаційно-економічного механізму ефективного функціонування цукробурякового підкомплексу та його складових у сучасних умовах конкурентоформуючого середовища. Разом із тим прикладні аспекти та специфічні особливості сучасного ефективного ведення виробництва в цукробуряковій галузі вивчені недостатньо.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та проблемних аспектів розвитку підприємств цукробурякового

підкомплексу Черкаської області в умовах глобальної економічної кризи, розвитку взаємовідносин між виробниками і переробниками сировини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво цукру в Україні – це одне з найбільших виробництв харчової промисловості держави, а цукровий буряк є основною сировинною базою вітчизняних цукрових заводів. За виробничим потенціалом Україна завжди належала до найбільших світових виробників бурякового цукру. У недалекому минулому виробництво цукру з цукрових буряків задовольняло не лише власні потреби сільськогосподарських товаровиробників і переробників, а й слугувало джерелом значних грошових надходжень до бюджету. Однак протягом останніх років унаслідок структурної перебудови економіки України, стихійного нерегульованого переходу до ринкових умов господарювання цукробуряковий підкомплекс зазнав значних деформацій. Зменшилася площа посіву цукрових буряків, скоротилися ареали їх розміщення, відбулися деспеціалізація і переспеціалізація господарств, зазнали великих змін сировинні зони, багато цукрових заводів зменшили виробництво цукру, а частина з них зовсім не працювала, що призвело до значного зменшення виробництва цукру [1].

Сьогодні цукробуряковий підкомплекс України – це складне міжгалузеве утворення. Він являє собою інтегровану систему, яка об'єднує багато підприємств різного типу – сільськогосподарських, промислових, транспортних, а також допоміжних і обслуговуючих виробництв [2]. Нині лише сім областей країни можна віднести до суто бурякосійних, серед яких чільне місце займає і Черкаська, в основному через функціонування там аграрно-промислових холдингових структур.

Сировинною продукцією для виробництва вітчизняного цукру білого кристалічного є цукрові буряки. Їх виробництвом в Черкаській області займаються сільськогосподарські підприємства та господарства населення.

У 2014 р. сільськогосподарські підприємства забезпечили 98,4% обсягів продукції буряківництва, решту – господарства населення. Частка продукції буряківництва у виробництві продукції рослинництва всіх категорій господарств у 2014 р. становила 12,0% [3].

Площа збирання цукрових буряків у Черкаській області зменшилась: у 2014 р. – на 51,1%, у 2013 р. – на 67,8%, у 2012 р. – на 10,5% проти 2010 р. (табл. 1). Однак площа зібраного бурякового поля 2014 р. збільшилася на 34,1% порівняно з попереднім роком.

Змінилася питома вага посівів цукрових буряків і у структурі загальної площі сільськогосподарських культур з 3,0% – у 2010 р., 3,3% – у 2011 р. до 1,0% – у 2013 р. та 1,4% – у 2014 р. Причинами скорочення посівів цукрових буряків є відсутність механізму економічного стимулювання бурякосійних господарств, погіршення їх фінансового стану та матеріально-технічного забезпечення, а також відсутність дієвих заходів щодо захисту вітчизняного ринку цукру.

Таблиця 1

Динаміка розвитку буряківництва
у сільськогосподарських підприємствах
Черкаської області

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2014 р. у % до 2010
Посівна площа, тис. га	35,9	40,0	31,9	12,1	17,3	48,2
Структура посівів цукрових буряків до загальної площі с.-г. культур, %	3,0	3,3	2,6	1,0	1,4	- 1,6
Площа збирання, тис. га	35,4	38,3	31,7	11,4	17,3	48,9
Урожайність, ц/га	276	375	452	422	499	180,8
Валове виробництво, тис. т	977,0	1439,3	1429,0	481,8	862,7	88,3

Джерело: складено тут і далі з використанням [3]

Характерно, що при скороченні бурякового поля в цілому по області в 2014 р. більше як на 50% порівняно з 2010 р., в Уманському та Тальнівському районах воно частково збільшилося. А урожайність цукрових буряків тут була вище середнього рівня по Черкаській області.

У розрізі районів Черкаської області насиченість культурою досить строката: від 29,2%, 25,2%, 20,1% у посівних площах господарств, відповідно, Жашківського, Тальнівського, Корсунь-Шевченківського районів до 0,1% – Шполянського району. У середньому на одне сільськогосподарське підприємство цукрові буряки сіють на площі від 66 га (Уманський район) до 373 га (Жашківський район).

Площа збирання цукрових буряків для промислової переробки останнього досліджуваного року збільшилась на 34,1% (на 5,9 тис. га) проти попереднього, що зумовило зростання їхнього загального виробництва. Урожайність цукрових буряків має тенденцію до зростання, крім 2013 р., проте 2014 р. вона збільшилась на 80,8% (77 ц) порівняно з 2010 р., що зумовлено розвитком культури землеробства, частковим підвищенням технологічної дисципліни та дотриманням системи забезпечення добривами.

Кількість внесених у ґрунт добрив та їхнє раціональне співвідношення за елементами живлення – одна з важливих факторних ознак, яка впливає на рівень урожайності цукрових буряків. Для одержання 350–450 ц/га коренеплідів потрібно внести на 1 га посіву 300–500 кг д. р. мінеральних добрив та 30–40 т/га гною під попередник або безпосередньо під цукровий буряк [4], у т. ч. N – 108, P – 110, K – 122 кг при раціональному співвідношенні доз N:P:K у науково обґрунтованих межах 1:1:1 – 1:0,7:1,2 [5].

Останніми роками в Черкаській області прослідковується зменшення внесення в ґрунт мінеральних і органічних добрив як під посіви усіх сільськогосподарських культур, так і під цукрові буряки зокрема. Лише внесення органічних добрив у 2014 р. зросло вдвічі проти попереднього року (табл. 2). Однак такий стан справ із системою забезпечення добривами цукрових буряків поки що не мав негативного впливу на рівень врожайності культури через застосування переважно високопродуктивних сортів і гібридів цукрових буряків на природно родючих ґрунтах Черкаської області.

Проте невідповідність внесення добрив за елементами живлення не тільки не підвищує врожайності сільськогосподарських культур, але й негативно впливає на розвиток рослин, знижуючи їхню продуктивність та якість вихідної продукції, призводить до погіршення родючості ґрунтів у наступні роки. Так, значне підвищення норми азотних добрив при зменшенні фосфору та калію призводить до зниження вмісту цукру в коренеплодах.

Таблиця 2

Динаміка внесення мінеральних та органічних добрив сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до	
						2010	2013
Внесено мінеральних добрив під с.-г. культури, тис. ц	772,4	857,2	1006,5	994,0	906,5	117,4	91,2
у т. ч. під цукрові буряки, тис. ц	91,2	97,6	113,6	30,1	38,1	41,8	126,6
у розрахунку на 1 га посіву, кг поживної речовини	254	244	356	249	220	86,6	88,4
Внесено органічних добрив під с.-г. культури, тис. т	1147,4	1152,1	1134,4	1038,9	1230,6	107,3	118,5
у т.ч. під цукрові буряки, тис. т	258,5	264,0	124,4	14,5	41,5	16,1	286,2
у розрахунку на 1 га посіву, т	7,2	6,6	3,9	1,2	2,4	33,3	200,0

Таблиця 3

Ефективність виробництва цукрових буряків у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010
Кількість підприємств, од.	56	66	42	17	28	-28
Повна собівартість, тис. грн.	216903,6	275798,9	293073,7	128549,6	308810,1	142,4
у т. ч. у розрахунку на 1 ц продукції, грн.	36,6	29,7	32,6	35,9	41,5	113,4
Ціна реалізації 1 т, грн.	438,0	512,6	493,5	397,1	601,4	137,3
Ідекс цін реалізації цукрових буряків, % до поперед. року	133,1	125,0	89,8	84,3	149,7	+16,6
Чистий прибуток, тис. грн.	43816,2	216182,8	142996,5	17794,6	138717,8	316,6
у т. ч. у розрахунку на 1 підприємство, тис. грн.	782,4	3275,5	3404,7	1046,7	4954,2	633,2
Рівень рентабельності, %	20,2	78,4	48,8	13,8	44,9	+24,7

Джерело: складено за даними Головного управління статистики в Черкаській області

Розглянуті вище виробничі показники розвитку буряківництва безпосередньо впливають на результативні показники цукробурякового підкомплексу Черкаській області. Так, у 2014 р. сільськогосподарськими підприємствами області отримано прибуток у розмірі 138 717,8 тис. грн., що втричі перевищує масу отриманого прибутку 2010 р. (табл. 3).

Показник повної собівартості цукрових буряків 2014 р. хоча і є найвищим за період дослідження, але не вплинув на отримання високого рівня прибутку як у загальному, так і в розрахунку на одне підприємство (4954,2 тис. грн.). Це було досягнуто за рахунок зростання ціни реалізації цукрових буряків у 2014 р. на 37,3% порівняно з 2010 р.

Вирощування цукрових буряків є прибутковим виробництвом. Так, рівень рентабельності 2014 р. сягнув 44,9%, що в 1,7 рази нижче показника 2011 р., проте в 2,2 рази вище рівня рентабельності 2010 р. та в 3,3 рази перевищує його рівень 2013 р.

У структурі харчування населення України цукор має важливе значення як високопоживний продукт харчування. Він є також технологічним консервантом для плодоовочеконсервної промисловості, допоміжним спеціальним продуктом для плодо-виноградно-виноробної й лікєро-горілчаної промисловості. Цукор також стратегічний продукт у розвитку міжнародних економічних зв'язків і один із важливих джерел надходження до бюджету. Цукрова промисловість є не тільки завершальною ланкою виробництва кінцевого продукту – цукру, а й організатором та інтегратором ефективного функціонування цукробурякового підкомплексу [5].

Протягом останніх років у Черкаській області спостерігалась тенденція щодо зменшення працюючих підприємств із цукровиробництва. Однак у 2014 р. в області виробляли цукор три цукрозаводи (ТОВ «Панда» (Тальне), ТОВ «Панда» (Корсунь), ДП «Іваньківський цукровий завод»), що на один більше, ніж у 2013 р.

У 2014 р. на переробні підприємства Черкащини надійшло 604,2 тис. т цукрових буряків, що на 47,0% більше попереднього року [6], з яких за сезон цукроваріння останнього досліджуваного року цукрозаводами області вироблено 95,6 тис. т цукру білого кристалічного (рис. 1), це становить 3,0% загальнодержавного обсягу виробництва. У 2014 р. порівняно з попереднім роком виробництво цукру в області збільшилось на 42,6%, однак зменшилося проти 2011 та 2012 рр. в 2 та 1,5 рази відповідно.

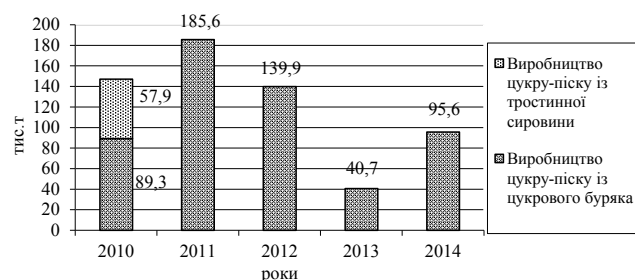


Рис. 1. Динаміка виробництва цукру в Черкаській області

Джерело: складено з використанням [6]

Вихід цукру з перероблених буряків по Черкаській області в 2014 р. склав 13,29%, що лише на 0,04% нижче середнього рівня по Україні. Цей показник залежить від цукристості цукрових буряків, яка останнього досліджуваного року сягнула рівня базисної цукристості коренеплодів та втрат цукру

при їх транспортуванні, зберіганні та переробці, що 2014 р. становила 0,88% [8].

Цукрові заводи нині вимушені працювати на давальницьких умовах, адже бурякосійні підприємства в умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів використовують давальницьку схему переробки буряків для можливості бартеризації цукру та натуральної оплати праці. Переважно за такої схеми цукросировина потрапляє та переробляється цукрозаводами, що досить негативно відбивається на ефективності діяльності всіх технологічних ланок цукробурякового виробничого ланцюга. Так, у 2014 р. частка цукру білого кристалічного з давальницької сировини у загальному випуску цукру становила 10,2%.

Цукор є важливою сировиною для виробництва багатьох продуктів харчування, зокрема, він є незамінним у виробництві виробів кондитерських із цукру, цукерок варених, карамелей, тофі, печива солодкого і вафель та інших кондитерських виробів. На підприємствах із виробництва цукру на 01 січня 2015 р. залишилися нереалізованими 46 тис. т цукру, що становить 48,0% від виробленого обсягу 2014 р. Останнього досліджуваного року підприємствами з виробництва цукру реалізовано продукції на 585,5 млн. грн., що становить лише 1,7% від загального обсягу реалізації продукції промисловості по Черкаській області [6].

Негаразди в цукробуряковому підкомплексі є наслідком нестабільності й недосконалості економічних відносин, що склалися між його складовими – господарюючими суб'єктами. Щорічно, а особливо останніми роками, змінювалися економічні умови встановленої між бурякосійними підприємствами і цукровими заводами угоди щодо розрахунку за переробку цукрових буряків і без урахування задіяного у виробничому процесі капіталу [7, с. 90]. Це знижує інтерес до організації ефективного цукробурякового виробництва, поглиблює диспропорції і невідповідність усіх економіко-технологічних елементів виробничого процесу, а пропозиція обсягів виробництва цукрових буряків нижче можливості природно-кліматичного потенціалу, використання якого обмежується, і не відповідає виробничим потужностям вітчизняних цукрових заводів. Проте підвищення якості та споживчих властивостей цукру, зниження собівартості та збереження оптимального рівня ціни для рентабельного виробництва, вирішення питання забезпечення виробників матеріально-технічними ресурсами, орієнтація виробленої продукції на цільові сегменти ринку, диверсифікація продукції цукробурякового виробництва забезпечить підвищення конкурентоспроможності підкомплексу.

Для ефективного функціонування цукробурякового підкомплексу необхідне впровадження державою концепції розвитку підприємств галузі та інфраструктури буряківництва, основними засадами якої мають бути:

- упровадження у виробництво ефективних технологій вирощування та збирання цукрових буряків і насіння з використанням ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій;
- розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва, зовнішньоекономічних зв'язків у галузі селекції і насінництва, технологій виробництва цукросировини та цукру;
- оптимізація виробництва та переробки цукрового буряка з урахуванням ґрунтово-кліматичних зон;
- здійснення структурної перебудови цукробурякового виробництва, виведення з експлуатації неперспективних цукрових заводів, будівництво нових сучасних підприємств;
- приведення нормативно-правової бази галузі у відповідність до міжнародних нормативів і стандартів;

- державне регулювання ринку цукру шляхом установлення гарантованих цін, надання дотацій і пільгових кредитів, інвестування виробництва, субсидування експорту, проведення інтервенційних закупівель тощо;

- удосконалення ринкової інфраструктури підкомплексу та організаційно-економічного механізму управління внутрішнім і зовнішнім ринками цукру.

Висновки. Сучасний стан економіки цукробурякового виробництва вимагає створення необхідних умов для забезпечення високої врожайності цукрових буряків шляхом освоєння інтенсивних технологій із застосуванням усіх агробіологічних засобів вирощування в комплексі з високоякісним їх виконанням в оптимальні строки. Виробництво цукрових буряків необхідно зосередити в найсприятливіших для вирощування цієї культури регіонах, ґрунтово-кліматичні умови яких забезпечать високі показники урожайності та якості коренеплодів, від яких залежать основні результативні показники діяльності підприємств цукробурякової галузі. Нині виникає об'єктивна необхідність у створенні інтегрованих систем ринкових відносин вертикального типу в межах цукробурякового підкомплексу, де кожний з її елементів працює на загальний позитивний кінцевий результат. Це дозволить сільськогосподарським виробникам знизити витрати на виробництво конкурентоспроможної продукції й отримати джерела коштів на ведення діяльності за рахунок удосконалення економічних механізмів взаємодії сільськогосподарських і переробних підприємств.

Література:

1. Медвідь Л.Г. Тенденції та проблеми розвитку бурякоцукрового комплексу України / Л.Г. Медвідь, Л.П. Рибаківа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.15. – С. 271–276.
2. Стасенко О.М. Сучасний стан та шляхи підвищення урожайності та рентабельності цукрових буряків в Україні / О.М. Стасенко, С.М. Стасенко // Молодий вчений. – 2015. – № 5. – Ч. 2. – С. 98–100.
3. Сільське господарство Черкащини – 2014 р.: стат. зб. / Держкомстат України; Головне управління стат. у Черкаській обл. – Черкаси, 2015. – 252 с.
4. Томілін О.О. Розвиток цукробурякового виробництва в ринкових умовах / О.О. Томілін // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 42–48.
5. Лихочвор В.В. Збалансоване живлення цукрових буряків / В.В. Лихочвор, С.С. Костюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 24 (319) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/2299-zbalansovane-zhyvlyennia-tsukrovyykh-buriakiv.html>.
6. Стрелюк М.І. Аналіз стану виробництва цукрових буряків / М.І. Стрелюк // Вісник Сумського нац. аграр. ун-ту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Вип. № 6/2. – С. 72–75.
7. Промисловість Черкащини – 2007–2014 рр.: стат. зб. / Держкомстат України; Головне управління стат. у Черкаській обл. – Черкаси, 2015. – 252 с.
8. Щодокадна інформація про виробництво цукру із цукрових буряків станом на 20 лютого 2015 р. // Вісник цукровиків України. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sugar-journal.com.ua/custom/files/Vestnik_ua/2015/02/13-14.pdf.
9. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку: [монографія] / П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська, В.І. Власов [та ін.]; за ред. акад. П.Т. Саблука, проф. М.Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 390 с.

Парубок Н.В. Развитие свеклосахарного подкомплекса Черкасской области

Аннотация. Исследованы вопросы современного состояния свеклосахарного подкомплекса Черкасской области. Проанализированы основные показатели эффективности деятельности предприятий по выращиванию сахарной свеклы и ее переработке. Рассмотрены проблемные аспекты и концепция развития свеклосахарного подкомплекса.

Ключевые слова: сахарная свекла, сахар, урожайность, объем производства, рентабельность, эффективность производства, интегрированная система.

Parubok N.V. The development of sugar beet subcomplex of Cherkasy region

Summary. In the article there are theoretical aspects of the current state of sugar beet subcomplex of Cherkasy region. It's analyzed the key performance indicators of enterprises growing sugar beet and its processing. It's considered the problematic aspects of the concept and development of sugar beet subcomplex.

Keywords: sugar beet, sugar, yield, production capacity, profitability, efficiency, integrated system.

Пономаренко Т.В.,

к.е.н., докторант кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК,
Криворізький національний університет

СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ КОНТЕКСТ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті конкретизовано сутність економічної стійкості підприємства. Інтегровано ключові постулати стейкхолдерської теорії в практику забезпечення стійкості. Запропоновано авторську класифікацію процесів життєдіяльності підприємства за новою критеріальною ознакою – створення цінності для зацікавлених осіб.

Ключові слова: економічна стійкість, стейкхолдери, ресурси, процеси, цінність, життєдіяльність, життєздатність, лояльність стейкхолдерів.

Постановка проблеми. Сучасний бізнес розвивається в рамках реляційного простору, що характеризується залученістю підприємства в мережу відносин з іншими акторами. Це визначає об'єктивну необхідність дослідження економічної стійкості в контексті цільового оточення, релевантного до діяльності підприємства, яке найбільш повно розкривається в рамках теорії зацікавлених осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових публікаціях широко репрезентовані різні підходи до дослідження економічної стійкості підприємства, які за своїм змістовним наповненням типологізовані автором у наступні блоки [1, с. 19]:

- цільовий – сфокусованість на досягненні цілей як базової передумови стійкості підприємства (В. Козик, О. Василенко, Н. Бусленко, Н. Погостинська, Ю. Погостинський, Р. Жамбекова, А. Севастьянов);

- соціально орієнтований – інтеграція економічних, соціальних та екологічних пріоритетів функціонування організації (Г. Дейлі, Д. Медоуз, Й. Рондерс, Б. Євінг, А. Рід, А. Гейлі, А. Урсул, Д. Львов);

- фінансовий – ототожнення економічної стійкості з фінансовим станом компанії (Г. Савицька, М. Кизим, В. Забродський, В. Зінченко, Ю. Копчак, О. Слободчикова, Ж. Кризь, Л. Бернштейн, Е. Бріхгем, Ф. Фабозі);

- ресурсний – орієнтація на збалансованість ресурсів та ефективність їх використання (О. Зеткіна, В. Медведєв, Ю. Цямрюк, Н. Алексєєнко, В. Бугай, В. Омєльченко, О. Прокпчук, О. Поліщук, О. Тарасова, А. Севастьянов);

- структурно-кібернетичний – динамічна відповідність організаційних, функціональних та структурних параметрів системи стану зовнішнього середовища господарювання (О. Фолом'єв, О. Арєф'єва, Д. Городянська, В. Захарченко, Р. Єрємейчук, В. Іванов, Т. Мизнікова, Р. Попельнюков, С. Бараненко, В. Шеметов);

- адаптаційно-рівноважний – здатність підприємства адаптуватися до змін навколишнього середовища (В. Леонтєв, Ж. Казієва, С. Козловський, Т. Клебанова, Н. Дубровіна, М. Фоміна, І. Брянцева, С. Анохін, О. Колодізєв, К. Нужний);

- еволюційно-прогресивний – забезпечення стійкості розвитку компанії (О. Зайцев, О. Островська, Р. Фешур, Х. Баранівська, Г. Мохонько).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі концепти економічної стійкості підприємства

не створюють єдиного понятійного контуру та лише фрагментарно відображають окремі аспекти. Актуалізуючи проблематику економічної стійкості, науковці здебільшого акцентують увагу на пріоритетних напрямках забезпечення поза контекстом ролі ключових акторів та її цільових користувачів. Незважаючи на наявність наукової «конвенції» щодо пріоритетного значення різних груп стейкхолдерів у функціонуванні підприємства, питання її концептуалізації в контексті забезпечення економічної стійкості залишається на периферії уваги дослідників, фігуруючи лише в імпліцитній формі.

Мета статті полягає в конкретизації змістовного наповнення дефініції «економічна стійкість підприємства» та поглибленні її теоретичного базису на основі сучасних здобутків стейкхолдерської теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцентуючи увагу на ключових детермінантах економічної стійкості, що представлені на сьогодні в численних публікаціях (здатність до самозбереження, функціонування, стабільного розвитку, збереження працездатного стану), автор об'єднує їх спільним знаменником – *здатністю підприємства до існування* (від лат. *existentia/existentia*).

Аргументована в науковій літературі аналогія підприємства з живим організмом [2, с. 27–28] дозволяє відзначити, що його існування має вітальний характер (від лат. *vita* – життя), відповідно, економічну стійкість доцільно розглядати крізь призму життєдіяльності, що трактується як складний комплекс взаємодій системи із зовнішніми умовами; визначений спосіб здійснення та підтримування певних умов та видів діяльності. При цьому, на відміну від біологічних систем, підприємства в принципі можуть уважатися «безсмертними», оскільки в них апіорі відсутній заданий період життєвого циклу. Це підтверджує загальновизнаний у світовій економічній літературі постулат: підприємство створюється засновниками для теоретично нескінченної перманентної діяльності.

Представлена логіка дозволяє сформулювати глобальний критерій стійкості, пов'язав його із законами функціонування живої природи – збереження життя. Але тут виникає ключове питання: що саме є основою життєдіяльності підприємства? Відповідно до спенсеровського уявлення про підприємство, його існування пов'язане з тим, що кожний «орган» виконує певну функцію для виживання компанії в цілому. Такий підхід передбачає безумовне виконання працівниками посадових інструкцій, однак має чітко визначені вади: співробітники не завжди чітко ідентифікують цільових користувачів своєї праці, їм бажані результати, їх формування, послідовність процесів та особливостей взаємодії структурних підрозділів. З огляду на це, автор зазначає, що фундаментальною основою життєдіяльності є не виконання певних різномірних функцій, а їх динаміка та спряженість, яка висвітлюється крізь призму процесного підходу.

Застосування процесного підходу до розуміння сутності життєдіяльності підприємства не є даниною сучасному мейнстріму економічної думки, а результатом прикладного засто-

сування філософського осмислення світоустрою, в якому все є процес – від мікросвіту і до глобального макросвіту. Стосовно виробничо-господарської діяльності певного економічного суб'єкту, то суть цього підходу полягає в тому, що його життєдіяльність забезпечується регулярною повторюваністю послідовності взаємопов'язаних заходів (операцій, процедур, дій), які трансформують ресурси в результат, що актуалізує два ключові питання: 1) які саме процеси формують основу життєдіяльності підприємства; 2) які саме результати продукують безперервний цикл відтворення процесів.

Перш ніж перейти до обґрунтування відповідей на ці питання, необхідно акцентувати увагу на тому, що ключовою передумовою циклічного генерування процесів є перманентні ресурсні потоки за пріоритетними на певному етапі розвитку підприємства кількісно-якісними та вартісними параметрами. Це зумовлює об'єктивну необхідність дослідження економічної стійкості на основі симбіозу теорії ресурсної залежності (*Resource dependence theory*) та стейкхолдерської теорії (*Stakeholder Theory*), результатом еволюції якої стало поглиблення змістовної сутності зацікавлених сторін від «будь-яких індивідуумів, груп чи організацій, які мають суттєвий вплив на рішення, що приймаються фірмою, та/або знаходяться під впливом цих рішень» [3, с. 46] до «вкладників ресурсів фірми» [4; 5].

Своєю чергою, забезпечення постійного надходження ресурсів вимагає створення таких умов, які б спонукали стейкхолдерів (як власників ресурсів) до взаємодії з підприємством. Ці відносини базуються на залежності власних інтересів і бізнес-цілей зацікавлених сторін від результатів його господарської діяльності. Доки вони реалізуються завдяки взаємозв'язкам із підприємством і приносять вигоди, стейкхолдери виступають джерелами ресурсів для нього.

Еволюція теорії фірми трансформувала основні принципи функціонування та розвитку підприємства: від орієнтації виключно на забезпечення інтересів акціонерів (як постачальників фінансових ресурсів та матеріальних активів) до збалансованості інтересів усіх стейкхолдерів, кожний з яких тією чи іншою мірою робить певний внесок у результати функціонування організації [6, с. 85]. Варто відзначити, що сама категорія «інтерес» має дуже загальний та багатозначний характер, пов'язаний із підвищеною увагою до об'єкта інтересу, а в економічному контексті відображає стимули діяльності суб'єктів відносин. Ґрунтуючись на основних положеннях концепції динамічних здатностей, яка пов'язує задоволення інтересів стейкхолдерів із генеруванням організаційного багатства – цінності [7, с. 36], автор акцентує увагу на доцільності виконання більш комплексного результуючого показника процесів життєдіяльності – створення цінностей для зацікавлених осіб. Саме забезпечення такого результату дозволяє компаніям запозичувати та використовувати негентропійні ресурси будь-якої природи (сировинні, фінансові, інформаційні, інтелектуальні, репутаційні тощо) для подолання термодинамічного нарощення ентропії у внутрішньому середовищі організації та попередження можливого її банкрутства, руйнування, ліквідації. В цьому аспекті сучасний бізнес необхідно розглядати не стільки як діяльність, спрямовану на перетворення ресурсів у продукт для отримання прибутку, а як управління унікальним набором відносин для забезпечення перманентної та стабільної життєдіяльності компаній.

Вищевикладена аргументація дозволяє автору конкретизувати існуючі підходи до визначення сутності економічної стійкості: це стан, що характеризує здатність підприємства до існування. Під існуванням пропонується розуміти сукупність

Таблиця 1

Структурування процесів життєдіяльності підприємства за критерієм створення цінності для стейкхолдерів

Ресурс	Стейкхолдер	Процес	Цінність
Інституційний (бізнес-клімат, законодавча підтримка бізнесу)	Контролюючі органи (податкова)	Процес взаємовідносин держави та підприємства	Своєчасність та повнота податкових та інших обов'язкових платежів
	Держава	Забезпечення відповідності правовим умовам підприємницької діяльності	Виконання громадянських обов'язків, соціальна відповідальність бізнесу
Фінансовий Організаційний	Власники	Зростання вартості підприємства	Генерування доходів, потенціал їх генерування, вартість підприємства, дивіденди, рівень корпоративного управління
Управлінський Організаційний Інтелектуальний Інноваційний	Адміністративний топ-менеджмент	Менеджмент	Соціальний статус, матеріальний добробут, системне лідерство
	Операційно-виробничий топ-менеджмент	Організація та управління виробництвом	
Трудовий	Працівники (персонал)	Трансформація ресурсів у додану вартість	Заробітна плата, мотиваційний механізм, умови праці, можливості кар'єрного зростання
Репутаційний	Засоби масової інформації Рейтингові агенції	Генерування репутаційного капіталу	Соціальна та екологічна відповідальність, етика бізнесу
Фінансовий	Інвестори	Процес акумулювання капіталу	Доходність інвестованого капіталу, прозорість компанії, транспарентність інформації, мінімізація ризику
	Кредитори		Своєчасність виплати відсотків та основної суми боргу, кредитний рейтинг
	Споживачі	Реалізація продукції	Якість продукції, співвідношення ціна/якість, безпечність споживання, відстрочка платежів
Ринковий	Конкуренти	Формування ринкових позицій	Рівень партнерських зв'язків
Матеріально-технічний	Постачальники	Матеріально-технічне забезпечення	Своєчасність та повнота оплати, обсяги поставок, тривалість співробітництва

процесів життєдіяльності підприємства, спрямованих на створення цінності для стейкхолдерів.

Повертаючись до актуалізованих вище питань: які саме процеси формують основу життєдіяльності підприємства; які саме результати продукують безперервний цикл відтворення процесів, – автор акцентує увагу на тому, що традиційні ключові ознаки класифікації процесів (організаційні – виробничі, поведінкові, процеси змін; управлінські – мотивація, координація, планування, контроль) унеможливають формування пріоритетних напрямів забезпечення стійкості. Високо оцінюючи доробок представників процесного підходу, варто відзначити, що існуючий поділ процесів орієнтований переважно на оптимізацію організаційної структури підприємства, адекватне формування планових показників та можливостей по процесному контролю традиційних індикаторів їх ефективності, визначення «проблемних» процесів як передумови їх реінжинірингу, оцінювання внеску кожного процесу у досягнення цілей розвитку підприємства.

Однак практика свідчить, що навіть найуспішніші за критерієм ефективності, результативності, інноваційності компанії не позбавлені ризику втрати стійкості та ліквідації. Так, 2/3 компаній, що описані Т. Пітерсом та Р. Уортменом у роботі «У пошуках ефективного управління» [8] як лідери ринку, втратили статус стійких організацій у своїх галузях протягом п'яти років після публікації її першого видання [9, с. 1]. У цьому контексті також доречно пригадати невтішний досвід таких «титанів» бізнесу, як *Global Crossing, Enron, PanAm, BlackBerry, Nokia, Kodak, General Motors Company, Chrysler Group LLC, Lyondell Basell Industries* та ін.

Автором пропонується альтернативний підхід до класифікації процесів життєдіяльності підприємства, в основу якого покладена нова критеріальна ознака – підпорядкованість інтересам стейкхолдерів (табл. 1).

Генерування цінності для стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що сприяє формуванню оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії (рис. 1).

Основним фактором, що утримує партнерів у рамках довготривалих зв'язків, є інтерспецифічність ресурсного обміну. Це означає, що активи, якими володіють стейкхолдери, мають максимальну цінність саме в рамках відносин із даним підприємством, а в інших комбінаціях їх цінність знижується. Таким чином, мультисуб'єктна взаємодія підприємства із зацікавленими особами в ланцюгу «ресурси – процеси – цінність» генерує енергію його життєздатності як можливості отримувати додаткову «енергію» із середовища високим ступенем невизначеності. Її фундаментальне значення у практиці управління доведене емпіричними дослідженнями. Так, опитування, проведене спеціалістами *McKinsey* більш ніж 2 000 керівників вищої ланки управління щодо пріоритетності інформації для розроблення планів діяльності, дозволило встановити, що лише 16% із них орієнтовані на показники ефективності функціонування у короткостроковій перспективі, а 65% респондентів обрали життєздатність у довгостроковій перспективі [10].

Однак інтереси зацікавлених сторін у багатьох випадках мають нелінійний характер, а взаємозв'язки між ними знаходяться у зворотній залежності.

З огляду на це, варто констатувати, що частина інтересів стейкхолдерів залишиться нереалізованою в рамках певної компанії. Огляд релевантної наукової літератури свідчить про відсутність консенсусу стосовно пріоритетності їх задоволення та трансляції в життєдіяльність компанії. Але саме цей аспект визначає дизайн корпоративного управління, орієнтований на забезпечення стійкості функціонування та розвитку підприємства. Відповідно, забезпечення економічної стійкості підприємства актуалізує проблематику ранжування інтересів його контрагентів у поточному та прогнозованому періодах задля усунення прямого зіткнення їх інтересів, нівелювання бінарної опозиції між компанією та зацікавленими особами внаслідок гетерогенності їх персоніфікованих інтересів.

Сучасний формат взаємодії стейкхолдерів традиційно ґрунтується на системі контрактних відносин, класичне розуміння експліцитності¹ яких розширюється рамками імпліцитності². Це зумовлене неможливістю чіткого обговорення та фіксування всіх нюансів взаємодії, яка все більше набуває ознак добровільності та персоналізованого характеру зв'язків. Вищезазначене доводить доцільність розгляду негативного тренду зниження цінності процесного результату у ланцюгу «стурбованість – розрив зв'язків – ініціювання ліквідації» крізь призму лояльності контрагентів. Саме позитивна установка внутрішніх та зовнішніх акторів компанії визначає часовий лаг між зниженням очікуваної цінності та адекватною реакцією зацікавлених сторін, що дозволяє забезпечити циклічне відтворення процесів життєдіяльності навіть в умовах нарощення ознак нестійкого стану.

Результати ґрунтовного аналізу здобутків сучасних управлінських теорій та концептів, що складають каркас прикладної теорії соціально-економічних наук, дозволили автору сформувати спектр детермінант лояльності стейкхолдерів: 1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами – можливості щодо вільного вибору партнерів; 2) пролонгована економічна раціональність – осмислення зацікавленими сторонами втрат, пов'язаних із розривом зв'язків із певним підприємством та потенційних доходів від співпраці; 3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок – емоційний зв'язок з організацією, стійкі уявлення про підприємство як невід'ємний/пріоритетний об'єкт взаємодії, етичні

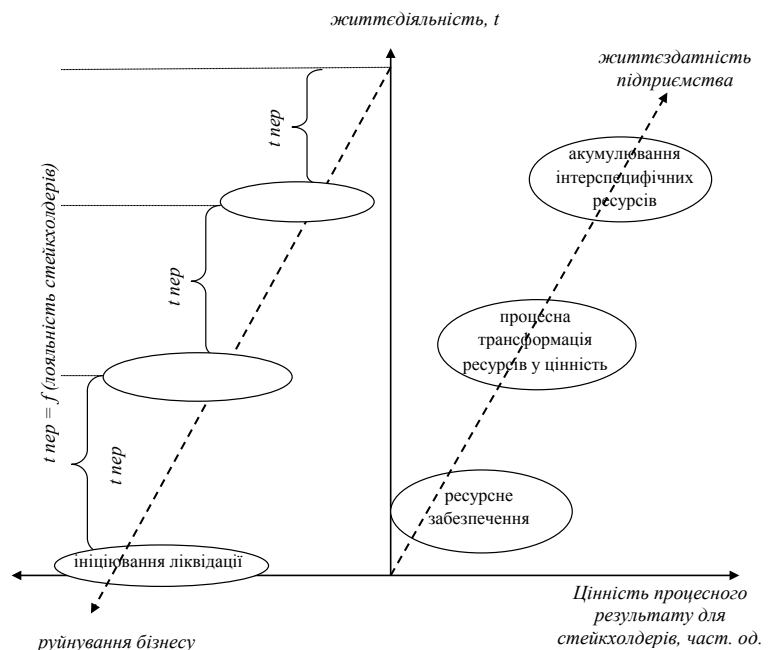


Рис. 1. Стейкхолдерський контекст економічної стійкості підприємства

¹ Чітко визначені та зафіксовані умови контрактів

² Стійка взаємодія економічних агентів, не прописана в явному вигляді в контракті, який у цьому випадку виступає не одноразовим актом, а добровільним станом партнерських відносин.

мотиви підтримання компанії; 4) директивно-нормативна відповідність – усвідомлення обов'язків по відношенню до підприємства.

Персоніфікована операціоналізація першої позиції виглядає наступним чином: лояльність держави до підприємства визначається його позиціями в галузі/регіоні; внеском у формування ВВП країни/регіону; лояльність споживачів – дефіцитністю/інтерспецифічністю/унікальністю продукції; лояльність постачальників – обмеженістю вільного переходу від одних споживачів ресурсів до інших; лояльність персоналу – низьким рівнем професійної мобільності та неможливістю швидкого працевлаштування на іншому підприємстві; лояльність топ-менеджменту – обмеженістю можливостей щодо підвищення соціального статусу та матеріального добробуту поза межами компанії; лояльність інвесторів – кількістю альтернативних об'єктів інвестиційних вкладень за критерієм «ризик – дохідність»; лояльність акціонерів – компліментарністю власних очікувань та цілей розвитку організації; потенційними альтернативними можливостями отримання доходу на капітал.

Пролонгована економічна раціональність для різних груп стейкхолдерів визначається наступними параметрами: для держави – соціальною та стратегічною значущістю компанії, структурними деформаціями у народному господарстві; для фінансових органів – забезпеченням перманентного поповнення бюджету; для споживачів – максимізацією корисності власного споживання; для постачальників – перспективами розвитку компанії, рівнем її ділової активності; для персоналу – терміном трудового контракту, витратами на пошук нової роботи; для топ-менеджменту – кар'єрною перспективою та володінням частки акцій компанії; для інвесторів – діловою репутацією підприємства та його рейтинговими позиціями на ринку; для акціонерів – часткою власності, потенційними здатностями компанії до генерування грошових потоків у перспективі.

Оскільки стейкхолдери виступають у ролі не лише економічних, а й соціальних агентів, комунікаційна цілісність їх взаємодій, вектори ресурсних потоків і т. ін. у значному ступені визначаються корпоративною культурою, організаційною довірою та менталітетом, які складають базис морально-етичної орієнтованості їх ціннісних установок. На відміну від неї нормативно-директивна відповідність чітко регламентована відповідними документами. Вона визначає рівень відповідальності стейкхолдерів перед підприємством, та навпаки. Для держави це проявляється у створенні сприятливого підприємницького клімату та законодавчій підтримці бізнесу; для працівників – у виконанні трудових обов'язків, для споживачів – у виконанні умов контрактів стосовно своєчасності оплати продукції.

Висновки. Таким чином, бінарна сутність економічної стійкості розкривається через призму взаємодії із зацікавленими сторонами: з одного боку, вони є ключовими акторами забезпечення стійкості підприємства; з іншого – виступають її споживачами. Це зумовлює об'єктивну необхідність нового підходу до класифікації процесів життєдіяльності компанії із виокремленням наступних: процес взаємодії держави та підприємства, забезпечення відповідності правовим умовам підприємницької діяльності, зростання вартості підприємства, менеджмент, організація та управління виробництвом, трансформація ресурсів у додану вартість, генерування репутаційного капіталу, акумулювання фінансового капіталу, реалізація продукції, формування ринкових позицій, матеріально-технічне забезпечення. Ключового значення при цьому набувають персоніфіковані параметри цінності, що продукуються їх циклічною регенерацією. Задоволення інтересів стейкхолдерів (відповідно до їх ранжування за пріоритетністю) генерує енергію життєздатності підприємства. При цьому значний

вплив на взаємовідносини організації із зацікавленими сторонами має їх лояльність, детермінантами якої виступають альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами, пролонгована економічна раціональність, морально-етична орієнтованість ціннісних установок, директивно-нормативна відповідність. Вищевикладене трансформує фокус управлінських пріоритетів: з орієнтації на поточний рівень ефективності діяльності до формування унікального набору відносин для забезпечення перманентної життєдіяльності компанії.

Література:

1. Пономаренко Т.В. Типологізація підходів до трактування сутності категорії «економічна стійкість підприємства» / Т.В. Пономаренко // Вчені записки: наук. зб. – 2014. – Вип. 16. – С. 14–20.
2. Scott R. Organizations and Organizing: Rational, Natural and Open System Perspectives / R. Scott, J. Davis // Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall, 2007. – P. 27–28.
3. Freeman R.E. Strategic Management. A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984. – P. 46.
4. Frooman J. Stakeholder in fluence strategy / J. Frooman // Academy of Management Review. – 1999. – № 24 (2). – P. 191–205.
5. Bendheim C.L. Determining Best Practices in Corporate-Stakeholder Relations using Data Envelopment Analysis: An Industry Level Study / C.L. Bendheim, S.A. Waddock, S.B. Graves // Business and Society. – 1998. – № 37 (3). – P. 306–338.
6. Donaldson T. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, Implications / T. Donaldson, L.E. Preston // Academy of Management Review. – 1995. – Vol. 20. – № 1. – P. 85.
7. Post J. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth / J. Post, L. Preston, S. Sachs. – Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2002. – 143 p.
8. Peters Thomas J. In Search of Excellence (Lessons from America's best-run companies) / Thomas J. Peters and Robert H. Waterman. – Harper&Row, Publishers, New York. – 1984. – 215 p.
9. Grobe-Oetringhaus W.F. Strategischelidentität – Orientierung / W.F. Grobe-Oetringhaus. – Springer: Heidelberg. – 1996. – P. 1.
10. Благутич М. Жизнеспособность организации / М. Благутич, С. Келлер, К. Прайс, А. Точин // Вестник McKinsey. – 2014. – № 31 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnikmckinsey.ru/organizational-models-and-management-systems/Zhiznesposobnost-organizatsii-1>.

Пономаренко Т.В. Стейкхолдерский контекст экономической устойчивости предприятия

Аннотация. В статье конкретизирована сущность экономической устойчивости предприятия. Интегрированы ключевые постулаты стейкхолдерской теории в практику обеспечения устойчивости. Предложена авторская классификация процессов жизнедеятельности предприятия по новому критериальному признаку – созданию ценности для заинтересованных лиц.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, стейкхолдеры, ресурсы, процессы, ценность, жизнеспособность, жизнеспособность, лояльность стейкхолдеров.

Ponomarenko T.V. Stakeholder's context of the economic stability of the enterprise

Summary. It's concretized the essence of the economic stability of the enterprise. Integrated key postulates stakeholder's theory into practice sustainability. It's offered the author's classification of the vital processes of the enterprise under the new criterion signs – creating value for stakeholders.

Keywords: economic sustainability, stakeholders, resources, processes, values, livelihoods, vitality, loyalty stakeholders.

Сагалакова Н.О.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри туризму та рекреації,

Київський національний торговельно-економічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ТУРИЗМІ

Анотація. У статті досліджено методичні підходи до ціноутворення у сфері туризму. Обґрунтовано комплексний підхід до формування ціни туристичного продукту в симбіозі витратних та ціннісних методів ціноутворення. Визначено комплекс ціноутворюючих чинників, в основу якого покладено набір якісних характеристик, здатних задовольняти вимоги споживачів туристичних послуг.

Ключові слова: ціна, методи ціноутворення, витратні методи, ціннісні методи, туристичні підприємства, туристичний продукт.

Постановка проблеми. Швидкі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі функціонування туристичних підприємств, змушують їх адаптуватися до нових умов, точніше ідентифікувати напрями розвитку з метою підтримки конкурентоспроможності на туристичному ринку. Складність і невизначеність умов функціонування туристичних підприємств, динамізм господарських операцій визначають необхідність упровадження в систему менеджменту туристичних підприємств принципово нових ідей і методів управління ціноутворенням, заснованих на повномасштабному, науково обґрунтованому врахуванні всієї наявної інформаційної бази щодо об'єкта управління. Ціноутворення в управлінні діяльністю туристичного підприємства, безперечно, відіграє одну із ключових ролей. Ціна на туристичний продукт проходить перевірку на ринку, де під впливом різних чинників визначається її остаточний рівень. Установлення того чи іншого рівня цін на туристичний продукт прямо впливає на результати діяльності туристичного підприємства, на досягнення ним поставлених стратегічних цілей.

Суттєвою проблемою в діяльності туристичних підприємств є той факт, що незважаючи на те що ситуація вимагає формування гнучкої системи ціноутворення, здатної адекватно реагувати на зміну численних якісних і кількісних чинників, більшість туристичних підприємств досі орієнтується на витратне ціноутворення, що не може позитивно позначатися на результатах господарської діяльності та конкурентній позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики ціноутворення зробили такі вчені, як М.М. Артус, І.О. Бланк, С.М. Дайновська, С.І. Дугіна, В.Л. Корінев, І.В. Ліпсіц, Я.В. Литвиненко, А.А. Мазаракі, М.А. Окландер, Л.О. Чорна, О.П. Чукурна, Л.О. Шкварчук та ін. Ключова роль ціноутворення в системі управління діяльністю підприємства обумовила пильну увагу вчених до дослідження проблеми формування ефективної ціни в рамках внутрішніх і зовнішніх обмежуючих чинників, таких як собівартість, попит, конкуренція.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. За наявності значної кількості наукових праць із питань ціноутворення недостатньо опрацьованими з теоретичної та практичної точок зору залишаються питання методів ціноутворення в туризмі з урахуванням галузевих особливостей, що призводить

до утворення розриву між теоретико-методичними підходами до ціноутворення на туристичний продукт та можливістю їх реального практичного використання туристичними підприємствами.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних підходів до формування ціни туристичного продукту в симбіозі витратних та ціннісних методів ціноутворення, визначенні комплексу ціноутворюючих чинників з урахуванням набору якісних характеристик, здатних задовольняти вимоги споживачів туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування попиту на туристичний продукт впливає безліч чинників. Всесвітня туристична організація (UNWTO) виділяє понад 130 чинників, що мають безпосередній вплив на туристичний попит [1]. Дані чинники можна умовно поділити на економічні (структура та рівень доходів населення, ціна на туристичний продукт, курси обміну валют), демографічні (вікова та соціальна структури населення, співвідношення міського та сільського населення), індивідуально-поведінкові (особистісні риси, стиль життя, інтереси, вільний час), чинники культурного й суспільно-психологічного характеру (пріоритети в системі духовних цінностей суспільства, психологія споживання) та чинники пропозиції. Також багато в чому попит на туристичні послуги залежить від політичних і соціальних умов, тому доцільно враховувати такі чинники, як політичні погляди і громадська позиція населення, релігійні уподобання, сімейні традиції, освіта, розмір майнового володіння споживачів туристичних послуг. Значний вплив на обсяг туристичного попиту мають чинники особистої мотивації та зацікавленості туристів, регуляторні прикордонні і митні правила, політично-законодавчий стан місця призначення, засоби масової інформації тощо [9].

Попит на туристичні послуги виникає починаючи з певного рівня доходу споживача. Для моделювання попиту на послуги внутрішнього туризму в роботі [2, с. 5–6] А.В. Бакуровою і Д.В. Очеретініним було запропоновано використовувати модель Торнквіста II роду:

$$\begin{cases} D_1 = \frac{a_1(I - I_1)}{I_1 + a_2}, \text{ при } I \geq I_1, \\ D_1 = 0, \text{ при } I < I_1 \end{cases}, \quad (1)$$

де D_1 – попит на послуги внутрішнього туризму; a_1 – рівень насиченості рекреаційного регіону внутрішнім туристичним потоком; a_2 – коефіцієнт еластичності за доходом; I – середній рівень доходу споживачів у регіоні; I_1 – граничний рівень доходу споживачів, з якого починається попит на послуги внутрішнього туризму.

Для моделювання попиту на послуги виїзного туризму авторами запропоновано використовувати модель Торнквіста III роду:

$$\begin{cases} D_2 = \frac{a_3 I(I - I_2)}{I_2 + a_2}, \text{ при } I \geq I_2, \\ D_2 = 0, \text{ при } I < I_2 \end{cases}, \quad (2)$$

де D_2 – попит на послуги виїзного туризму; a_2 – коефіцієнт еластичності за доходом; a_3 – рівень насиченості рекреаційного регіону виїзним туристичним потоком; I – середній рівень доходу споживачів туристичних послуг у регіоні; I_2 – граничний рівень доходу, з якого починається попит на послуги виїзного туризму.

Показники насиченості рекреаційного регіону залежать від економіко-географічних особливостей території. Для їх визначення запропоновано використовувати гравітаційну модель [2]:

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^n \frac{P_j}{f(d_{ij})}}{P_i}, \quad i \in \{1, 3\}, \quad i \neq j, \quad (3)$$

де a_i – кількість туристів із пункту i в інші рекреаційні центри; P_i – чисельність населення у пункті i ; $f(d_{ij})$ – функція узагальненої відстані між містом розташування туристичного підприємства та туристичними об'єктами; n – кількість туристичних об'єктів.

З огляду на те, що доступність статистичних даних, які використовуються у наведених моделях, є обмеженою, то застосування цих моделей для оцінки попиту на туристичні послуги є недоцільним.

Залежність попиту на санаторно-курортні послуги Н.П. Кіркова [4] зводить до залежності від однієї змінної – ціни послуг. Автор пропонує прогнозувати стан попиту для різних економічних, соціальних та демографічних груп споживачів, що дозволяє при побудові цінової політики враховувати перехід до активних форм відпочинку, диференціацію та спеціалізацію попиту.

Туристичне підприємство самостійно не виробляє туристичні послуги, а виступає в якості посередника між виробниками послуг та їх споживачами. Для туристичного підприємства ціна туристичного продукту складається із собівартості законтракованих послуг та доходу туристичного підприємства, який покриває всі витрати та формує цільовий розмір прибутку. Найчастіше туристичні підприємства встановлюють норматив доходів у розмірі встановленого відсотка до собівартості туристичної послуги (15–20%) [10].

Однією з особливостей ціноутворення у сфері туризму є те, що до ціни туристичного продукту, крім самих витрат, додається також споживча вартість туристичних об'єктів (природних ландшафтів, пам'яток та ін.). Під час формування ціни туристичного продукту доцільно враховувати три основні ціноутворюючі чинники: собівартість і туристичну маржу, співвідношення попиту та пропозиції, рівень цін кон-

курентів. Максимальне врахування впливу зазначених чинників дозволить туристичному підприємству здійснювати ефективну цінову політику. У туристичній галузі при моделюванні процесу ціноутворення необхідно приділяти особливу увагу управлінню цільовим прибутком із метою залучення нових споживачів та забезпечення їх лояльності до нового туристичного продукту.

Чинники впливу на ціну туристичного продукту умовно можна поділити на дві групи [5]:

1) внутрішні чинники, які залежать безпосередньо від туристичного підприємства та найчастіше пов'язані з неефективним використанням ресурсів;

2) зовнішні чинники, які не залежать від туристичного підприємства, але які потрібно враховувати при стратегічному плануванні.

Вплив внутрішніх чинників можна анулювати силами самого туристичного підприємства, оскільки їх кількість і характер залежать від особливостей діяльності. До зовнішніх чинників належать: пропозиція виробників туристичних послуг, попит споживачів, доходи населення, особливості поведінки споживачів, державна політика у сфері ціноутворення, цінова реклама, фінансова система, конкуренція тощо. Ступінь впливу зовнішніх чинників на ціноутворення у сфері туризму значно більший порівняно з внутрішніми, оскільки зовнішні чинники є досить мінливими, вони сприяють створенню умов для виникнення ризику при реалізації туристичного продукту на ринку.

Отримання неадекватних результатів при дослідженні чинників, що впливають на ціну туристичного продукту, є наслідком існування наступних джерел невизначеності: місткості туристичного ринку або його цільового сегменту; характеру попиту на туристичний продукт, що пропонує до реалізації туристичне підприємство; пропозиції туристичного продукту, який підприємство планує реалізувати.

Особливості тієї чи іншої методології ціноутворення втілює в собі модель ціни. На сьогодні найбільш поширеними є моделі витратної та ціннісної ціни, які відповідають двом основним підходам до визначення й обґрунтування ціни туристичного продукту – витратному та ціннісному (рис. 1).

Витратний підхід до ціноутворення враховує фактичні витрати туристичного підприємства на формування і реалізацію одиниці туристичного продукту, додаючи до них величину цільового (найчастіше нормативного) прибутку. Витратна концепція ціноутворення пов'язана з трудовою теорією вартості, оскільки при формуванні ціни враховуються тільки інтереси виробника, який зацікавлений у відшкодуванні своїх витрат та отриманні гарантованого прибутку без урахування того, в якій мірі така ціна буде відповідати корисності послуги для споживача.

Головною ознакою ціннісного підходу до ціноутворення є те, що процес формування ціни переноситься зі сфери виробництва послуги до сфери її обігу, тобто в ціні туристичного продукту відбиваються потреби та переваги споживача. Ціннісний підхід до ціноутворення є повністю протилежним витратному підходу.

Ціннісний підхід базується на такому понятті, як економічна цінність туристичного продукту – ціна кращого з доступних споживачу альтернативних продуктів (ціна байдужості) плюс цінність для нього тих властивостей продукту, які відрізняють його від кращої альтернативи (цінність відмінностей). Вона прояв-

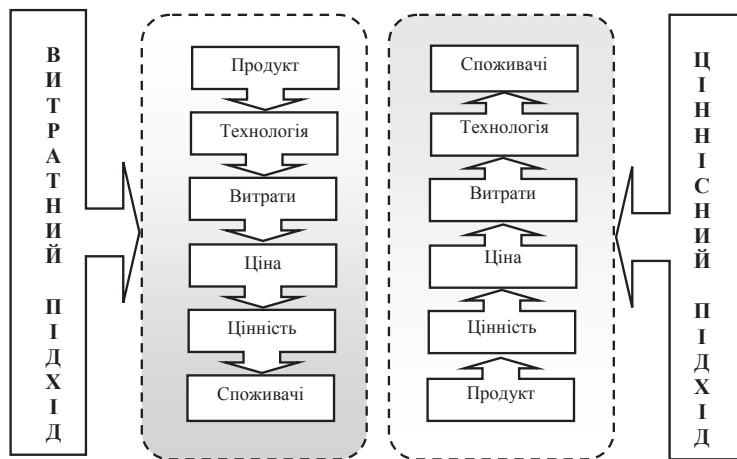


Рис. 1. Витратний та ціннісний підходи до ціноутворення в туризмі

ляється при обміні, коли споживач дає оцінку бажаності певного блага і через це визначає його максимально прийнятну ціну.

У залежності від того, який чинник домінує при визначенні ціни і, відповідно, з якого чинника розпочинається її обґрунтування, методи ціноутворення поділяють на групи. Такий розподіл є умовним, оскільки отримана в результаті застосування будь-якого методу ціна не обов'язково є кінцевою, у багатьох випадках вона потребує додаткового корегування із застосуванням інших методів ціноутворення. Досить часто ціну визначають водночас кількома методами, а потім здійснюють вибір остаточної ціни [6].

За підходом до визначення ціни методи ціноутворення прийнято класифікувати на дві великі групи: прямі та непрямі [3]. Методи прямого ціноутворення дозволяють отримати кількісну характеристику ціни та ґрунтуються на дослідженні властивостей туристичного продукту і пов'язаних із ним категорій (попит, собівартість, конкуренція тощо). Методи непрямого ціноутворення не дозволяють безпосередньо визначити ціну, але певним чином впливають або на саму ціну, або на її сприйняття споживачем, вони ґрунтуються на туристичному продукті та комплексі маркетингових заходів, що супроводжують його споживання та використання.

Сукупність методів прямого ціноутворення можна поділити на три основні групи [3]: ціноутворення, засноване на витратах; ціноутворення з орієнтацією на попит; ціноутворення з орієнтацією на конкуренцію.

Другу та третю групи методів прямого ціноутворення в багатьох класифікаціях об'єднують у групу ринкових [8] або маркетингових [10] методів ціноутворення. У деяких класифікаціях окрему групу методів прямого ціноутворення утворюють параметричні методи [8]. Вони відіграють особливу роль у ціноутворенні на нові туристичні продукти, коли точні витрати невідомі, а визначені основні параметри продукту та існує чітка залежність між цими параметрами і ціною.

Найбільш розповсюдженими методами непрямого ціноутворення є маркетингова політика знижок із метою заохочення споживача до контактів із туристичним підприємством та придбання його туристичних продуктів.

До витратних методів ціноутворення належать: метод «витрати + прибуток»; метод цільового прибутку; граничне ціноутворення [6].

Метод «витрати + прибуток» полягає в нарахуванні певної націнки на собівартість туристичної послуги. Незважаючи на те що будь-яка методика розрахунку, яка не враховує особливостей поточного попиту й конкуренції, рідко дозволяє вийти на оптимальний рівень ціни, метод ціноутворення на основі націнок залишається досить популярним серед туристичних підприємств, оскільки є дуже простим. До того ж значна кількість туристичних підприємств вважає методику розрахунку «витрати + прибуток» найбільш справедливою як стосовно споживача, так і стосовно продавця, тому що при високому попиті продавці не одержують надприбутку і разом із тим мають можливість одержувати гарантовану норму прибутку на капітал. Однак даний метод ціноутворення має певні недоліки [3]: у ціні не враховується міра цінності туристичної послуги для споживача; не враховується сформований рівень попиту на туристичну послугу; в умовах низького попиту можуть виникнути ускладнення з реалізацією послуги, а у випадку сприятливого попиту може втрачатися додатковий прибуток від реалізації; при цьому способі ціноутворення ігнорується вплив цін конкурентів на попит, тому можлива лише нецінова конкуренція між постачальниками туристичних послуг.

Метод цільового прибутку полягає в тому, що підприємство прагне встановити ціну, що забезпечить йому певний абсолютний розмір прибутку. Дана методика ціноутворення базується на аналізі графіка беззбитковості, на якому зображені валові витрати й валові доходи при різних обсягах реалізації послуги.

Метод граничного ціноутворення також пов'язаний із собівартістю, однак він більш складний, ніж метод «витрати + прибуток». У граничному ціноутворенні націнка додається лише до гранично високої собівартості виробництва кожної наступної одиниці вже освоєної послуги. Даний метод виправданий лише в тому випадку, якщо гарантованої реалізації за ненабагато більш високою ціною є достатньо для покриття накладних витратків.

В основі побудови моделей поведінки виробника в умовах витратного ціноутворення лежить уявлення про те, що виробник прагне до досягнення такого стану, при якому йому забезпечений найбільший прибуток при сформованих умовах. Широке використання витратних методів ціноутворення (особливо методу «витрати + прибуток») обумовлюється їх простотою, але ці методи не враховують невизначеності попиту споживачів та впливу зовнішніх чинників.

Серед методів ціноутворення, орієнтованих на споживача, особливу увагу слід приділити методу «сприйнятої цінності», оскільки він належить до методів, орієнтованих на попит. Основною даного методу є аналіз якісних і кількісних характеристик туристичної послуги, або величина економічного ефекту, який одержує споживач за час її використання. Існує чотири підходи до калькуляції цін через оцінку сприйнятої цінності: метод розрахунку економічної цінності, метод оцінки максимально прийнятної ціни, композиційний підхід до оцінки сприйнятої цінності, декомпозиційний підхід [7].

Метод оцінки максимально прийнятної ціни особливо корисний для встановлення цін в умовах, коли базова вигода для покупця полягає у зниженні витрат. При цьому визначаються сукупності та умови використання послуги, нецінові переваги послуги для покупця, усі нецінові витрати покупця при використанні послуги та відбувається порівняння ціни після зниження витрат із цінами наявних на ринку конкурентів.

При композиційному підході до виміру сприйнятої цінності туристичний продукт розглядається як набір атрибутів (властивостей), а аналіз здійснюється за сукупністю альтернатив. Проводиться опитування з метою визначення оцінок важливості атрибутів для споживачів і ступеня сприйняття атрибута в конкретному туристичному продукті з метою розрахунку інтегральної оцінки цінності за кожним продуктом. У роботі В.Л. Корінева [5] запропоновано методику уточнення рівня ціни з урахуванням чинника цінності продукту для споживача, яка ґрунтується на методі експертних оцінок та опитуванні споживачів за допомогою двох анкет. Але ця методика є досить трудомісткою, що ускладнює її застосування у діяльності туристичних підприємств.

Декомпозиційний підхід до виміру сприйнятої цінності має на меті розрахунок часткових оцінок корисності атрибутів, виходячи із загальної оцінки цінності туристичного продукту. Для визначення часток корисностей використовується спільний аналіз (conjoint analysis). Аналіз виконується за групою альтернатив, які розглядаються у вигляді сукупності атрибутів – профілю. Респондентові пропонується ранжувати для себе профілі за ступенем переваги, на основі рангів регресійним аналізом розраховується функція корисності для респондента або групи респондентів.

До найбільш поширених методів установлення цін із використанням параметричних рядів належать: агрегатний метод, метод питомих показників, бальний метод [6].

Суть агрегатного методу полягає в підсумовуванні цін окремих складових частин продукту, що входять до параметричного ряду, а також додаванні нормативного прибутку. Цей метод застосовують, якщо ціни різних складових продукту відомі, відтак, сукупна ціна туристичного продукту визначається як їхня сума.

Метод питомих показників [8] використовується для визначення й аналізу цін невеликих груп туристичних послуг, що характеризуються наявністю одного основного параметра, величина якого значною мірою визначає загальний рівень ціни. Питома ціна (P_{unit}) визначається рівнянням:

$$P_{unit} = \frac{P_{basic}}{S_{basic}}, \quad (4)$$

де P_{basic} – ціна базисного туристичного продукту; S_{basic} – величина параметра базисного туристичного продукту.

Ціна нового туристичного продукту (P_{new}) визначається залежністю виду:

$$P_{new} = P_{unit} \times S_{new}, \quad (5)$$

де S_{new} – значення основного параметра нового туристичного продукту у відповідних одиницях виміру.

Бальний метод [6] полягає в експертній оцінці значущості параметрів туристичної послуги для споживача. Він використовується у випадках, якщо ціна залежить від якісних параметрів, що не підлягають кількісній оцінці.

Ціна нового туристичного продукту (P_{new}) даним методом розраховується наступним чином:

$$P_{new} = \sum (B_{new\ i} \times V_i) \times \frac{P_{st}}{\sum (B_i \times V_i)}, \quad (6)$$

де B_{new} – бальна оцінка i -го параметра нового туристичного продукту; V_i – вагомість параметра; P_{st} – ціна базового продукту-еталона; B_i – бальна оцінка i -го параметра базового туристичного продукту.

На відміну від витратних методів, параметричні враховують не тільки витрати, а й якісні характеристики туристичного продукту, тому вони є коректнішими. Параметричні методи можливо використовувати за наявності двох основних умов: широкого асортименту однотипних туристичних продуктів, що відрізняються одним чи кількома якісними параметрами та існування суттєвої залежності економічної цінності туристичного продукту (а часто і витрат на його створення) від таких параметрів. Останнім часом застосування параметричних методів ціноутворення розповсюджується і на нематеріальний сектор. Так, якщо послугу можна достатньо повно охарактеризувати одним чи кількома параметрами якості, то цілком реально трансформувати оцінки корисності в грошові одиниці вимірювання і задати функцію залежності значення параметра і кінцевої ціни.

На нашу думку, для сфери туризму оптимальною є така модель ціноутворення, яка враховує в ціні ефект від надання туристичної послуги у сфері споживання. При цьому чинниками ціноутворення є: собівартість, нормативний прибуток, платоспроможний попит, очікувані грошові надходження від реалізації туристичної послуги у сфері споживання.

На першому етапі на основі статистичних даних необхідно розрахувати інтенсивність користування туристичною послугою (аналог функції попиту):

$$I(p) = \frac{T(p)}{Q}, \quad (7)$$

де $I(p)$ – інтенсивність користування туристичною послугою; $T(p)$ – число споживачів, що сплатили за туристичну послугу за ціною p ; Q – загальне число споживачів; p – ціна туристичної послуги.

На другому етапі визначається очікуваний обсяг грошових надходжень від ціни:

$$G(p) = p \times I(p). \quad (8)$$

На третьому етапі знаходиться функція залежності вартості обсягу туристичної послуги, що реалізується, від ціни:

$$E(p) = I(p) \times (C + P), \quad (9)$$

де C – собівартість одиниці туристичних послуг; P – нормативний прибуток від реалізації одиниці туристичної послуги (витрати на відновлення ресурсів).

Ціна (P_{opt}) буде оптимальною, якщо будуть виконуватись наступні умови:

$$\begin{cases} G(P_{opt}) = \max G(p), \\ E(p_i) = G(p_i), \\ p_i = P_{opt}. \end{cases} \quad (10)$$

Умовою рентабельності туристичної послуги при оптимальному тарифі буде рівність суми сплачених послуг вартості усього обсягу наданих послуг.

На нашу думку, використання такого підходу до ціноутворення в туризмі є доцільним, оскільки надає можливість виявити залежність від ціни обсягу грошових надходжень після реалізації туристичної послуги у сфері споживання.

Висновки. У сучасних економічних умовах відбувається зміна пріоритетів ціноутворення у сфері туризму: не витрати, а цінність (корисність) туристичного продукту для споживача стає основою його ціни. Витратам відводиться коригуюча роль, вони визначають відмінність у цінах туристичних продуктів, які є однаково корисними для споживача. У таких умовах ціна виступає як невитратна категорія. В умовах конкурентної боротьби відбувається розширення асортиментної структури туристичного ринку, з'являються нові туристичні продукти з новими споживчими вартостями. Регулювання ринку туристичних послуг у цих умовах відбувається за законом попиту та пропозиції, категорія «споживча вартість» трансформується і має невитратний характер, а в основу формування ціни туристичного продукту закладається корисність. Витратні методи відзначаються простотою застосування, але вони не враховують невизначеності та впливу зовнішніх чинників, тому можуть виступати лише базою для визначення окремих стратегій ціноутворення.

Ціннісні методи ціноутворення – це поєднання методів ціноутворення, що дають змогу постійно корегувати ціну туристичного продукту з урахуванням мінливих ціноутворюючих чинників та лояльності споживачів. Такий метод ціноутворення є особливо важливим для сфери туризму, в якій частку споживчої вартості послуги у ціні туристичного продукту складно оцінити кількісно. Ціннісні методи ціноутворення є протилежними до витратних методів, оскільки вони орієнтуються на попит споживачів за допомогою аналізу якісних і кількісних характеристик туристичної послуги або величини економічного ефекту, який одержує споживач за час її використання.

Література:

1. The World Tourism Organization (UNWTO). Official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.unwto.org>.
2. Бакурова А.В. Моделювання ціноутворення для зовнішнього та внутрішнього туризму на базі гравітаційного підходу / А.В. Ба-

- курова, Д.В. Очеретін // Комп'ютерне моделювання та інформаційні технології в науці, економіці та освіті: зб. наук. праць. – Кривий Ріг: КНЕУ, 2007. – С. 5–6.
3. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / С.І. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
 4. Кіркова Н.П. Дослідження статистичних моделей попиту на послуги санаторію / Н.П. Кіркова // Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів: матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 19–20 жовтня 2006 р.). – Запоріжжя, 2006. – С. 54–55.
 5. Корінев В.Л. Аналіз ціноутворюючих чинників / В.Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 101–107.
 6. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: [учебник] / И.В. Липсиц. – М.: Бек, 2001. – 576 с.
 7. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: [навч. посіб.] / Я.В. Литвиненко; 2-ге вид., випр. і доп. — К.: МАУП, 2003. – 240 с.
 8. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
 9. Шафранська Т.Ю. Особливості формування попиту на туристичний продукт / Т.Ю. Шафранська, І.В. Шляхова // Наукове товариство Івана Кушніра [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76195>.
 10. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: [навч. посіб.] / Л.О. Шкварчук; 3-тє вид., випр. – К.: Кондор, 2005. – 214 с.

Сагалакова Н.А. Методические аспекты ценообразования в туризме

Аннотация. В статье исследованы методические подходы к ценообразованию в сфере туризма. Обоснован комплексный подход к формированию цены туристического продукта в симбиозе затратных и ценностных методов ценообразования. Определен комплекс ценообразующих факторов, в основу которого положен набор качественных характеристик, способных удовлетворять требования потребителей туристических услуг.

Ключевые слова: цена, методы ценообразования, затратные методы, ценностные методы, туристические предприятия, туристический продукт.

Sahalakova N.O. Methodical aspects of pricing in tourism

Summary. In article methodical approaches to pricing in the sphere of tourism are investigated. It's reasoned the integrated approach to pricing of a tourism product in symbiosis of cost and value pricing methods. The complex of pricing factors, which is based on a set of quality characteristics that can satisfy the demands of consumers of tourism services, is defined.

Keywords: price, pricing methods, cost methods, values methods, tourism enterprises, tourism product.

Урсакий Ю.А.,

к.е.н.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

Анотація. У статті розглянуто основні інструменти та заходи щодо ефективного функціонування підприємства. Запропоновано математичну та графічну модель управління конкурентоспроможністю підприємства, що прямо пропорційно впливає на якість життя персоналу досліджуваного підприємства. Проведені розрахунки відображають реальну ситуацію, що склалася на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат». Запропоновано структуру процесного управління підприємством, що дозволяє йому швидко реагувати на зміни в оточуючому середовищі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, якість життя, управління конкурентоспроможністю, стратегія управління, параметр управління, структура процесного управління.

Постановка проблеми. Досконале вивчення ефективно працюючого підприємства все одно не дозволяє розкрити у всій повноті складові його успіху, оскільки цей механізм виходить далеко за рамки самого підприємства: найважливіші його компоненти перебувають безпосередньо в суспільстві, в економічних, політичних структурах, соціально-культурних чинниках. Завдання наукового управління конкурентоспроможністю в контексті підвищення якості життя полягає в тому, щоб установити цілі для формування стратегії розвитку, визначити прогнозовані результати діяльності в майбутньому та «похибку» відхилення їх від цілі для оцінки ризиків.

Тому фундаментальні обмеження застосування системних моделей до соціально-економічних організацій пов'язані з проблемами невизначеності і ризику. Під останніми мають на увазі як дію ймовірнісних факторів, так і просто неточність доступної інформації, тому в процесі управління конкурентоспроможністю на засадах якості життя можна виділити невизначеність

трьох типів: структурну, виміру результату та наслідків від окремих проміжних подій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти проблеми конкуренції в наукових працях розглядають багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: В. Гєєць, Н. Горбаль, В. Гриньова, В. Дікань, А. Маршалл, Дж.С. Мілль, П. Перерва, А. Сміт, Н. Тарнавська та ін. Грунтовні дослідження у сфері якості життя здійснили такі вчені, як: С. Баженов, В. Брич, Д. Гольцев, І. Гукалова, О. Задирака, В. Комаричина, Е. Лібанова, Л. Лісогор тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Низка науковців досліджують управління конкурентними перевагами підприємств, їхній потенціал на внутрішніх та зовнішніх ринках. У даній статті досліджується взаємозв'язок підвищення конкурентоспроможності підприємства та якості життя персоналу.

Мета статті полягає у дослідженні основних складових ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства та його вплив на якість життя населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи управління якістю життя із системної точки зору, нам доводиться мати справу з невизначеністю принаймні двох різних типів. Це структурна невизначеність і невизначеність наслідку подій.

Перша з них пов'язана з обмеженістю розуміння законів поведінки людини й особливостей середовища. У цій сфері не існує непорушних законів якої-небудь загальної теорії, на основі якої можна було б одержати чіткі результати. Проте багато фахівців вважають, що детерміністичне структурування наявних знань за допомогою контекстних відносин усе-таки краще, ніж підхід, заснований цілком на інтуїції. Тому, як правило, вдається домогтися кращих успіхів, якщо вирішувати задачу оцінювання й ідентифікації параметрів деякої структу-

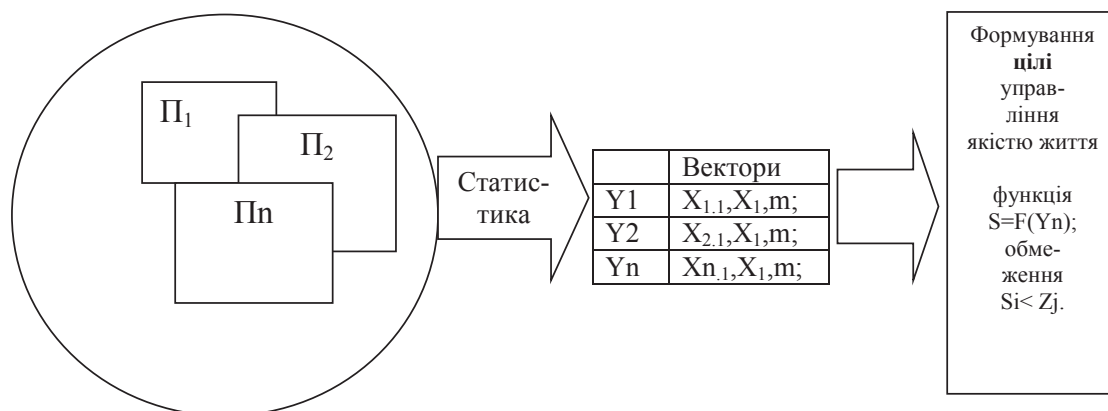


Рис. 1. Процеси управління: аналіз показників статистики P_n , встановлення завдань – векторів управління якістю життя (формування цілі – підвищення конкурентоспроможності)

рованої моделі діяльності організації, ніж намагатися ідентифікувати саму фундаментальну структуру її великомасштабної проблеми. На базі таких структурних моделей можна побудувати більш складні моделі причинно-наслідкових зв'язків, що враховують додаткові параметричні залежності.

Узагальнена формальна модель управління (рис. 1) зображена в лінійній формі управлінського циклу, містить відомі фактори управління, що впливають на прийняття рішення. Змістовним фрагментом функції управління є її цільова спрямованість, тобто концепція досягнення в процесі управління однієї з окремих цілей, що входять у вектор цілей.

Після визначення вектора цілей і допустимих помилок управління за концепцією управління (цільовою функцією управління) у процесі реального управління здійснюється замикання інформаційних потоків із вектора цілей на вектор помилки (або еквівалентне йому замикання на вектор стану). Отже, у процесі управління інформація про вектор стану (або вектор помилки управління) співвідноситься з вектором цілей і на основі цього співвідношення виробляється і здійснюється дія, що управляє.

Об'єктивну можливість перебування об'єкта в якомусь стані, а також його оцінку здійснюють засобами математичної статистики і теорії вірогідності. Об'єктивною основою моделі безструктурного управління є об'єктивні ймовірнісні зумовленості і статистичні моделі, що їх описують (а також і прями суб'єктивні оцінки об'єктивних ймовірнісних передбачень, отримуваних поза формалізмом процедур алгоритмічних статистичних моделей, до яких людина об'єктивно здібна, упорядковують масові явища в статистичному сенсі, що дозволяють відрізнити одну множину від іншої (або одну і ту ж множину, але в різні періоди) на основі їх статистичних описів, що в багатьох випадках уможлиблює виявити причини, що викликали відмінність статистик.

На основі [1; 2] розробленої моделі показників, параметрів та процесів управління якістю життя пропонуємо заходи реалізації стратегії управління щодо підвищення конкурентоспроможності на засадах управління якістю життя:

- вплив ідей якості на розробку структури формальної організації, соціально-психологічних аспектів організаційних процесів, системних процедур в управлінні, а також інформаційної підтримки;
- загальне управління якістю на основі процесів;
- надання гнучкості та динамізму організаційним формам управління з тим, щоб мати можливість швидко пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища;
- цілеспрямованість розвитку, використання нових технологій управління, позитивне ставлення до ризику;
- принципи програмно-цільового управління якістю життя для досягнення конкурентних переваг;
- створення підсистеми мотивації на засадах якості життя.

Досягнення цілей, які вимагають одночасно та (або) паралельно в певні моменти реалізувати визначені дії як санкціоновані способи досягнення цілей, виробляють шляхом загальноприйнятих процедур обробки інформації та прийняття рішень. Для прийняття рішень потрібен параметр управління, який залежить від кількох показників, які можна отримати наочним графічним шляхом, як показано на рис. 2.

Застосування графіка для отримання параметра управління здійснюємо наступним чином: на осях X, Y, Z відкладаємо відрізки, які в обраному масштабі відповідають значенню обраних показників, що безпосередньо впливають на прийняття рішення.

З'єднуючи кінці відрізків на осях X, Y, Z прямими, отримуємо трикутник, площа якого слугує параметром управління. Наприклад, якщо визначальними показниками вибрати дохід, зарплату і продуктивність, то можемо побудувати трикутники для відомих значень у минулому в певні моменти часу.

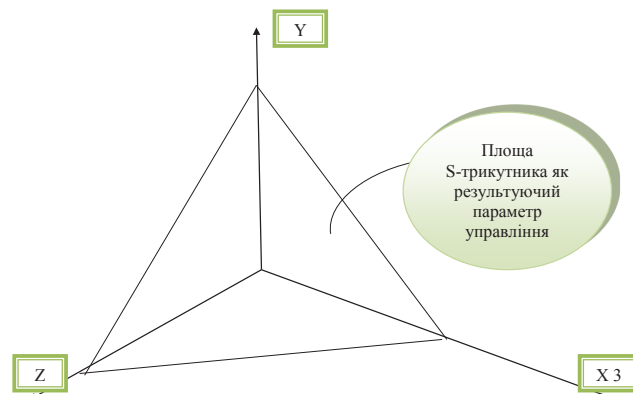


Рис. 2. Визначення параметра управління: площа трикутника утворена розв'язком пріоритетних цільових завдань – векторів

Джерело: складено автором на основі [3; 4]

Із сукупності отриманих трикутників знаходимо той, який найбільше відповідає цілі, і шляхом побудови рівновеликих трикутників одержуємо параметри управління. При цьому можна здійснювати пошук оптимальності, через центр трикутника.

При впровадженні системи управління необхідно дотримуватися принципу відповідності, коли кожний елемент системи має у своєму розпорядженні достатні повноваження для вирішення поставлених завдань і відповідальність за їх ефективне виконання. При цьому процеси управління розглядають від загального рівня (планування) до конкретного (регулювання) (4, с. 207).

Для впровадження запропонованих методичних підходів до підвищення конкурентоспроможності використовуємо економетричне моделювання на базі основних результативних показників діяльності підприємств, що уможлиблює визначення прогнозу економічних результатів діяльності і, відповідно, зростання рівня якості життя, включаючи трудове, та обґрунтування показників, які мають найбільший вплив на якість життя. Наприклад, на основі вироблених теоретично-методичних підходів опрацювання статистичних даних мікро- та макросередовища і в результаті виконання відповідних обчислень отримуємо сукупність показників, що формують якість трудового життя досліджуваних підприємств, які наведено в табл. 1 [5].

Шляхом використання множинної регресії, одержуємо модель процесу управління як загальну функцію у лінійній формі управлінського циклу, яка містить відомі показники, що впливають на прийняття рішення щодо підвищення конкурентоспроможності та якості життя:

$$K_1X_1 + K_2X_2 - K_3X_3 + \dots + K_iX_i = Y_m, \quad (1)$$

де X_i – відповідні значення, які подано у вигляді табл. 3.

Знаходимо прогнозоване значення Y_m фактора цільового управління (у нашому прикладі – доходу) за результатами розрахунку множинної регресії за даними табл. 2.

Підстановкою значень коефіцієнтів із табл. 1 у рівняння регресії (1) одержуємо аналітичний вираз:

$$Y_m = 0,00386X_1 + 9,83282 \cdot 10^{-6} X_2 - 11,9342X_3 + 0,999979X_4 - 0,000178 X_5 - 0,54.$$

За цим виразом аналізуємо різні варіанти стратегії управління підвищення конкурентоспроможності на засадах якості життя щодо прогнозованих значень доходу (Y_m) і, відповідно, ВРП при різних значеннях факторів, які його формують, за даними табл. 1, а також оцінюємо взаємозв'язок цих факторів, аналізуючи додаткові статистики, зокрема показник кореляції обраних факторів (r_2 у табл. 2), значення якого в дослідженому випадку дорівнює одиниці, що означає повну кореляцію.

Аналіз вищенаведеної таблиці доводить, що при збільшенні всіх перелічених факторів можна підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Управляючи тим чи іншим параметром, моделюючи їхні значення, керівництво підприємства відповідно до своїх цілей може управляти доходом, а отже,

і підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Аналіз даного прогнозу дає змогу визначити, що при зменшенні зарплати досягається більш високий рівень доходу. Але зарплата є основним показником, що впливає на якість трудового життя персоналу, тому її зниження є неприпустимим. Така ситуація потребує вирішення, яке ґрунтується на залученні інвестицій у діяльність підприємства (табл. 4).

Дані таблиці засвідчують, що залучення інвестицій на 10% від основних засобів приводить до збільшення доходу на 1%, а при одночасному залученні інвестицій на 10% та збільшенні заробітної плати на 5% приведе до збільшення прибутку на 2%. Із кожним наступним роком при незмінному інвестуванні та збільшенні заробітної плати можна досягти суттєвого підвищення конкурентоспроможності підприємства та якості життя.

Таблиця 1

Показники якості життя на досліджуваних підприємствах у 2014 р.

Підприємства	Основні показники підприємств, які формують якість роботи і життя					
	Кільк. прац.	Основні засоби	Зарплата	Продуктивність	Фонд оплати	Дохід
	X_1	X_2	X_3	X_3	X_5	Y
ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»	444	14056	2,407	311,2	13199	151384
КП «Вашківський хлібозавод»	24		1,978	3,16	569,6	645,3
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	16	3462	1,167	14,31	224	453,4
ПБП «Кліпсидра»	24	1188	1,423	53,95	409,7	1704
ПП «Садгірський хлібозавод»	21		0,946	48,61	238,5	1259
Сторожинецький хлібозавод	23	900	1,083	33,26	299	1064

Таблиця 2

Значення коефіцієнтів рівняння регресії

Коефіцієнти рівняння регресії					
K_5	K_4	K_3	K_2	K_1	B
- 0,000178309	0,999979	- 11,93423	9,83282 E-06	0,00386	-0,05385
0	0	0	0	0	0
$r^2 = 1$	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
#NUM!	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
18898141031	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A

Джерело: розраховано автором за даними табл. 1 із використанням відповідної комп'ютерної програми

Таблиця 3

Прогноз параметрів діяльності, які визначають показники якості життя на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»

ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»	Основні показники підприємств, які формують якість роботи і життя						Прогноз доходу
	К-ть прац-в	Осн. засоби	Зарплата	Продукт-ть	Фонд опл. праці	Дохід	
	X_1	X_2	X_3	X_3	X_5	Y	
Прогноз доходу	444	14056	2,407	311,2	13199	151384	151384
Змін. к. прац.	404	14056	2,407	311,2	13199		142260
Змін. к. прац.	484	14056	2,407	311,2	13199		160508
Змін. осн. зас.	444	14000	2,407	311,2	13199		151351,6
Змін. осн. зас.	444	14110	2,407	311,2	13199		151415,3
Зміна зарпл.	444	14056	2,2	311,2	13199		151576,8
Зміна зарпл.	444	14056	2,6	311,2	13199		151204,3
Зміна прод-ті	444	14056	2,407	300	13199		151291,8
Зміна прод-ті	444	14056	2,407	305	13199		151333
Зміна прод-ті	444	14056	2,407	316	13199		151423,5
Зміна прод-ті	444	14056	2,407	320	13199		151456,4
Зміна Ф.О.П	444	14056	2,407	311,2	13300		151740,9

Замість доходу можна аналогічно прогнозувати необхідну продуктивність, приймаючи задане значення доходу відомим при фіксованих значеннях інших факторів. Це дає змогу вчасно побачити значні зміни, з якими може зіткнутися підприємство, і виграти час для підготовки адекватної відповіді на них.

Після встановлення різниці між запланованим і справжнім результатом керівник аналізує причини невідповідностей. Установивши причини, вживають заходів щодо їх усунення. У разі позитивної оцінки результатів процедура повинна бути внесена в нормативну документацію на рівні внутрішнього стандарту підприємства. Отже, функції управління => здійснення => контроль => коректуючі дії утворюють круговий цикл. Складові цього циклу є функціями загального управління якістю. Планування передбачає визначення очікуваного рівня якості продукції. Функція виконання є реалізацією запроєктованої якості в готову продукцію. Функція контролю виступає гарантом якості процесів, матеріалів і готової продукції для забезпечення їхньої відповідності заданим характеристикам. Для реалізації цих функцій пропонується узгоджена з стратегією структура управління підприємством (рис. 3) [7, с. 253].

Функціональна модель закріплює структуру бізнес-функцій підприємства з урахуванням продуктів, проектів, ресурсів, необхідних для виконання цих функцій, а також технологій їх виконання.

Процесна модель описує структуру бізнес-процесів, які відбуваються на підприємстві і які необхідні для виконання бізнес-функцій підприємства для досягнення ним своїх цілей.

Організаційна модель закріплює за структурними підрозділами підприємства та конкретними працівниками відповідальність за виконання функцій та процесів.

Інформаційна модель закріплює формати надання внутрішньоорганізаційних регламентів, а також задає формат опису об'єктів моделювання (покупців, постачальників, конкурентів та ін.) та об'єктів перетворення (ресурсів) на основі обраної стратегії.

Зміна будь-якої з цих моделей обов'язково приведе до відповідних змін в інших моделях. Наприклад, у результаті зміни ринкової ситуації підприємство змінює свою продуктову стратегію та, відповідно, змінює товарну номенклатуру – виходить на ринок із новим продуктом.

У результаті перепрофілювання виробництва призводить до появи нових бізнес-процесів та нових функцій із забезпечення й управління цими процесами. Внаслідок цього змінюються організаційна модель (змінюється склад людей або їх повноваження) та інформаційна модель, адже необхідно змінити шаблони документів, створити нові документи, ввести їх у систему управління підприємством.

Така структура забезпечує підприємству можливість швидко реагувати на зміни в оточуючому середовищі і надає ряд конкурентних переваг як у ситуації стабільного

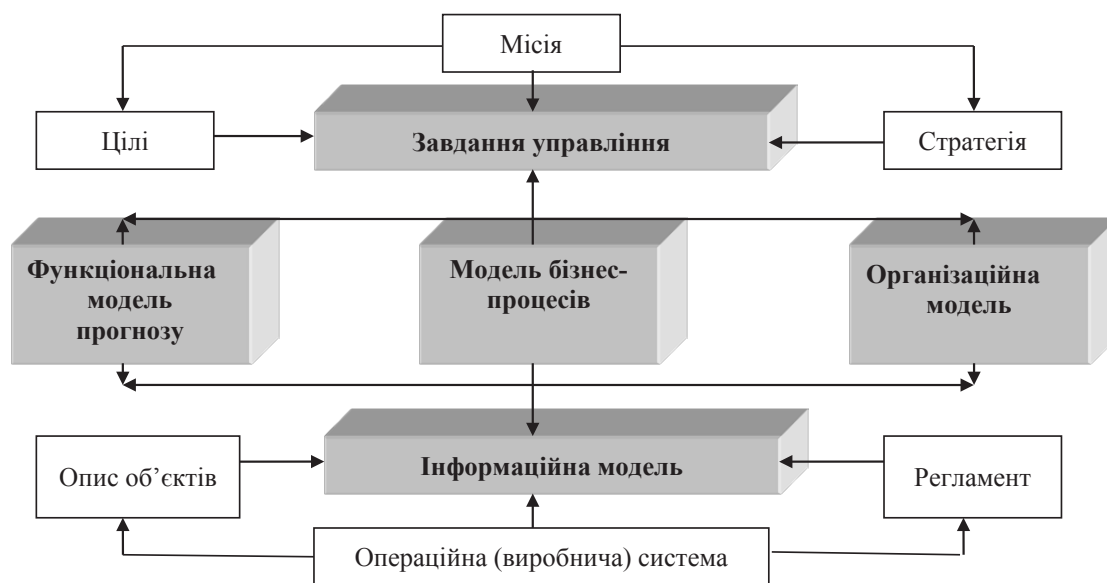


Рис. 3. Структура процесного управління підприємством

Таблиця 4

Прогноз впливу інвестицій на показники якості життя на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»

ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»	Основні показники підприємств, які формують якість роботи і життя						Прогноз
	К-ть прац-в	Осн. засоби	Зарплата	Продукт-ть	Фонд опл. праці	Дохід	
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₃	X ₅	Y	
Перевірка моделі	444	14056	2407	311,2	13199	151384	151384
Інвестиції 10%	444	15461,6	2407	311,2	13199		152197,8
Інвестиції 10%	444	15461,6	2527	311,2	13859		154418
Результат інвестув. 2 рік	488	15461,6	26477	311,2	14635,4		167085,5
Результат інвестув. 3 рік	488	15461,6	2768	373,2	15367,17		170069,3
Зміна продукт.	488	15461,6	2768	250	15367,17		169055,5
Зміна персон.	400	15461,6	2768	373,2	15367,17		149996,5

функціонування – на етапі зростання, так і в разі настання кризових ситуацій.

Висновки. Таким чином, на базі таких моделей можна досліджувати більш складні причинно-наслідкові зв'язки, що враховують додаткові залежності у лінійній формі.

Для реалізації цих можливостей потрібна структура процесного управління, яка забезпечує підприємству можливість швидко реагувати на зміни в навколишньому середовищі і надає стабільного функціонування. Для підтримки цього процесу на усіх рівнях управління пропонується відповідна мотивація як невід'ємний елемент процесу управління, що формує важелі спонукання працівників на досягнення цілей та виконання поставлених завдань щодо впровадження інновацій і сприяє підвищенню здатності до конкурентоспроможності в умовах конкурентної боротьби.

Література:

1. Урсакий Ю.А. Підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємств / Ю.А. Урсакий // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – Кіровоград: КНТУ, 2013. – Вип. 19: Економічні науки. – С. 183–189.
2. Урсакий Ю.А. Управління мотивацією на засадах якості життя як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства / Ю.А. Урсакий // Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 58–60.
3. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: [кол. монографія] / В.Й. Жежуха, О.Г. Мельник [та ін.]; за ред. О.А. Паршиної. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т. 2. – 334 с.
4. Тарнавська Н. Побудова концепцій управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н. Тарнавська // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 30–40.
5. Статистичний щорічник Чернівецької області / За ред. А.В. Ротаря; відп. за вип. Т.Г. Сарчинська [та ін.]. – Чернівці: Головне управління статистики у Чернівецькій області, 2012. – 603 с.
6. Урсакий Ю.А. Теоретико-методологічне обґрунтування концепції та методів системного управління якістю життя / Ю.А. Урсакий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2013. – Вип. 2 (49). – Ч. 2. – С. 206–210.
7. Бикова Н.В. Дослідження конкурентоспроможності українських підприємств як один із факторів уникнення кризових явищ / Н.В. Бикова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 6 (177). – Ч. 1. – С. 203–209.

Урсакий Ю.А. Усовершенствование управления конкурентоспособностью предприятия на основе качества жизни

Аннотация. В статье рассмотрены основные инструменты и методы эффективного функционирования предприятия. Предложенная математическая и графическая модель управления конкурентоспособностью предприятия прямо пропорционально влияет на качество жизни персонала исследуемого предприятия. Проведенные расчеты отражают реальную ситуацию на ОАО «Черновицкий хлебокомбинат». Предложена структура процессного управления предприятием, которая позволяет ему быстро реагировать на изменения в окружающей среде.

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество жизни, управление конкурентоспособностью, стратегия управления, параметр управления, структура процессного управления.

Ursakii I.A. Improving the management of enterprise's competitiveness by the principles of life quality

Summary. The article deals with the basic tools and measures for the effective operation of the business. The mathematical and graphical model of competitiveness management companies that directly proportional to affect the quality of life of personnel investigated the company. The calculations reflect the real situation in PJSC «Chernivtsi bakery». Also, the author proposed structure of process management, allowing it to respond quickly to changes in the environment.

Keywords: competitiveness, quality of life, competitiveness management, strategy management, parameter management, process management structure.

Шендерівська Л.П.,
к.е.н., старший викладач
кафедри організації видавничої справи,
поліграфії і книгорозповсюдження,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»
Савенок Д.А.,
студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ УПАКОВКИ УКРАЇНИ

Анотація. Визначено особливості ринку упаковки України. Показано структуру ринку упаковки в контексті її різновидів, виявлено конкурентні переваги окремих видів. Виділено функції, що виконує упаковка на макроекономічному та мікроекономічному рівнях. Проаналізовано фактори, що спричиняють сучасні тенденції розвитку ринку упаковки України. Особливу увагу приділено змінам, які відбуваються в системі «постачання – виробництво – збут». На основі порівняльного аналізу діяльності вибіркової сукупності підприємств, які виготовляють упаковку, обґрунтовано чинники, у тому числі специфічні для галузі – фарбність, формат обладнання, тираж продукції, – що впливають на конкурентоздатність виробництва упаковки. Проаналізовано види диверсифікації, поширені серед виробників упаковки, обґрунтовано перспективи впровадження стратегії диверсифікації на підприємствах галузі. Показано множину стандартів якості, використовуваних при випуску пакувань, узагальнено про їх комплексну спрямованість на екологічну безпеку та економічну раціональність пакувального виробництва. Систематизовано перспективні напрями розвитку виробників упаковки в Україні, що мають на меті підвищення рівня якості задоволення потреб споживачів та розширення функціональності упаковки.

Ключові слова: ринок упаковки, функції упаковки, нормативно-правова база, фактори конкурентоздатності, стандарти якості, екологічна безпека, інноваційна діяльність, диверсифікація виробництва.

Постановка проблеми. У сучасних умовах у поліграфічній галузі відбуваються істотні структурні зрушення, що в значній мірі обумовлені впливом інформаційних технологій, які спричиняють протилежні тенденції різних сегментів ринку друкованої продукції. Так, збільшення обсягу споживання інформації в електронній формі спричиняє скорочення попиту на друковані видання і рекламу, водночас неможливість заміни упаковки нематеріальною формою забезпечує стійкість ринку упаковки та його економічне зростання. Ріст попиту на упаковку робить цей ринок інвестиційно привабливим, відтак, посилюється конкуренція в галузі та на світовому ринку, що потребує від товаровиробників впровадження заходів, спрямованих на підвищення конкурентоздатності, ефективності діяльності, адекватних сучасним умовам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функції упаковки, її значення для ефективного товаропросування і збуту, стан

і перспективи ринку упаковки вивчають вітчизняні та зарубіжні дослідники. О.С. Телетов, В.М. Шатова [1] обґрунтовують засади розвитку пакувальної справи в контексті інноваційного маркетингу, а саме екологічної, комунікативної складових та ресурсозбереження. А.В. Проскочило, В.Г. Дем'яненко, Д.В. Дем'яненко, С.В. Бреусова [2] досліджують характеристики пакувань та їхній вплив на конкурентоздатність товарів фармацевтичної галузі. М.В. Мірошник [3] аналізує особливості стандартів якості упаковки, доводить доцільність впровадження виробниками упаковки міжнародних стандартів якості з метою скорочення втрат матеріально-енергетичних ресурсів та підвищення рівня екологічної безпеки. А. Ретатієрі, Д. Сантарелі [4] визначають функції упаковки, які актуалізуються з поширенням електронної торгівлі, а саме збереженість товару при зворотній логістиці, тобто поверненні товару покупцем, безпеку постачання, ідентифікацію місцезнаходження товару в конкретний момент часу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження різних аспектів ринку упаковки, існує потреба в комплексних дослідженнях тенденцій розвитку ринку упаковки з урахуванням змін на макро- і мікрорівнях.

Мета статті полягає у визначенні тенденцій розвитку ринку упаковки України та наданні рекомендацій щодо підвищення конкурентоздатності виробників упаковки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки ринку важливе значення мають показники його обсягу і структури. Як показав аналіз, обсяг ринку упаковки характеризується позитивною динамікою як в натуральному, так і у вартісному вираженні. Темп зростання доходу виробників упаковки у світі за період 2008–2013 рр. сягнув 2,1–2,4% [5].

Прогресивні зміни ринку упаковки відбуваються за рахунок появи нових видів пакувань, а структурні зрушення пов'язані з посиленням конкуренції, що стимулює виробників впроваджувати заходи, спрямовані на скорочення витрат, підвищення рівня якості, екологічної безпеки, освоєння нових технологій і матеріалів.

Дослідження показників структури ринку за типом використовуваних матеріалів, а саме гнучких і жорстких пластмас, скла тощо, засвідчили переважання випуску упаковки з паперу і картону. Зокрема, в Україні на цей вид упаковки припадає 47% від загального обсягу [6], у середньому за рік виробляється близько 900 млн. м² коробок із гофрокартону, 80 тис. пакетів і мішків із паперу, виготовленого в Україні [7]. Використання вітчизняних паперу, картону для випуску упаковки забезпечує конкурентну перевагу за ціною.

Підвищення значущості для споживачів безпеки зберігання харчових продуктів спричинило зростання попиту на скляну упаковку. Середньорічний обсяг випуску пляшок і банок зі скла в Україні складає 3,3 млрд. одиниць [7].

Найближчим конкурентом упаковки зі скла є пляшки ПЕТФ. Підвищення рівня їхньої конкурентоздатності відбувається за рахунок зменшення матеріаломісткості виробництва, збільшення опірності пошкодженням, випуску пляшок різних форм, скорочення витрат на супутні матеріали – етикетки та клей. Загалом, найбільшим темпом зростає саме виробництво полімерної упаковки, у середньому за рік обсяг її випуску в Україні становить понад 400 тис. т [7], і вирізняє його різноманітність видів – гнучка упаковка, місткості для харчових і нехарчових продуктів. Середньорічний приріст світового ринку гнучкої упаковки до 2018 р. складе 6,2%, а найбільший ріст буде в Бразилії, Росії, Індії та Китаї [8]. Беручи до уваги цей прогноз, можна узагальнити, по-перше, про ризик скорочення обсягу експорту пакувань, виготовлених в Україні, у випадку появи нових товаровиробників, насамперед у Росії, по-друге, про необхідність підвищення рівня екологічності полімерних матеріалів, таким чином і їхньої конкурентоздатності, оскільки відходи полімерів мають вищий рівень небезпеки для довкілля, порівнюючи з папером і картоном.

У сучасних умовах розвивається сектор пакувань, вироблених на основі комбінації матеріалів – картону, фольги, поліетилену. Обсяг випуску багатошарових пакувань для молочної продукції, напоїв, дитячого харчування в Україні перевищує 4 млрд. одиниць [7].

Ринок упаковки представлений також іншими видами продукції – алюмінієвими банками для алкогольних та безалкогольних напоїв, жерстяною тарою для будівельних матеріалів тощо.

Як показав аналіз, розвиток ринку упаковки залежить від багатьох чинників, до найбільш значущих належать функції, які вона виконує. Так, на макроекономічному рівні стан ринку упаковки характеризує рівень розвитку країни і водночас залежить від нього. На мікроекономічному рівні упаковка, як неодмінна складова по суті будь-яких товарів, забезпечує їхнє збереження та захист, привертає увагу споживачів, спонукаючи до купівлі, є одним із чинників, що формує конкурентоздатність продукції.

Фактором, що визначає потенціал зростання вітчизняного ринку упаковки, у тому числі гнучкої, є наразі менший в 4–5 разів обсяг її споживання в Україні, ніж в економічно розвинених країнах Європейського Союзу [9]. Серед істотних чинників впливу доцільно також виокремити профіль споживачів. Так, за галузевою приналежністю в Україні основними споживачами найбільш динамічного за зростанням ринку – гнучкої упаковки – є кондитерська галузь, сегмент снєків та олійно-жирова промисловість [9]. Таким чином, при розробці стратегій розвитку вітчизняних виробників упаковки ці галузі потрібно враховувати як найбільш перспективні, беручи до уваги також тенденцію збільшення обсягу їхнього експорту.

Зростання ринку упаковки пояснюється також змінами у внутрішньому і зовнішньому середовищах функціонування підприємств, які доцільно розглядати в системі «постачання – виробництво – збут». Так, розвиток ринків постачання за рахунок оптових закупівель імпортованих товарів стимулює збільшення потреби в упаковці для реалізації роздрібних партій [6]. Окремо слід указати на фактор розвитку харчової промисловості [6], а саме кількісний приріст виробництва та якісні перетворення – виготовлення нових товарів, що зумовлюють тенденцію збільшення обсягу випуску і споживання упаковки.

Значущими факторами є зміни у збутовій ланці, такі як підвищення рівня культури продажу, що призводить до приросту питомої ваги товарів в упаковці; поширення електронної форми торгівлі і, як наслідок, приріст обсягу упаковки, необхідної для виконання логістичних операцій.

Проведений аналіз показав, що основні чинники розвитку ринку упаковки в Україні пов'язані з підвищенням рівня задоволення потреб споживачів, виробників, дотриманням нормативно-правової бази (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що спричиняють сучасні тенденції розвитку ринку упаковки України

Фактор розвитку ринку упаковки України	Рівень значущості для суб'єкта, потреба якого першочергово задовольняється		
	Споживач	Товаровиробник	Держава
Збільшення терміну використання товару	високий	високий	помірний
Розширення функціональності упаковки	високий	високий	низький
Удосконалення дизайну упаковки	високий	високий	низький
Підвищення рівня екологічної безпеки упаковки	високий	високий	високий

Джерело: складено автором

Важливе значення одночасно для споживача і товаровиробника має збільшення терміну використання товару. Триваліший строк використання дозволяє виробничій і збутовій ланкам оптимізувати логістичні процеси, скоротити частоту оновлення запасів, зменшити втрати від прострочених товарів. Одним зі шляхів вирішення цього завдання є використання гнучкої упаковки, виробленої з багатошарових та ламінованих полімерних плівок [9], що пояснює сучасну тенденцію підвищення попиту на гнучку полімерну упаковку.

Задоволення очікувань споживачів щодо зручності у використанні товарів забезпечується на основі розширення функціональності упаковки, зокрема оснащенням дозатором, що втілено у дой-паках, а також наданням можливості багаторазового заповнення в процесі використання товару, що досягається доповненням упаковки замком-застібкою. Випуск товаровиробником різних видів упаковки, у тому числі з більшою функціональністю, дозволяє диференціювати товар, розширити ринок збуту.

У сучасних умовах спостерігається тенденція активного використання нового дизайну упаковки як засобу оновлення товару, що стимулює розвиток ринку упаковки, а поряд із традиційними функціями упаковки – забезпечення впізнаваності торгової марки, інформування споживачів про товар, набуває актуальності функція захисту товару від підробок.

Стан і перспективи розвитку ринку упаковки залежать також від нормативно-правових основ. Для підвищення рівня екологічної безпеки існують такі засоби державного регулювання, як нормування і стандартизація, дозвільна система на випуск певних видів продукції, оподаткування – сплата екологічних податків і зборів, надання податкових пільг суб'єктам, які застосовують прогресивні екологічно безпечні технології і матеріали, виконують вторинну переробку упаковки. На основі вивчення міжна-

родного досвіду встановлено, що управління екологічною безпекою відбувається шляхом державного фінансування переробки сировини, заборони виробництва поліетиленових пакетів тощо. Для умов України ефективним напрямом нормативно-правового регулювання може бути пільгове оподаткування у випадку впровадження екологічно безпечних технологій, матеріалів, збору і переробки використаної упаковки.

Підвищення рівня захисту навколишнього середовища досягається також на основі впровадження стандартів якості, розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації. У галузі упаковки це шість стандартів серії «Упаковка і навколишнє середовище» [10]. Так, стандарт ISO 18601:2013 «Упаковка і навколишнє середовище. Загальні вимоги до використання стандартів ISO в області упаковки і навколишнього середовища» специфікує вимоги і процедури, передбачені для інших міжнародних стандартів у цій серії. Стандартом ISO 18602:2013 «Упаковка і навколишнє середовище. Оптимізація систем упаковки» визначено методологію і процедури оптимізації упаковки, тобто досягнення адекватного мінімуму ваги або об'єму упаковки, якщо це не призводить до збільшення втрат товарів, а також визначення вмісту важких металів в пакуваннях для зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище. Стандартом ISO 18603:2013 «Упаковка і навколишнє середовище. Повторне використання» установлені вимоги, дотримання яких дозволяє віднести упаковку до багаторазової у використанні, та описані процедури оцінки її відповідності. Стандарт ISO 18604:2013 «Упаковка і навколишнє середовище. Повторне використання матеріалів» установлює вимоги до упаковки, яку виробляють способом утилізації матеріалів, та процедури для оцінки дотримання цього стандарту. Стандартом ISO 18605:2013 «Упаковка і навколишнє середовище. Утилізація відходів в якості палива» визначено вимоги до упаковки, яка буде використана на відновлення енергії, та встановлено процедури оцінки виконання вимог цього стандарту. Стандарт ISO 18606:2013 «Упаковка і навколишнє середовище. Органічна переробка» визначає процедури та вимоги до упаковки, яка придатна для органічної переробки.

Згідно з цими стандартами, ефективність пакувань визначається:

- екологічною безпекою, прогресивними напрямками підвищення рівня якої визначені зменшення фізичного обсягу упаковки, здійснення її вторинної переробки, проведення рекуперації, утилізації шляхом біорозкладання;

- економічною доцільністю, а саме скороченням витрат на упаковку за умови збереженості товарів в процесі транспортування, зберігання, використання.

На міжнародному рівні використовуються також інші стандарти якості упаковки – BRC та GMPFEFCO, в основі яких – управління ризиками, а особливості стандартів полягає у залученні виробників упаковки для харчових продуктів до вирішення комплексного завдання – забезпечення харчової безпеки. Світовий стандарт упаковки і пакувальних матеріалів BRC, розроблений підприємствами роздрібної торгівлі Великобританії за сприяння інституту упаковки, спирається на принципи системи НАССР (Hazard Analysis & Critical Control Points – Аналіз ризиків і критичні контрольні точки) і потребує впровадження офіційної системи управління ризиками, документованої системи менеджменту, контролю заводських стандартів, продукції, процесів і персоналу [11].

Міжнародний стандарт GMP (Good Manufacturing Practice – Належна виробнича практика), розроблений європейськими

виробниками гофрокартону, в якості вихідного положення приймає, що в процесі виготовлення гофрокартону немає «критичних контрольних точок», оскільки ризики ефективно контролюються стандартами GMP. Стандарт містить загальний перелік ризиків окремих виробничих підприємств і набір методів управління ризиками GMP [11].

Рішення про впровадження на підприємстві міжнародних стандартів якості потрібно ухвалювати з урахуванням комплексу факторів а саме стратегії його розвитку, фінансових можливостей на проведення сертифікації та менеджмент якості.

Для визначення чинників, що впливають на конкурентоздатність, ефективність виробників упаковки важливе значення мають дослідження на мікрорівні. Нами сформована вибірка з провідних українських підприємств галузі – ПАТ «Укрпластик», ТОВ «ІТАК», ДП «Тетра Пак Україна», завод з виробництва картонної упаковки «Бліц Пак» – на основі таких критеріїв: зіставні масштаби виробництва, інноваційна активність, реалізація продукції на внутрішньому і світовому ринках. Аналіз проведено за низкою факторів з урахуванням галузевих особливостей, а саме: інноваційна діяльність, формат, фарбність, тираж продукції, масштаб бізнесу, сертифікація за міжнародними стандартами, забезпеченість матеріалами власного виробництва.

Досягнення стратегічних конкурентних переваг потребує впровадження інновацій, що має виключно важливе значення для ринку упаковки, оскільки він належить до тих, що найбільш динамічно розвиваються. Так, до досягнень в інноваційній діяльності лідера з виробництва гнучкої упаковки в Україні (45% ринку) та одного з двадцяти найбільших виробників Європи – ПАТ «Укрпластик» [12] – можна віднести технології спеціальних видів растрування файлів, які впливають на якість друку, виготовлення багатшарової гнучкої полімерної упаковки – до 20 шарів, що збільшує термін збереження якостей товару, а також застосовувані інформаційні технології. Пріоритетним напрямом інноваційного розвитку іншого виробника упаковки – ТОВ «ІТАК» – є виготовлення пакувальних плівок із підвищеними бар'єрними властивостями та високим рівнем прозорості, міцності і зварюваності. Серед провідних інноваційних розробок «Тетра Пак» доцільно виділити формати упаковок та системи відкривання, відновлювану упаковку, виготовлену з матеріалів рослинного походження. Основними інноваціями «Бліц Пак» є металізований картон, автоматизація стратегічного управління. Інноваційні розробки аналізованих підприємств стали можливими завдяки достатнім обсягам фінансування, вони сприяють вищому рівню задоволення потреб споживачів та ефективній конкуренції. Водночас підприємствам, які мають недостатньо ресурсів для самостійного продукування інновацій, доцільно здійснювати дифузії інновацій, кооперуватися з іншими товаровиробниками для спільної інноваційної діяльності, співпрацювати з науково-дослідними установами.

Одним із важливих показників, що впливає на рівень конкурентоздатності виробників упаковки, є формат продукції, який поділяється на малий, середній, великий. Обладнання, що забезпечує виробництво продукції великого формату, надає також можливості щодо виготовлення упаковки складних конструкцій. Усі підприємства, відібрані нами для аналізу, мають конкурентну перевагу за форматом обладнання, яку складно наслідувати іншим виробникам, оскільки це потребує значних капіталовкладень.

Фарбність обладнання також впливає на конкурентоздатність підприємств. Досліджувані нами виробники упа-

ковки оснащені 8–10-фарбним друкарським обладнанням, що забезпечує високий рівень їхньої конкурентоздатності, оскільки в сучасних умовах зростає попит на використання більшої кількості фарб для друкування упаковки, що економічно доцільно та більш якісно виконувати на друкарських машинах великої фарбності.

Конкурентоздатність підприємств тісно пов'язана з масштабом бізнесу. Усі виробники упаковки, що включені нами у вибірку, відносяться до реєстру великих платників податків на 2016 р. Великий масштаб цих підприємств безпосередньо пов'язаний з широкою географією ринків збуту. Так, міжнародна компанія «Тетра Пак» постачає пакування у 175 країн світу, а частка експорту в загальному обсязі реалізації становить понад 70%; ТОВ «ІТАК» обслуговує ринки Молдови, Росії, Білорусі, Таджикистану та ін.; ПАТ «Укрпластик» – країни Центральної і Східної Європи, Північної і Південної Африки, Росії та інших країн СНД; «Бліц Пак» виготовляє упаковку на замовлення підприємств Азербайджану, Білорусі, Росії, Вірменії, Грузії, Чехії, Туреччини, Нідерландів та ін.. Тенденція до зростання масштабів бізнесу виявлена, зокрема, у найбільшого виробника гнучкої упаковки в Україні – ПАТ «Укрпластик» – упродовж 2012–2014 рр. середньорічний приріст обсягу реалізованої продукції становив 6,4% і в 2014 р. досяг рівня 1 441 816 тис. грн. порівняно з 1 272 790 тис. грн. у 2012 р.; обсяг експорту складав у 2012 р. – 81 139 тис. дол. США, у 2014 р. – 135 424 тис. дол. США, тобто в середньому за рік збільшувався на 29,2%.

Із масштабом бізнесу виробників упаковки безпосередньо пов'язаний тираж продукції. Суб'єкти господарювання, відібрані нами для аналізу, оснащені високопродуктивним обладнанням, тому для них економічно недоцільне виготовлення малих тиражів упаковки. Їхня спеціалізація на середніх і великих тиражах дозволяє зменшити непродуктивні втрати робочого часу, забезпечити відносно економію витрат. Водночас зростання масштабів бізнесу ускладнює логістичні процеси, підвищує ступінь їхнього впливу на економічні показники, тому для підприємств актуальним є впровадження ефективних систем управління робочими потоками.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що посилення конкурентного тиску в галузі стимулює підприємства до пошуку прогресивних напрямів розвитку, серед яких пріоритетне значення для українських виробників упаковки мають підвищення якості продукції та вихід на міжнародні ринки, відтак, актуальним завданням є сертифікація за міжнародними стандартами якості. Досліджені поліграфічні підприємства сертифіковані за стандартами ISO, а окремі з них і за іншими міжнародними стандартами. Так, ДП «Тетра Пак Україна» сертифіковано за стандартами Forest Stewardship Council (Наглядової ради за лісами, FSC), що гарантують відповідальне управління лісами при виробництві продукції з деревини. ПАТ «Укрпластик» пройшло сертифікацію згідно з вимогами міжнародного стандарту BRITISH RETAILER CONSORTIUM (BRC) для виробників харчової продукції, що забезпечує йому конкурентні переваги, оскільки цей стандарт визнається торговими мережами в країнах Європейської співдружності. «Бліц Пак» має, окрім сертифікації BRC та FSC, також сертифікат менеджменту навколишнього середовища ISO 14001:2004, і в результаті впровадження екологічного менеджменту підприємство досягло 58% утилізації відходів.

Серед істотних конкурентних переваг виробників упаковки, урахувавши високий рівень матеріаломісткості поліграфічної галузі, доцільно виділити вертикальну диверсифіка-

цію, а саме самостійне виготовлення матеріалів, що дозволяє забезпечити конкурентоздатний рівень цін та оперативність виготовлення упаковки. Найбільш ефективно цю перевагу використовують підприємства, які виробляють матеріальну основу пакувань – папір, картон, полімерні матеріали як для власного споживання, так і на реалізацію, з-поміж них можна виокремити ПАТ «Укрпластик», що випускає гнучкі пакувальні матеріали, ТОВ «ІТАК» – виробника флексографічних фарб та полімерних плівок.

До диверсифікованих підприємств належить також ДП «Тетра Пак Україна», яке надає послуги зі встановлення обладнання TetraPak, його технічного обслуговування, проводить курси з підвищення кваліфікації персоналу, надає експертні послуги для удосконалення управління бізнесом, постачає термолісти, розроблені підприємством. Інший товаровиробник – завод «Бліц Пак», окрім основного виду продукції – упаковки, розширив діяльність за рахунок випуску етикеток. Таким чином, з-поміж видів диверсифікації найбільш поширеними в сучасних умовах є вертикальна і горизонтальна диверсифікація як такі, що сприяють дозавантаженню виробничих потужностей та використанню наявних конкурентних переваг, а їхнє застосування в перспективі дозволить виробникам упаковки досягати стратегічної стійкості.

Висновки. Як показало проведене дослідження, провідні виробники на ринку упаковки забезпечують конкурентоздатність продукції шляхом упровадження інновацій, сертифікації за міжнародними стандартами, підвищення рівня екологічної безпеки, диверсифікації, модернізації. Важливе значення для стимулювання розвитку має також удосконалення нормативно-правового регулювання, зокрема надання податкових пільг підприємствам, які впроваджують інновації.

Розвиток агропромислового комплексу України, корпоратизація підприємств, глобалізація діяльності сприятимуть економічному зростанню ринку упаковки. Приріст доходів виробників упаковки може бути досягнутий як за рахунок більш якісного задоволення традиційних запитів споживачів і замовників, так і розширення її функціональності, у тому числі на основі застосування сучасних інформаційних технологій, що особливо актуально для підвищення ефективності логістичних операцій.

Література:

1. Телетов О.С. Упаковка як об'єкт інноваційного маркетингу / О.С. Телетов, В.М. Шатова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 11–20.
2. Проскочило А.В. До питання товарознавчого аналізу пакувань товарів, що придбаваються та продаються аптечними закладами / А.В. Проскочило, В.Г. Дем'яненко, Д.В. Демяненко, С.В. Бреусова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.ukrfa.kharkov.ua/bitstream/123456789/3958/1/>.
3. Мірошник М.В. Маркетингові дослідження міжнародних стандартів якості та безпеки упаковки / М.В. Мірошник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/6853/1/vestnik_HPI_2012_11_Miroshnyk_Marketynhovi.pdf.
4. Alberto Regattieri. The Important Role of Packaging in Operations Management / Alberto Regattieri, Giulia Santarelli [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://cdn.intechopen.com/pdfs-wm/43436.pdf>.
5. Global food and beverages consumer packaging market outlook to 2018 – Players shifting focus towards emerging markets. – 2014. – P. 167 [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://www.kenresearch.com/agriculture-food-beverages/food-industry-research-reports/global-food-beverage-packaging-market-research-report/562-104.html>.

6. Обзор украинского рынка упаковочных материалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizrating.com.ua/56/articles/544/index.html>.
7. Кривошей В.М. Ринок, споживач, упаковка (зміни, уподобання, застереження) / В.М. Кривошей // Упаковка. – 2013. – № 4. – С. 27–31.
8. Темпы роста мирового рынка гибкой упаковки к 2018 году составят 5,1% // АИМ: Рынок упаковки. – 2014. – 31 марта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pack.aimarketing.info>.
9. Тенденции рынка гибкой упаковки Украины // Мир упаковки. – 2014. – № 3 (97) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://packaging.kiev.ua/rus/content/magazine/article/?id=341>.
10. ISO Standards for packaging and the environment [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.standards.co.nz/touchstone/environment/2013/mar/iso-standards-for-packaging-and-the-environment/>.
11. Всемирный стандарт упаковки BRC и стандарт GMP для гофрокартона, опубликованный FEFCO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dnvba.com/ru/Food-and-Beverage/Food-Safety/Pages/BRC-Global-Standard-for-Packaging-and-GMP-FEFCO.aspx>.
12. Чудеса упаковки // Forbes. – 2015. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1395218-chudes-a-upakovki>.

Шендеровская Л.П., Савенок Д.А. Тенденции развития рынка упаковки Украины

Аннотация. Определены особенности рынка упаковки Украины. Показана структура рынка упаковки в контексте ее разновидностей, выявлены конкурентные преимущества отдельных видов. Выделены функции, которые выполняет упаковка на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. Проанализированы факторы, обуславливающие современные тенденции развития рынка упаковки Украины. Особое внимание уделено изменениям, происходящим в системе «поставка – производство – сбыт». На основе сравнительного анализа деятельности выборочной совокупности предприятий, изготавливающих упаковку, обоснованы факторы, в том числе специфические для отрасли – красочность, формат оборудования, тираж продукции, – влияющие на конкурентоспособность производства упаковки. Проанализированы виды диверсификации, распространенные среди производителей упаковки, обоснованы перспективы внедрения стратегии диверсификации на предприятиях отрасли. Показано множе-

ство стандартов качества, используемых при выпуске упаковки, сделано обобщение об их комплексной направленности на экологическую безопасность и экономическую рациональность упаковочного производства. Систематизированы перспективные направления развития производителей упаковки в Украине, целью которых является повышение уровня качества удовлетворения потребностей покупателей и расширение функциональности упаковки.

Ключевые слова: рынок упаковки, функции упаковки, нормативно-правовая база, факторы конкурентоспособности, стандарты качества, экологическая безопасность, инновационная деятельность, диверсификация производства.

Shenderivska L.P., Savenok D.A. Trends of packaging market in Ukraine

Summary. The features of the packaging market in Ukraine are determined. Packaging market structure in the context of its varieties is showed, the competitive advantages of individual species are discovered. Functions performed by the packaging on the macroeconomic and microeconomic levels are identified. Factors causing the current trends in the development of packaging market in Ukraine are analysed. Special attention is given to changes that occur in system supply-production-sales. Based on comparative analysis of the sample of companies that manufacture packaging, reasonable factors, including the specific of sector – number of colours and format of equipment, circulation of products, affecting the competitiveness of production of packaging are considered. Species diversification, distributed among the producers of packaging are analysed, prospects for implementation of the strategy to diversify the enterprises of industry are grounded. Plural of quality standards used in the packaging issue is identified, their comprehensive focus on environmental safety and economic rationality wrapping production is concluded. Promising areas of development of packaging producers in Ukraine, aimed at improving the quality of satisfaction of customer needs and functionality of the packaging are systematized.

Keywords: packaging market, packaging functions, regulatory framework, competitive factors, quality standards, environmental safety, innovation, diversification of production.

*Шеховцова В.В.,**к.е.н., доцент кафедри інноваційного менеджменту
та управління бізнес-процесами,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК НАУКОВА БАЗА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Анотація. У статті надано оцінку аналітичній роботі малого підприємства. Запропоновано здійснити аналіз господарської діяльності малого підприємства за визначеними напрямками.

Ключові слова: економічний аналіз, інформація, мале підприємство, напрям дослідження, обліково-аналітична система, оцінка, ризики, управління.

Постановка проблеми. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства знаходиться в центрі системи управління. Неможливо здійснити хоча б один технічний, технологічний чи організаційний захід без його попереднього, обґрунтованого дослідження.

Аналіз господарської діяльності – це наукова база прийняття управлінських рішень у бізнесі. Для обґрунтування їх необхідно виявляти і прогнозувати наявні та потенційні проблеми, виробничі і фінансові ризики, вивчати вплив управлінських рішень на рівень ризиків і доходів суб'єктів господарювання. Обов'язок кваліфікованого економіста, фінансиста, бухгалтера, аудитора та інших спеціалістів економічного профілю – добре володіти сучасними методами економічних досліджень, майстерно виконувати комплексний мікро- та макроекономічний аналіз [2, с. 13].

Економічний аналіз, безперечно, «стоїть» поряд із бухгалтерським обліком, саме тому їх поєднання називають системою обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Обліково-аналітична система підприємства – це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу та довідкову й інші види інформації. Тобто обліково-аналітична система є збором, опрацюванням та оцінкою всіх видів інформації, що стосується діяльності підприємства [1, с. 91].

Економічний аналіз господарської діяльності є основним змістом економічної роботи на підприємстві. На великих підприємствах організовують спеціальні відділи, які систематично проводять аналітичну та синтетичну роботу разом з іншими підрозділами. На малих підприємствах аналітичних відділів не організовують. Тут процес аналітичних досліджень покладено частіше на обліковців та плановиків підприємства.

Аналітичні дослідження господарської діяльності малого підприємства заслуговують особливої уваги. І насамперед це пов'язано з особливостями функціонування подібних підприємств. Мале підприємство – цілком самостійна форма організації економічного життя суб'єкта господарювання зі своїми особливостями, перевагами і недоліками, закономірностями розвитку.

Основними економічними рисами існування малого підприємства є: його відособленість; обмеженість масштабів засобів виробництва, що застосовуються і технологічних процесів; вузька спеціалізація; спрощеність системи збуту; невеликий масштаб фінансових ресурсів, що використовуються; відсутність громіздких управлінських структур; низька продуктивність праці; низька капіталізація; локальність ресурсних і збутових ринків; неформальність взаємовідносин із вузьким колом постачальників і споживачів; велика міра залежності від системи підтримки малого підприємництва; слабка сприйнятливості до найновіших досягнень науково-технічного прогресу; надчутливість до коливань економічної кон'юнктури, політичної обстановки, змін законодавства.

Малі підприємницькі структури існують у системі великого комерційного ризику та є досить нестійкими. Малий бізнес значно чутливіший до економічних коливань, ніж великий. Розвиток малих підприємств залежить від стану економіки держави, загальної макроекономічної стабільності, кон'юнктури. Усі ці особливі риси існування та діяльності малого підприємства і визначають глибину аналітичної обробки інформаційних потоків, особливості організації аналізу, підбір прийомів та способів проведення аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку та діяльності малого підприємництва приділяють увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: А. Гринюк, С. Румянцева, В. Кредісов, М. Хурса, Г. Цегелик, М. Дем'яненко, Т. Греджева, І. Максименко та ін. В.І. Самборський, О. Благодарний, О. Карпова у своїх роботах приділяють увагу аналізу окремих показників діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Більшість авторів, звертаючись до питань аналітичного дослідження, вважають, що необхідно передусім оцінити зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства. За допомогою аналізу зовнішнього середовища передбачено детальне вивчення постачальників, покупців, конкурентів, наявності ринків збуту, можливостей фінансування та інших складових середовища. Аналіз внутрішнього середовища допоможе оцінити ситуацію із забезпечення підприємства ресурсами, конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг), забезпечення кваліфікованим персоналом, місце підприємства в галузі, можливості розширення його діяльності. Вчені-аналітики пропонують проводити комплексний аналіз. Комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства називається СВІТ-аналізом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак деякі питання оцінки внутрішнього середовища малого підприємства, на нашу думку, недостатньо висвітлені в науковій літературі. На жаль, мало уваги приділено безпо-

середньо аналізу господарської діяльності підприємства. Проведення дослідження в цьому напрямі може дозволити краще означити особливості організації та методичні прийоми оцінки діяльності малого підприємства.

Мета статті полягає у виявленні можливостей раціонального використання виробничих ресурсів, усебічній оцінці досягнутих результатів діяльності, обґрунтуванні управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес підготовки та проведення аналізу на підприємстві включає п'ять кроків. На початку визначається ціль та завдання аналізу. Наступним кроком є складання плану та програми дій. У цей же час визначають коло учасників аналітичного процесу та розподіляють між ними обов'язки. Надалі настає час збирання необхідної інформації, перевірки її достовірності і повноти. Четвертий крок – безпосередньо аналітична обробка інформації, виділення та оцінка факторів, які впливають на діяльність підприємства. І найвідповідальнішим є п'ятий, підсумковий, крок, так як на цьому етапі на основі результатів аналітичного дослідження проектується така модель підприємницької діяльності, при якій виявлені негативні факти будуть зведені до мінімуму.

Для даного дослідження пропонуємо використати дані малого підприємства ТОВ «Елвіш». Основним видом діяльності ТОВ «Елвіш» є надання посередницьких послуг. Аналітичне дослідження можна провести в розрізі таких напрямів: аналіз реалізації посередницьких послуг та динаміка їх дослідження; аналіз витрат за економічними елементами; аналіз ресурсів; аналіз фінансових результатів діяльності.

Отже, метою аналізу реалізації послуг є знаходження шляхів збільшення її обсягів порівняно з конкурентами, підвищення на ринку праці попиту на ці послуги, результат – збільшення прибутку підприємства.

Обсяг реалізації послуг визначається за наданими замовникам послуг. За нинішніх умов господарювання малого підприємства даний показник набуває чи не першочергового значення. Реалізація послуг це ланка зв'язку між виконавцем послуг та їх замовником. Від того, як надаються послуги, який попит на них на ринку, залежить і обсяг їх виконання.

Аналіз динаміки реалізації послуг проводиться за допомогою базисних темпів зростання і приросту; ланцюгових темпів

зростання і приросту. Об'єктом аналізу при цьому є реалізовані (надані) послуги, оцінені у вартісних вимірниках.

Аналіз динаміки реалізації послуг наведено в табл. 1.

За даними табл. 1, найбільший базисний темп зростання реалізації послуг спостерігається в 2014 р. і становить 204,97%. У цьому ж році найбільшим є і ланцюговий темп зростання – 143,83%. На підприємстві в 2012–2014 рр. відбувалося стабільне зростання суми реалізації послуг.

Плани реалізації послуг повинні виходити із планового обсягу послуг. Інакше можливе заниження планів реалізації послуг і, як наслідок, неврахування прискорення розрахунків по наданим послугам.

Оцінка виконання плану реалізації послуг проводиться за даними табл. 2.

План реалізації послуг у цілому перевиконаний і становить 143,8%, що свідчить про покращання діяльності підприємства. Разом із тим ступінь виконання плану реалізації послуг по кварталах різниться. Так, за II квартал план виконаний лише на 75,0%, у той час як за III квартал спостерігається перевиконання плану і становить 349,9%, а за I та IV квартали приблизно однакове виконання плану – відповідно, 137,9 та 136,1%. При цьому за I, II та за IV квартали зменшилася питома вага послуг у загальному обсязі реалізації – відповідно, на 0,84, 13,81 та 2,09 пунктів структури.

На малих підприємствах складно структурувати діяльність. Усе залежить від величини замовлень у той чи інший звітний період. Нерівномірність виконання плану по кварталам послуг призводить до зміни її структури. Зміни в структурі реалізації спричиняють значний вплив на всі економічні показники: обсяг реалізації у вартісній оцінці, трудомісткість, прибуток, рівень рентабельності. На підтвердження вищезначеного обчислимо коефіцієнт дотримання планової структури при наданні послуг. У залік виконання плану виробництва беруть найменшу величину показника порівняння. Отриманий результат ділять на величину фактичного обсягу наданих послуг. Коефіцієнт дотримання планової структури наданих послуг (К стр) становить:

$$K_{стр} = 2808,0 / 4352,6 = 0,6451$$

Це означає, що на підприємстві планової структури надання послуг замовникам у 2014 р. було дотримано на 64,51%. Що на

Таблиця 1

Аналіз динаміки реалізації послуг ТОВ «Елвіш» за 2012–2014 рр.

Період, рік	Показники, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
2012	2123,5	-	-	-	-	-	-
2013	3026,2	902,7	902,7	142,51	142,51	42,51	42,51
2014	4352,6	2229,1	1326,4	204,97	143,83	104,97	43,83

Таблиця 2

Аналіз виконання плану реалізації послуг ТОВ «Елвіш» за 2014 р.

Період, квартал	Обсяг реалізації послуг, тис. грн.		Структура, %		% виконання плану	Відхилення пунктів структури, +/-	Зараховується у виконання плану, тис. грн.
	План (або факт. 2013 р.)	Факт	План (або факт. 2013 р.)	Факт			
I	624,0	860,9	20,62	19,78	137,9	-0,84	624,0
II	873,7	655,5	28,87	15,06	75,0	-13,81	655,5
III	353,5	1237,0	11,68	28,42	349,9	+16,74	353,5
IV	1175,0	1599,2	38,83	36,74	136,1	-2,09	1175,0
Разом	3026,2	4352,6	100,0	100,0	143,8	-	2808,0

Оцінка операційних витрат за економічними елементами

Елемент витрат	Витрати, тис. грн.		Частка в загальній сумі витрат, %		Відхилення (+,-)	
	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	Абс., тис. грн.	За питомою вагою, %
1. Матеріальні витрати	-	-	-	-	-	-
2. Витрати на оплату праці	80,1	113,4	59,07	59,84	+33,3	+0,77
3. Відрахування на соціальні заходи	29,3	42,0	21,61	22,16	+18,7	+0,55
4. Амортизація	0,6	0,9	0,44	0,48	+0,3	+0,04
5. Інші операційні витрати	25,6	33,2	18,88	17,52	+7,6	-1,36
Разом	135,6	189,5	100,00	100,0	+53,9	*

це вплинуло? Скоріш за все, нерівномірним був «потік» самих замовлень на послуги.

На цьому етапі аналітичного дослідження доцільно також оцінити стабільність реалізації послуг. Для цього обсяг реалізації вивчається у динаміці за низку періодів (у вартісних показниках). Отримані дані використовуються не тільки для вивчення тенденції зміни показника, але й для складання майбутніх планових показників. Показники динаміки дають змогу визначити, як розвивається економічне явище.

Одним із найважливіших показників, які характеризують роботу будь-якого підприємства, є вартість послуг та рівень витрат на їх надання. Від цього залежать фінансові результати роботи підприємства та його фінансовий стан.

Аналіз витрат на надання та вартість послуг дає змогу з'ясувати тенденції зміни цих показників, визначити вплив чинників та на даній підставі представити оцінку роботи підприємства по визначенню можливостей та встановити резерви зниження витрат. Об'єктами аналізу, в нашому випадку, можуть виступати витрати за операційними елементами.

Аналіз витрат передбачає оцінку: динаміки операційних витрат; чинників зміни витрат на 1 грн. реалізованих послуг; структури операційних витрат за економічними елементами.

Вихідні дані та розрахунки для аналізу операційних витрат за економічними елементами наведено в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать про трудомісткий (не матеріаломісткий) характер виробництва – частка матеріальних витрат взагалі відсутня. Відсутність матеріальних витрат пояснюється особливістю діяльності підприємства.

У 2014 р. операційні витрати в порівнянні з 2013 р. зросли на 53,9 тис. грн. При цьому спостерігається збільшення витрат по всіх елементах. Найбільше зростання спостерігається по витратам на оплату праці – на 33,3 тис. грн. Найменше зросла амортизація – на 0,33 тис. грн.

Щодо питомої ваги, то найменшу долю у складі всіх операційних витрат займає амортизація (0,48%), а найбільшу – витрати на оплату праці (59,84%). Питома вага майже всіх витрат протягом періоду, що вивчається, зросла. Виняток становлять інші операційні витрати – на кінець 2014 р. їх доля у складі всіх витрат знизилась на 1,36%.

Темпи зростання витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи більші за темпи зростання всіх інших елементів операційних витрат.

Аналіз витрат має на меті підвищувати ефективність виробничої і управлінської діяльності підприємства завдяки виявленням резервів зниження витрат. Оцінивши витрати, можна визначити, до якого типу виробництва належить підприємство за переважанням використаних ресурсів (матеріально-, трудо- чи фондомістке). На основі такого аналізу визначають найактуальніші для підприємства напрями зниження собівартості послуг.

Наступний крок – аналіз динаміки операційних витрат на 1 грн. вартості реалізованих послуг. Результати представимо в табл. 4.

Таблиця 4

Аналіз динаміки операційних витрат на 1 грн. вартості реалізованих послуг ТОВ «Елвіш»

Показник	Період		Відхилення (+,-)	
	2013 р.	2014 р.	Абс., тис. грн.	%
1. Виручка від надання (реалізації) послуг	2521,8	3627,2	+1105,4	+43,83
2. Матеріальні витрати	-	-	-	-
3. Витрати на оплату праці	80,1	113,4	+33,3	+41,57
4. Відрахування на соціальні заходи	29,3	42,0	+18,7	+43,34
5. Амортизація	0,6	0,9	+0,3	+50,0
6. Інші операційні витрати	25,6	33,2	+7,6	+29,69
Разом	135,6	189,5	+53,9	+39,75

Операційні витрати за 2013 р. період становлять 135,6 тис. грн., а за звітний – 189,5 тис. грн. Витрати на 1 грн. вартості реалізованих послуг становили:

- за попередній період – 0,0538 грн. (135,6/2521,3);
- за звітний період – 0,0522 грн. (189,5/3627,2).

Витрати на 1 грн. зменшилися на 2,97% (100,0% – (0,0522 / 0,0538 * 100,0%)) завдяки тому, що темпи збільшення виручки від реалізації послуг (43,83%) перевищили темпи збільшення витрат (39,75%). Випередження темпів зростання витрат, що вивчаються, становить 4,08 пункти.

Отже, і дане аналітичне дослідження показало, що на підприємстві присутній трудомісткий характер виробництва. Аналіз визначив позитивні зрушення в роботі ТОВ «Елвіш» – знизилась витрати на 1 грн. вартості реалізованих послуг.

Успішне функціонування економіки підприємства залежить від рівня його забезпеченості економічними ресурсами.

Ресурси можуть бути матеріальними і трудовими. Щодо матеріальних ресурсів, то за умови особливостей діяльності базового підприємства оцінку даних ресурсів не має можливості провести. Відносно трудових ресурсів, то в ринковій економіці аналіз трудових відносин потребує особливої уваги, оскільки робоча сила має свою вартісну оцінку, а отже, є конкурентною на ринку праці, що розширює межі аналітичних досліджень.

Отже, першим етапом аналізу використання трудових ресурсів ТОВ «Елвіш» є оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

Порівнюючи фактичну чисельність персоналу з потребою в робочій силі (плановою чисельністю) та чисельністю персо-

налу і за категоріями працівників, визначають забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, а також зміну їх чисельності порівняно з потребою в робочій силі.

Проаналізуємо забезпеченість підприємства трудовими ресурсами за даними табл. 5. Дані 2013 р., в нашому випадку, можна визнати як планові.

Таблиця 5

Оцінка забезпеченості ТОВ «Елвіш»
трудовами ресурсами

Показники	Од. виміру	Період		Відхилення (+,-)	
		2013 р.	2014 р.	Абс.	%
1. Усього персоналу, у т. ч.	ос.			+1	+12,5
- керівники		3	3	-	-
- спеціалісти		5	6	+1	20,0
2. Обсяг реалізованих послуг	грн.	2521,8	3627,2	+1105,4	+43,83

Аналізуючи дані табл. 5, можна зробити висновок, що чисельність персоналу підприємства за період, що вивчається, зросла на 1 ос., або на 12,5%. Загальна чисельність керівників залишилася незмінною, а чисельність спеціалістів зросла на 20,0%. І при цьому обсяг наданих товариством послуг у 2014 р. порівняно із 2013 р. збільшився на 1105,4 тис. грн., або на 43,83%.

Переходячи до розгляду заробітної плати працівників на підприємстві, можна зазначити, що вона перевищила планову (плановим показником визнано показник попереднього періоду). Це свідчить про те, що підприємство несе перевитрати – нараховування на заробітну плату зростають.

Загальна сума заробітної плати залежить не тільки від обсягу реалізації послуг, її структури і рівня витрат. Так, на загальну суму заробітної плати, нарахованої за рік, впливають кількість працюючих та середньорічний заробіток одного працюючого. Таким чином, можна провести факторний аналіз впливу певних факторів на річну суму нарахованої заробітної плати (табл. 6).

Таблиця 6

Дані для факторного аналізу заробітної плати
ТОВ «Елвіш» за 2013 та 2014 рр.

Виконані роботи	Чисельність працівників, ос.		Середньорічний рівень оплати праці одного працівника, тис. грн.	
	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.
Посередницькі послуги	8	9	80,1	113,4

Результати дослідження наведено в табл. 7, де У – сума нарахованої заробітної плати працівникам товариства за рік (тис. грн.), Х1 – кількість працюючих в звітному році (ос.), Х2 – середньорічний рівень оплати праці одного працівника (тис. грн.).

Отримані результати показують перевитрату коштів на оплату праці на 33,3 тис. грн. Цьому сприяло передусім завищення такого фактору, як середньорічний рівень заробітної плати одного працівника (Х2). Вплив цього фактора знаходиться на рівні 69,97%. При збільшенні даного показника на 1,26 тис. грн. річна сума нарахованої заробітної плати зросла на 23,3 тис. грн.

Таблиця 7

Факторний аналіз заробітної плати
на основі мультиплікативного зв'язку

Показники	Базисне значення	Звітне значення	Індивідуальний індекс	Абсолютна зміна	Частка внеску фактора	
					%	тис. грн.
У	80,1	113,4	1,4200	33,3	100,0000	33,3000
Х1	8,0000	9,0000	1,1300	1,0000	30,0300	10,0000
Х2	10,0125	12,6000	1,2600	2,5875	69,9700	23,3000

Збільшення чисельності працюючих на одну особу (Х1), також збільшує суму річної заробітної плати. Його вплив менший за вплив середньорічного рівня заробітної плати одного працівника – 30,03%. Якщо даний показник зріс на одну особу, то річна сума нарахованої заробітної плати збільшилася на 10,0 тис. грн.

Результатом господарської діяльності є економічний її підсумок у грошовій формі, який має два «полюси» прояву: позитивний і негативний, тобто прибуток і збиток.

Аналіз фінансових результатів діяльності дає змогу визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів і сформувати оптимальну структуру засобів підприємства. Крім того, такий аналіз може виступати як інструмент прогнозування окремих показників діяльності підприємства.

У процесі аналітичного дослідження необхідно оцінити рівень показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Елвіш». Для дослідження взято інформацію за 2013–2014 рр. (табл. 8).

Таблиця 8

Аналіз рівня показників фінансових результатів
діяльності ТОВ «Елвіш»

Показники	Період		Відхилення (+,-)	
	2013 р., тис. грн.	2014 р., тис. грн.	тис. грн.	%
1. Дохід від реалізації послуг			+1326,4	+43,83
2. Чистий дохід від реалізації послуг	2521,8	3627,2	+1105,4	+43,82
3. Інші операційні доходи	34,2	8,0	-26,2	-76,60
4. Інші звичайні доходи	-	-	-	-
5. Матеріальні витрати	-	-	-	-
6. Витрати на оплату праці	80,1	113,4	+33,3	+41,57
7. Відрахування на соціальні заходи	29,3	42,0	+18,7	+43,34
8. Амортизація	0,6	0,9	+0,3	+50,0
9. Інші операційні витрати	25,0	33,2	+7,6	+29,69
10. Чистий прибуток (збиток)	2420,4	3445,7	+1025,3	+42,36

Аналіз даних табл. 8 свідчить, що сума фінансових результатів у 2014 р. збільшилась майже за всіма складовими. Слід відмітити, що дохід від реалізації послуг зріс на 1326,4 тис. грн. (на 43,83%), а чистий дохід від реалізації послуг збільшився на 1105,4 тис. грн. (на 43,82%). Водночас відзначено зменшення

Таблиця 9

Аналіз динаміки доходу від реалізації послуг ТОВ «Елвіш»

Період, квартал	Показники, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий
I	731,4	-	-	-	-	-	-
II	785,5	+54,1	+54,1	107,4	107,40	+7,40	+7,40
III	928,3	+196,9	+142,8	126,92	118,18	+26,92	+18,18
IV	1282,5	+551,1	+354,2	175,35	138,16	+75,35	+38,16
Рік	3627,2	*	*	*	*	*	*

Таблиця 10

Аналіз структури доходів ТОВ «Елвіш»

Показники	Період				Відхилення (+,-)		
	2013 р.		2014 р.		Відхилення (+,-)		
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %			
1. Чистий дохід від реалізації послуг	2521,8	98,66	3627,2	99,78	+1105,4	+43,82	+1,12
2. Інші операційні доходи	34,2	1,34	8,0	0,22	-26,2	-76,60	-1,12
3. Інші звичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-
Разом	2556,0	100,0	3635,2	100,0	+1079,2	+42,22	-

суми інших операційних доходів на 26,2 тис. грн. (на 76,60%). Щодо витрат, то зростання відзначено по всіх складових.

Незважаючи на зростання витрат, ТОВ «Елвіш» у 2014 р. отримало чистий прибуток у розмірі 3431,7 тис. грн., що більше від попереднього періоду на 10235,3 тис. грн. (або на 42,36%).

Проаналізуємо динаміку окремих показників фінансових результатів за допомогою табл. 9.

Можна зробити висновок, що на підприємстві протягом року відбувалося стабільне зростання суми доходу від реалізації послуг відповідно до базисного та ланцюгового рівня. Найбільший базисний темп зростання склав 175,35% у IV кварталі; ланцюговий – 138,16%, також у IV кварталі. У цілому результати дослідження можуть свідчити про збільшення попиту на ці послуги в окремі періоди.

Після оцінки динаміки фінансових результатів проаналізуємо структуру доходів, понесених для отримання цих доходів, адже в ході їх порівняння й визначаються фінансові результати (табл. 10). Аналіз структури доходів та їх динаміки свідчить про доцільність здійснених витрат у порівнянні з отриманими доходами.

Аналіз даних про доходи підприємства в 2014 р. свідчить про їх позитивну динаміку порівняно з попереднім роком. Відбулися такі структурні зрушення: збільшилася питома вага чистого доходу від реалізації послуг на 1,12 пункти та зменшилася питома вага інших операційних доходів на 1,12 пункти. Інших звичайних доходів підприємство протягом періоду, що вивчається, не мало. Найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації послуг (98,66% – у 2013 р. і 99,78% – у 2014 р.). ТОВ «Елвіш» на протязі періоду, що вивчається, працює успішно – з прибутком.

На підставі сформуованих висновків можна оцінити можливості нарощування (скорочення або припинення) надання певних послуг, розробити заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Висновки. Економічний аналіз господарської діяльності малого підприємства – дійовий засіб виявлення внутрішньогосподарських резервів, основа розробки обґрунтованих рішень.

На жаль, величина та структура економічної інформації таких суб'єктів господарювання не дозволяють точно виявити причини, що негативно можуть вплинути на його розвиток. Оцінка господарської діяльності малого підприємства за напрямками, представленими у статті, надає можливість поглибити результати комплексного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Результати подібного аналітичного дослідження – це основа для прийняття певних управлінських рішень.

Література:

1. Пилипенко А.А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: [монографія] / А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента А.А. Пилипенка. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 344 с.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька; 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

Шеховцова В.В. Анализ хозяйственной деятельности малого предприятия как научная база принятия управленческих решений

Аннотация. В статье дана оценка аналитической работе малого предприятия. Предложено осуществить анализ хозяйственной деятельности малого предприятия по определенным направлениям.

Ключевые слова: экономический анализ, информация, малое предприятие, направление исследования, учетно-аналитическая система, оценка, риски, управление.

Shekovtsova V.V. Analysis of economic activity in small enterprises as the scientific basis of management decision making

Summary. The article assesses the analytical work of a small business. Proposed to carry out the analysis of economic activity of small enterprises in certain areas.

Keywords: economic analysis, information, small business, research, accounting and analytical system, assessment, risk, management.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Хохуляк О.О.,

к.е.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних
та загальноекономічних дисциплін,

Новокаховський гуманітарний інститут

Відкритого Міжнародного університету розвитку людини «Україна»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті виділено основні тенденції розвитку мегарегіональних ринків юридичних послуг. Узагальнено чинники світового та мегарегіонального ринку юридичних послуг та характер їх впливу на функціонування регіонального ринку юридичних послуг.

Ключові слова: юридична послуга; ринок юридичних послуг; мегарегіональні ринки юридичних послуг; регіональний ринок юридичних послуг.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економічних систем, кооперація суб'єктів господарювання та поділ суспільної праці в світовому, транснаціональному, національному та регіональному масштабах обумовлюють формування і функціонування регіонального ринку. Дослідження особливостей формування та розвитку регіонального ринку юридичних послуг у сучасних умовах передбачає використання системного підходу при визначенні основних чинників, які впливають на це соціально-економічне утворення. Для аналізу чинників та тенденцій розвитку ринків юридичних послуг вбачається доцільним використання багаторівневого підходу, який передбачає: виокремлення основних характеристик, чинників та загальних тенденцій розвитку глобального ринку юридичних послуг; визначення особливостей функціонування та тенденцій розвитку мегарегіональних ринків та уточнення їх впливу на формування регіональних ринків; проведення моніторингу стану національного ринку юридичних послуг України та визначення специфіки регіональних ринків юридичних послуг України; вивчення досвіду проведення спеціальних досліджень

ринку юридичних послуг на національному рівні, щоб формувати структуру та конкретизувати методику проведення подібних спеціальних досліджень на рівні окремого регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти формування системи мегарегіональних ринків загалом та їх окремих регіональних ринків знайшли своє відображення в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних теоретиків та практиків: С. Байлика, А. Байматова, В. Гейця, З. Герасимчук, М. Долішнього, С. Дорогунцова, І. Кривов'язюк, Р. Манн, М. Новосьолова, В. Павлова, У. Садової, Л. Семів, Д. Стеченко, О. Теліженко, І. Шевчук, О. Філонич, Л. Чернюк, Р. Шніпера та ін. Проте наукові та практичні засади формування та розвитку мегарегіональних ринків юридичних послуг, їх еволюції, структури, механізмів функціонування, тенденцій розвитку досліджені недостатньо, і сьогодні ними займаються переважно практикуючі фахівці юридичного бізнесу або представники правових наук. Можна відзначити праці окремих вітчизняних вчених-економістів, які обрали об'єктом дослідження ринок юридичних послуг – І. Буднікевич, О. Іщенко, О. Карлова, О. Марченко, Л. Шевченко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Складність, недостатня вивченість і невирішеність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях питань розвитку мегарегіональних ринків юридичних послуг зумовили вибір теми статті, постановку мети, задач і визначило логіку дослідження.

Мета даної статті полягає у виділенні та характеристиці основних тенденцій розвитку мегарегіональних ринків юридичних послуг, їх еволюції, структури та механізмів функціонування.

Виклад основного матеріалу. Регіональний ринок забезпечує численні взаємодії та взаємозв'язки суб'єктів регіональної економіки, які виступають виробниками і споживачами різних видів товарів і послуг, має відкритий характер і розвинуті економічні зв'язки з іншими регіонами країни і світу. Регіональний ринок юридичних послуг є підсистемою систем більш високого рівня – світового, мегарегіонального, національного ринків юридичних послуг та регіональної економіки і водночас є достатньо завершеним для того щоб досліджувати його як окрему систему, але вбудовану у вищі рівні. У системі територіальних ринків регіональний ринок здійснює функції, які відповідно до інституційного підходу [1; 5] мають безпосередній та опосередкований характер, зумовлений впливом та взаємозв'язками із ринками вищого та нижнього порядку (рис. 1).

До опосередкованих чинників, зосереджених на загальносвітовому та мегарегіональних ринках, нале-



Рис. 1. Модель структури регіональних ринків юридичних послуг на основі територіальних масштабів

жать рівень та характер сприяння до розвитку міжрегіональних господарських відносин, урегульованість економічної сфери, структура та характер міжнаціональних економічних зв'язків, рівень впливу на соціальні та інституціональні відносини тощо.

Чинники, які безпосередньо впливають на особливості пропозиції та споживання юридичних послуг, формуються параметрами та тенденціями національного, регіонального та локального ринків. До них належать: встановлена правова система, що діє на певній території; механізми регулювання ринку; специфіка механізмів реалізації правових відносин між основними суб'єктами ринку; система обміну і розподілу товарів та послуг; особливості реалізації змістовних відносин власності; рівень конкуренції; характер індивідуального відтворення у господарських та інституційних системах; рівень та вектор розвитку внутрішньої інфраструктури; порядок формування взаємовідносин із зовнішніми інституціями тощо.

Методологія визначення напрямків розвитку регіонального ринку юридичних послуг, на нашу думку, передбачає: 1) послідовне виокремлення основних характеристик, чинників та загальних тенденцій розвитку світового (глобального) ринку юридичних послуг; 2) визначення особливостей функціонування та тенденцій розвитку мегарегіональних ринків юридичних послуг; 3) моніторинг стану національного ринку юридичних послуг України; 4) визначення специфіки регіональних ринків юридичних послуг України; 5) визначення тенденцій розвитку регіонального ринку юридичних послуг.

Чинники світового та мегарегіонального ринку мають опосередкований характер впливу на функціонування регіонального ринку юридичних послуг, тоді як національний ринок задає визначальні (базові) параметри, які безпосередньо впливають на його існування. Відкритість ринку юридичних послуг національного та регіонального рівня забезпечує дієвість впливу зазначених чинників у довгостроковій перспективі, визначаючи певний вектор та тенденції розвитку ринку юридичних послуг окремих країн та регіонів.

Сьогодні світовий ринок юридичних послуг відіграє ключову роль у розвитку бізнесу, посідаючи вагоме місце в інфраструктурі світового господарства. Сформоване світове господарство і міжнародні господарські зв'язки охоплені процесом глобалізації, що безпосередньо впливає на ринок юридичних послуг. Жодна країна не в змозі формувати економічну політику, не враховуючи поведінки основних учасників світогосподарської діяльності [6]. Ступінь і форми участі кожної країни в системі міжнародних економічних відносин визначаються насамперед рівнем розвитку та специфікою її національного господарства, а також характером зовнішньоекономічної політики, яку проводить конкретна держава.

Іншою провідною тенденцією розвитку світового господарства виступає регіоналізація – інтернаціоналізація господарства на регіональному рівні. Регіоналізація проявляється через регіональну інтеграцію: формуються регіональні інтеграційні угруповання, що об'єднують сусідні країни на основі глибоких стійких взаємозв'язків і поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх виробничих структур на різних рівнях і в різних формах [6]. Основною функцією кордонів держав, що входять в регіональні угруповання, є їх контактність, бар'єрну функцію виконують межі цих економічних міждержавних об'єднань.

Проте слід зазначити, що роль глобалізації у світовій економіці потребує змістовного перегляду, оскільки на думку західних дослідників [2] більш ефективною виявилася співпраця країн на регіональному рівні. Саме регіональні чинники в останні 25 років визначають ділові цикли в окремих країнах [8]. Значення глобальних чинників в останні півстоліття, всупереч загальноприйнятій думці про триумфальний хід глобалізації зменшується.

Криза показала, що у світогосподарській ринковій системі глобальні і регіональні зв'язки зараз перебувають на різному рівні розвитку. У 2008-2009 роках різні регіони світу показали абсолютно різні темпи зростання. Якщо Азія загалом змогла

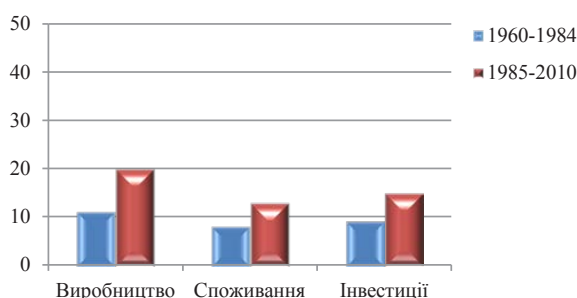


Рис. 2.1 Світ

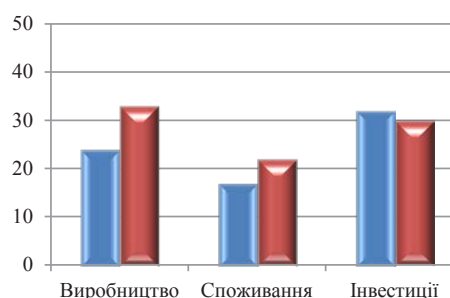


Рис. 2.2. Північна Америка

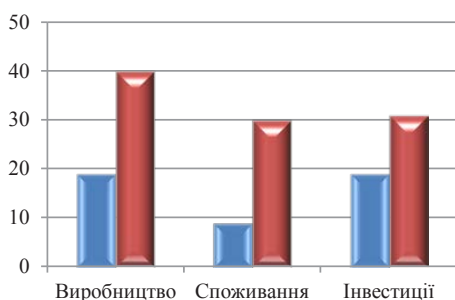


Рис. 2.3. Європа

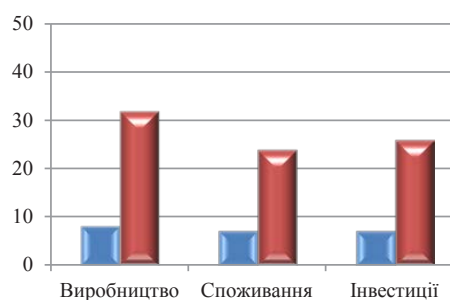


Рис. 2.4. Азія

Рис. 2. Коливання ринків, які пояснюються впливом регіональних факторів, % від загальної кількості

встояти перед кризою і швидко повернутися до високих темпів зростання, то в Європі та Північній Америці настав тривалий спад, який досі не вдалося подолати [2]. Це змусило економістів МВФ провести дослідження, метою якого стало визначення чинників, які більшою мірою впливають на бізнес-цикли визначених територіальних утворень: регіональні або глобальні. Висновки фахівців можна звести до наступних тенденцій (рис. 2.1-2.4) [8]:

З середини 1980-х років почав зростати вплив регіональних чинників на бізнес-цикли. Особливо це стало помітно в тих регіонах, де великими темпами зростали торгівля та фінансові потоки, наприклад, в Північній Америці, Європі, Океанії та Азії.

За період 1985-2010 рр. вплив глобальних чинників помітно знизився, не відбулося помітних змін у синхронізації бізнес-циклів на глобальному рівні. Фактично, на цьому етапі «глобалізації» насправді відбулася регіоналізація світової економіки. Наприклад, обсяги світової торгівлі зростали куди швидше, ніж обсяги виробництва. Але багато в чому це було пов'язано із зміцненням торговельних зв'язків між регіонами. Допомогло і укладення договорів про вільну торгівлю на регіональному рівні – їх кількість в останні 50 років зростає.

Експерти МВФ впевнені, що зараз у світовій економіці існує єдиний, але яскраво не виражений бізнес-цикл. Крім того, він різною мірою впливає на різні групи країн. Однак регіональні цикли є більш структуризованими і мають більш яскравий характер прояву.

Наслідком підйому у сфері міжнародної торгівлі і появи нових сфер практики у різних регіонах світу, зокрема в галузі бізнесу та торговельного права, є неухильне зростання сектору юридичних послуг. Зростанню попиту на якісні юридичні послуги сьогодні сприяє розвиток таких секторів світової економіки, як корпоративна реорганізація, приватизація, міжнародні угоди за злиттям і поглинанням, права на інтелектуальну власність, нові фінансові інструменти та антимонопольне право.

На початку 90-х рр. частка юридичних послуг становила 14% від усіх професійних послуг. У різних країнах кількість юристів та юридичних фірм відрізняється залежно від масштабів економіки, рівня економічного розвитку і структури юридичної професії. Так, у середині 90-х рр. кількість юристів в США досягла 800 тис. осіб (925 тис. осіб, включаючи персонал без відповідної кваліфікації); в Європейському Союзі – 500 тис. осіб; в Японії – 19 тис. осіб [10]. Порівняно низькі показники для Японії пояснюють тим, що більша частина роботи з юридичного консультування виконували штатні юристи компаній. За деякими оцінками, загальна кількість постачальників юридичних послуг в Японії 1992 р. дорівнювала 125 тис. осіб [7].

Саме на початку 90-х рр. XX сторіччя в результаті інтернаціоналізації економіки та впливу глобалізаційних чинників, зросли обсяги міжнародної торгівлі юридичними послугами та відбулося значне зростання сектору юридичних послуг на світовому ринку. Така тенденція започаткувала процес інтернаціоналізації персоналу юридичних фірм, оскільки клієнти шукали можливості для ведення бізнесу в умовах стрімкої зміни економічної структури регіональних ринків та потребували якісних спеціалізованих юридичних послуг у різних юрисдикціях [7]. У разі, якщо така послуга була недоступною всередині країни, більшість юридичної роботи за транснаціональними проектами здійснювали за її межами. У деяких країнах сприяння міжнародній торгівлі юридичними послугами та найм іноземних юристів розглядали як каталізатор іноземних інвестицій,

що в перспективі мало забезпечити більшу привабливість та прогнозованість місцевого бізнес-середовища [10]. Сьогодні інтернаціоналізація вже є не винятком, а правилом ведення юридичного бізнесу.

За перші 10 років третього тисячоліття сфера юридичних послуг в усьому світі пережила значну консолідацію, що привело до появи більшої кількості міжнародних юридичних фірм. У період між 1997 і 2002 рр. кількість співробітників 50 провідних юридичних фірм збільшилася на 51%, а прибуток виріс на 62% [11; 4]. У 2000 р. в країнах ЄС було 617,060 тис. юристів, а обсяг юридичних послуг досягнув цифри в 176 млрд євро з 1999 р. до початку 2000 р. Територіальна структура першої сотні найбільш доходних юридичних фірм показала, що на США припадало 69 фірм; на Об'єднане Королівство Великобританія – 17; на Австралію – 7; на Канаду – 5 [7].

Сьогодні сегментація ринку юридичних послуг за основними макрорегіонами показує, що лідерство на світовому ринку продовжують утримувати США – 41,3% світового експорту юридичних послуг, Європа посідає друге місце – 38,5% (з переважною часткою Великобританії). Однак частина країн Азійсько-Тихоокеанського регіону демонструє значний потенціал зростання (13,6%), що у сукупності з економічною та інвестиційною активністю дає можливість зробити висновок про можливу зміну сегментації світового ринку юридичних послуг саме на користь третього сегмента (рис. 3). У структурі світового ринку юридичних послуг за галузями права за результатами 2010 р. 39% доходів надійшли від юридичних послуг, пов'язаних з корпоративною та фінансовою сферами, 28% – з вирішенням спорів, і 7% – з нерухомістю (рис. 4).

Аналізуючи основні характеристики сучасного стану світового ринку юридичних послуг, слід зазначити, що за даними статистичної та моніторингової служби Market Line [12; 4], 2010 р. сфера юридичних послуг у світі принесла дохід понад 585 млрд дол. США. Кількість фахівців у галузі права, які працювали протягом чотирирічного періоду, що закінчився 2010 р., збільшилися на 1,5% і становила понад 3,285 тис. осіб.

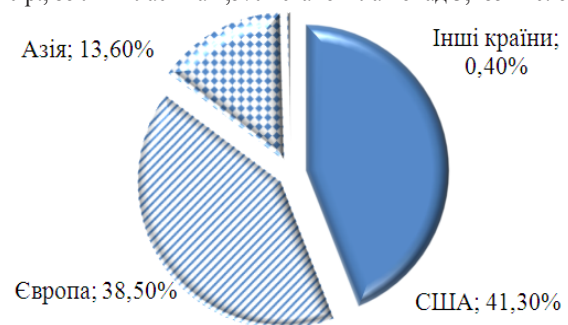


Рис. 3. Сегментація світового ринку юридичних послуг за 2010 р.

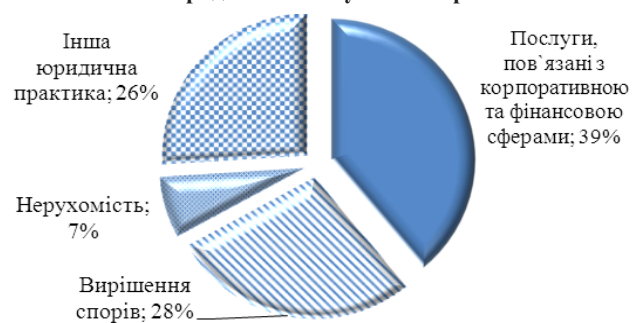


Рис. 4. Сегментація за галузями права, 2010 р.

Очікувалося, що зростання ринку перевищить рівень в 5% між 2010 і 2015 рр. і досягне суми майже в 752 млрд дол. США (рис. 5).

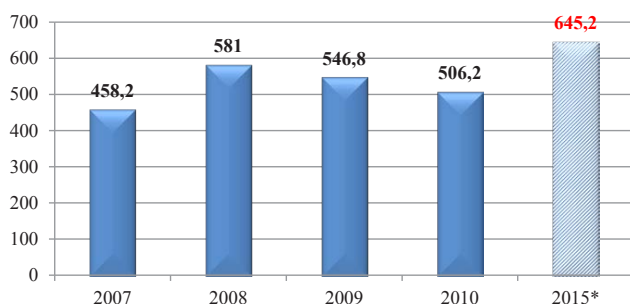


Рис. 5. Динаміка глобального ринку юридичних послуг за 2007-2010 рр., млрд дол. США (2015 р. – прогноз)

Посткризове зростання юридичного ринку було нетривалим, і, як свідчить рейтинг Global 100, який складає The American Lawyer, – темпи зростання виручки впали 2012 р. з 6,9 до 3,7%. Це досить скромні результати порівняно з докризовими роками (коли з 2000 до 2008 рр. виручка топ-100 зріс майже в двічі).

Британське маркетингове агентство Acritas [3], що спеціалізується на дослідженнях у фінансовому та правовому секторах, підготувало 5-й щорічний звіт про ситуацію на світовому ринку юридичних послуг [9], який дає привід для стримано оптимістичних прогнозів: зростання сектору юридичних послуг не припинилося, а лише сповільнилося. У звіті виокремлено наступні тенденції: змінюється частка сегментів у структурі світового ринку юридичних послуг; збільшення витрат на правовий супровід планують переважно невеликі компанії або невеликі проекти; у більшості секторів домінують місцеві юридичні фірми навіть при наданні юридичних послуг найвищого рівня; активізується правовий аутсорсінг – залучаються іноземні юристи; змінюється пріоритетність векторів регіональної інтеграції.

Остання тенденція проявляється у переформатуванні мегарегіональних альянсів світового ринку юридичних послуг. Агентство Acritas [3] склало список найбільш затребуваних юрисдикцій за регіонами, де іноземні компанії відчують потребу в юридичній допомозі місцевих юридичних компаній. На перших позиціях трійка – США, Китай, Великобританія (серед десяти найбільш перспективних регіонів вирізняють Німеччину, Індію, Бразилію, Канаду, Францію, Мексику та Росію).

Висновки. Таким чином, результати проведеної порівняльної оцінки основних тенденцій ринку юридичних послуг за мегарегіонами яскраво вказують на існуючу різновекторність ринкових тенденцій між ними. Найбільший вплив на параметри розвитку національного ринку юридичних послуг України, також і на регіональному рівні, здійснюють тенденції розвитку європейського макрорегіону, якому притаманна орієнтація на регіоналізацію, на подрібнення та спеціалізацію юридичних практик, переважання стратегії поступового оновлення персоналу на основі концепції знань, зростання важливості контролю якості юридичних послуг на рівні територіальних професійних асоціацій; поступова активізація використання маркетингових інструментів на системній основі у практиці роботи юридичних компаній.

Література:

1. Arbia G. Modelling the geography of economic activities on a continuous space / Giuseppe Arbia // Papers in Regional Science. – 2001. – Vol. 80. – Is. 4. – P. 411-424.
2. Christaller W. Die Zentralen Orte in Süddeutschland Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischer Funktion / Walter Christaller. – Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt, 1980. – (Repr. d. Ausg. Jena 1933).
3. http://irc.gov.ua/ua/reestr_edr – Офіційний сайт ДП «Інформаційно-ресурсний центр».
4. <http://www.bestlawyers.com/> – Сайт дослідницької компанії Best Lawyers International.
5. Murphy R. Marketing Geography Comes to Age / R. Murphy // Store Location and Development Studies. – Worcester, 1961.
6. Анисимова Л. В. Современные тенденции глобализации и регионализации мирового хозяйства / Л. В. Анисимова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ru/referats/332936-sovremennye-tendentsii-globalizatsii-i-regionalizatsii-mirovogo-khozyaistva>. – Назва з екрану.
7. Глобальный рынок юридических услуг: некоторые тенденции и цифры, 2012 г. / А. Муранов, А. Хизунова, Д. Зайнуллина, М. Смирнова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.ru/blogs/globalnyj_rynok_yuridicheskix_uslug_nekotorye_tendencii_i_cifry/6312. – Назва з екрану.
8. Закат глобализации: региональные союзы затмили мировой рынок // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interfax.ru/business/286876>. – Назва з екрану.
9. Исследование глобального рынка юридических услуг: работы стало меньше, но она не исчезла // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lawfirm.ru/news/index.php?id=2627>. – Назва з екрану.
10. Ознакомительная записка, подготовленная секретариатом Background Note by the Secretariat № S/C/W/43 от 6 июля 1998 г. // Юридические услуги в России и ВТО [сайт]. – Режим доступу: <http://www.rospravo.ru/files/sites/7fc50768e38111a2a7ce57c3716ba7db.pdf>. – Назва з екрану.
11. Сфера юридических услуг: отчеты MarketLine об исследовании рынка, статистика и анализ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reportlinker.com/p0171592-summary/Legal-Services-in-the-United-States.htm>.
12. Щуковская О. М. О соотношении обязательств по оказанию услуг и обязательств по выполнению работ (подряда) / О.М. Щуковская // Правоведение. – 2002. – № 2. – С. 204-208.

Хохлак О.О. Тенденции развития мегарегиональных рынков юридических услуг

Аннотация. В статье выделены основные тенденции развития мегарегиональных рынков юридических услуг. Обобщены факторы мирового и мегарегионального рынка юридических услуг и характер их влияния на функционирование регионального рынка юридических услуг.

Ключові слова: юридическая услуга; рынок юридических услуг; мегарегиональные рынки юридических услуг; региональный рынок юридических услуг.

Khokhuliak O.O. Tendencies of mega-regional legal services markets development

Summary. The article highlights the main trends in the development of mega regional legal services markets. It's generalized the factors of global and mega-regional legal services market and the character of their influence on the functioning of the regional market of legal services.

Keywords: legal service; legal services market; mega-regional legal services markets; regional legal services market.

Ценклер Н.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОГНОЗНІ МОДЕЛІ ТА СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. На підставі узагальнення підсумків методики статистичного аналізу, а також результатів усебічного вивчення процесів розвитку економіки Карпатського регіону в контексті євроінтеграції України в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища моделювання стратегічних напрямів розвитку економіки Карпатського регіону запропоновано здійснювати за різними сценаріями, що передбачають відмінні напрями та інтенсивність дії певних груп факторів. Виділено три сценарії розвитку економіки Карпатського регіону – оптимістичний, песимістичний та реалістичний. З урахуванням викладеного бачення трьох сценаріїв розвитку економіки Карпатського регіону розглянуто обґрунтування окремих положень стратегії розвитку економіки регіону та конкретних механізмів вирішення актуальних проблем його економічного зростання.

Ключові слова: регіон, Карпатський регіон, євроінтеграція, сценарії розвитку економіки, оптимістичний сценарій, реалістичний сценарій, песимістичний сценарій, економічна діяльність.

Постановка проблеми. В умовах активізації глобалізаційних процесів розвиток окремого регіону чи держави не можна розглядати у відриві від сучасних процесів розвитку світової економіки. Починаючи з другої половини ХХ ст. домінуючим напрямом міжнародних економічних відносин стала міждержавна інтеграція, особливо в рамках окремих історично сформованих макрорегіонів, серед яких важливе місце посідає Європа. Вплив європейської економічної інтеграції охоплює не лише країни – члени Європейського Союзу, але й більшість суміжних держав, з-поміж яких стратегічне значення належить Україні. Можливості, виклики та загрози, з якими стикається національна економіка в умовах євроінтеграційних процесів, зумовлюють щоразу більш прискіпливу увагу як політиків та громадських діячів, так і науковців до проблем трансформації різних секторів економіки та регіональних суспільних систем за прогресивними моделями розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти регіоналістики висвітлено у працях таких науковців як О. Бей, В. Вакуленко, Я. Верменич, М. Долішній, В. Керецман, О. Коротич, В. Малиновський, Ю. Наврузов, С. Романюк, А. Ткачук. Серед науковців, праці яких присвячені питанням регіональної економіки, можна назвати П. Бубенка, В. Василенка, М. Долішнього, М. Козоріз, О. Осауленка, В. Симоненка, А. Шевчука, Л. Шевчук, Я. Шевчука та ін. Однак, незважаючи на значний науковий досвід дослідження регіональної проблематики, її окремі аспекти потребують подальшого теоретичного й методологічного обґрунтування в контексті активізації євроінтеграційних процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз результатів сучасних досліджень, що стосуються проблем економічного розвитку регіонів в умовах євроінтеграції, свідчить про недостатню розробленість та, загалом, неконсолідованість теоретико-методичних розробок у цьому напрямку. Очевидною є необхідність глибшого вивчення євроінтеграційних процесів на регіональному рівні та оцінки їхнього впливу на соціально-економічний розвиток регіонів.

Мета статті полягає у дослідженні сценаріїв розвитку економіки Карпатського регіону в контексті активізації євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток економіки Карпатського регіону напряму залежить від поглиблення євроінтеграційних процесів. Це насамперед пов'язано з геополітичними процесами останнього часу – закриттям ринку Росії для українських товарів, орієнтацією на зону вільної торгівлі з країнами ЄС та підготовкою до вступу України до ЄС. У світлі цього економічний розвиток областей Карпатського регіону прямо пропорційно залежить від об'єму експорту до країн ЄС, ВВП, доходів населення регіону та розміру валової доданої вартості його продукції. Водночас економічні процеси є обернено пропорційно залежними від імпорту і, відповідно, розміру торгового сальдо. Очевидно, що визначення показників, які пріоритетно впливають на ВВП та доходи населення, дадуть відповідь на питання про першочергові заходи в економіці областей, їхню пріоритетність щодо кожної області та регіону загалом, щодо пришвидшення його економічного розвитку.

З іншого боку, зрозуміло, що покращання основних показників економічного розвитку Карпатського регіону – ВВП та доходів населення – прямо залежить від демографічних показників, зайнятості населення, випуску конкурентоздатних товарів та послуг із упровадженням інновацій.

Ми пропонуємо *модель розрахунку пріоритетних показників для розвитку економіки Карпатського регіону* з орієнтацією на поглиблення євроінтеграційних процесів, яка передбачає низку кроків.

Перший крок. Вибір показників, які впливають на розвиток економіки Карпатського регіону, та результатуючих показників, значення яких необхідно підвищити чи зменшити.

Другий крок. З допомогою факторного аналізу та методу головних компонент установлення величини впливу груп факторів на розвиток економіки Карпатського регіону та результатуючі показники.

Третій крок. Побудова регресійних рівнянь, що дозволять установити величину залежності підвищення значень факторів та їхній вплив на результатуючі показники.

Четвертий крок. Визначення можливих сценаріїв прогнозів основних показників ВРП та доходів населення, пріоритетності покращання показників, що впливатимуть на збільшення показників економічного розвитку регіонів у звичайному та оптимістичному сценаріях розвитку.

В якості ряду, відносно якого необхідним є збільшення показників, візьмемо ВРП і доходи населення Карпатського регіону та встановимо фактори, які найбільше впливають на збільшення цих показників.

Для здійснення прогнозних розрахунків скористаємось на першому кроці методом головних компонент та позначимо відповідні змінні по Карпатському регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Змінні для аналізу економічного розвитку Карпатського регіону у світлі євроінтеграційних процесів для факторного аналізу, методу головних компонент та регресійного аналізу

Змінна	Показник
x1	Населення, тис. осіб
x2	Зайняте населення, тис. осіб
x3	Випущено фахівців із ВНЗ, тис. осіб
x4	Професійно-технічні навчальні заклади, підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис. осіб
x5	Фінансування інноваційної діяльності, тис. грн.
x6	Упроваджено нових технологічних процесів, процесів
x7	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань
x8	Експорт товарів в ЄС, млн. дол. США
x9	Імпорт товарів з ЄС, млн. дол. США
x10	Експорт послуг в ЄС, млн. дол. США
x11	Імпорт послуг з ЄС, млн. дол. США
y1	ВРП, млн. грн.
y2	Доходи населення, усього, млн. грн.

Визначимо динамічні характеристики відібраних показників, означаючи вагомість їхнього впливу на процеси економічного розвитку регіону.

При оцінюванні впливу на розвиток економіки регіону демографічні індикатори залишаються серед базових детермінант, незважаючи на те що для сучасних економічних систем кількісний демофактор не є настільки визначальним, однак

від продовжує відігравати важливу роль, формуючи відповідні демосоціальні передумови ефективності використання трудового потенціалу населення з подальшим відображенням у результатах використання праці.

Кількісна демооснова економічного розвитку для регіону є порівняно сприятливою. Інше питання, наскільки ефективно цей соціально-демографічний потенціал використовується у працересурсній сфері, не допускаючи надмірних міграційних втрат. Тому в системі детермінант економічного розвитку дуже важливу роль відіграють індикатори зайнятості. Зайнятість – це не лише ознака ефективності використання людського чинника. Під її впливом усі сфери життя, у тому числі економічна, набувають нових якостей – гнучкості, динамічності, стійкості [1]. Кількісний аспект зайнятості в якісному плані розкриває індикатор *доходу на одну особу*. Аналіз структури його формування як у Карпатському регіоні, так і в Україні демонструє не лише недостатню кількісну основу, але й інші проблеми – високу частку соціальних доходів у сукупній структурі доходів населення України (близько 40%); низьку частку прибутків та доходів від власності серед доходів населення; високу залежність зростання сукупних доходів населення України від індексу цін та інфляції з невідображенням на зростанні добробуту населення; велику різницю між доходами різних верств населення; абсолютне домінування споживчих витрат (близько 90%) та ін. [2, с. 187].

Комплексна оцінка факторного впливу на процеси економічного розвитку регіону вимагає врахування *освітніх індикаторів*. Освітній чинник традиційно розглядається з позицій його соціальної, культурної, духовно-виховної функціональності; проте все більше уваги приділяється його економічній ролі, від ефективності котрої залежить, чи буде скасована вражаюча невідповідність продуктивності освіти й очікувань економіки у відношенні її значущості [3, с. 202].

Важливою групою індикаторів, що формують модель аналізу економічного розвитку Карпатського регіону, є *інноваційні*. За період 2004–2014 рр. у регіоні спостерігається незначне зростання питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації.

Базуючись на обраних показниках аналізу економічного розвитку Карпатського регіону (табл. 1) та взявши їхню динаміку за 2004–2014 рр., ми отримаємо матрицю спостережень ($n \times p$) випадкової векторної змінної $X = [X_1 \dots X_p]'$ та кореляційну матрицю R . Відповідно, математична модель методу головних компонент буде мати наступний вигляд [4]:

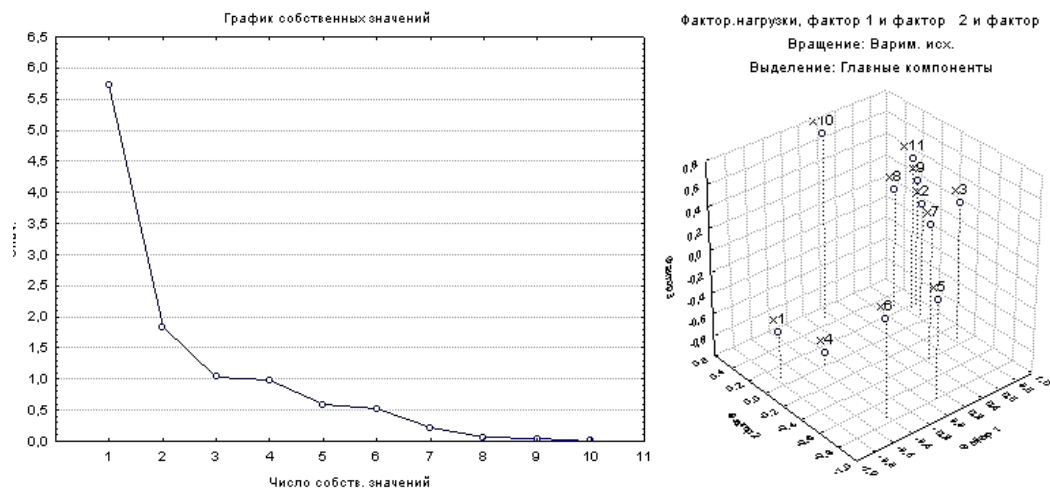


Рис. 1. Графік кам'янистого осипу та 3М навантажень для виділених факторів методом факторного аналізу

Таблиця 2

$$Z_j = a_{j1} \cdot F_1 + a_{j2} \cdot F_2 + \dots + a_{jr} \cdot F_r + d_j U_j, \quad j = \overline{1, n}, \quad r < p, \quad (1)$$

де Z_j – j -та досліджувана ознака;

$F_1, F_2, \dots, F_r$ – загальні фактори, що є спільними для всіх ознак;

U_j – характерний фактор;

$a_{j1}, a_{j2}, \dots, a_{jr}$ – факторні навантаження;

d_j – навантаження характерного фактора тільки для ознаки Z_j .

Кожен фактор визначається взаємопов'язаними ознаками, отже, їх можна подати як наступну лінійну комбінацію [5]:

$$F_k = w_{k1} Z_1 + w_{k2} Z_2 + \dots + w_{kn} Z_n, \quad k = \overline{1, r}, \quad (2)$$

де w_{kj} ($j = \overline{1, n}$) – факторне навантаження відповідного фактора F_k на ознаку Z_j .

З обчислених факторних навантажень ми отримаємо відповідну структуру головних компонент та визначимо основні фактори впливу на розвиток економіки Карпатського регіону.

Головні компоненти F_n є некорельованими між собою безрозмірними змінними, які представляють лінійну комбінацію n -змінних [6]:

$$F_i = \frac{1}{\lambda_i} (a_{i1} Z_1 + a_{i2} Z_2 + \dots + a_{in} Z_n) \quad (3)$$

Для обчислень скористаємось пакетом Statistica 6. На першому кроці зі змінними x1-x8 проведено факторний аналіз з обертанням простору варімакс. Перед розрахунками дані було стандартизовано. У результаті обчислень отримано наявність двох значущих по впливу факторів, що визначено з графіку кам'янистого осипу (рис. 1), та значення факторних навантажень і самих факторів (рис. 2).

Фактор. нагрузки (Варим. исх.) (5.2)			
Выделение: Главные компоненты			
(Отмечены нагрузки > ,700000)			
Перемен.	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
x1	-0,751788	0,096531	-0,573450
x2	0,844215	0,056247	0,064881
x3	0,847723	-0,336243	0,281501
x4	-0,318107	0,020179	-0,897978
x5	0,105713	-0,789844	-0,094940
x6	-0,423285	-0,746275	-0,088189
x7	0,454083	-0,399189	0,243327
x8	0,763088	0,284860	0,104034
x9	0,929668	0,187066	0,188025
x10	0,151134	0,489772	0,722192
x11	0,863079	0,182764	0,407795
Общ. дис.	4,708579	1,855498	2,028696
Доля общ	0,428053	0,168682	0,184427

Рис. 2. Значення факторних навантажень для факторного аналізу і виділення головних компонент

Отже, ми отримали три групи факторів, головних компонентів впливу на економічний розвиток Карпатського регіону:

– перший фактор F1 включає в себе показники: x1 – населення, тис. осіб; x2 – зайняте населення, тис. осіб; x3 – випущено фактивів із ВНЗ, тис. осіб; x8 – експорт товарів в ЄС, млн. дол. США; імпорт товарів з ЄС, млн. дол. США; x11 – імпорт послуг з ЄС, млн. дол. США;

– другий фактор F2 включає в себе показники: x5 – фінансування інноваційної діяльності, тис. грн.; x6 – упроваджено нових технологічних процесів;

– третій фактор F3 включає в себе показники: x4 – професійно-технічні навчальні заклади, підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників, тис. осіб; x10 – експорт послуг в ЄС, млн. дол. США.

Зі значень факторів отримано остаточний вигляд таблиці для побудови покрокової регресії (табл. 2).

На наступному кроці скористаємось покроковою регресією для отримання регресійних рівнянь для показників ВРП регіону та доходів населення (рис. 3).

Дані для покрокової регресії на основі значень основних факторів

роки	y1	y2	F1	F2	F3
2004	29877	30493	-1,70747	-0,26524	-0,64743
2005	37748	42223	-1,20156	-0,25170	-0,78136
2006	46113	51180	-0,66565	1,76923	-0,98352
2007	59083	67421	0,69782	-0,57193	-1,27543
2008	75458	90610	1,42028	0,11257	-0,92721
2009	74222	93947	-0,67245	-1,75304	0,80885
2010	87292	118297	0,57469	-1,12192	0,49100
2011	108878	137954	0,91544	-0,10088	-0,02036
2012	128818	158054	0,62188	0,17777	0,65958
2013	131682	164582	0,59427	1,08131	0,78766
2014	127056,6	170108	-0,57725	0,92383	1,88822

Итоги регрессии для зависимой переменной: y1 (5.2)						
R= ,97479028 R2= ,95021609 Скорректир. R2= ,92888013						
F(3,7)=44,536 p<,00006 Станд. ошибка оценки: 9989,2						
N=11	БЕТА	Стд. Ош. БЕТА	B	Стд. Ош. B	t(7)	p-уров.
Св.член			82384,33	3011,870	27,35321	0,000000
F1	0,550712	0,084333	20628,18	3158,871	6,53024	0,000325
F2	0,220243	0,084333	8249,73	3158,879	2,61160	0,034832
F3	0,773580	0,084333	28976,27	3158,876	9,17297	0,000038

Итоги регрессии для зависимой переменной: y2 (5.2)						
R= ,98542437 R2= ,97106120 Скорректир. R2= ,95865885						
F(3,7)=78,297 p<,00001 Станд. ошибка оценки: 10350,						
N=11	БЕТА	Стд. Ош. БЕТА	B	Стд. Ош. B	t(7)	p-уров.
Св.член			102260,8	3120,791	32,76760	0,000000
F1	0,526208	0,064297	26787,1	3273,107	8,18401	0,000079
F2	0,187319	0,064297	9535,7	3273,116	2,91333	0,022563
F3	0,811837	0,064297	41327,4	3273,112	12,62634	0,000005

Рис. 3. Результати розрахунків покрокової регресії в пакеті Statistica 6

Таким чином, рівняння покрокової регресії для показника ВРП Карпатського регіону з урахуванням результатів факторного аналізу буде мати наступний вигляд:

$$y1 = 20628 F1 + 8250 F2 + 28976 F3 + 82384, \quad (4)$$

де $y1$ – прогнозований показник ВРП Карпатського регіону, $F1, F2, F3$ – фактори, визначені методом головних компонент, $R^2 = 0,95$.

Для показника доходів населення:

$$y2 = 26787 F1 + 9536 F2 + 41327 F3 + 102260, \quad (5)$$

де $y1$ – прогнозований показник доходів населення Карпатського регіону, $F1, F2, F3$ – фактори, визначені методом головних компонент, $R^2 = 0,97$.

З отриманих рівнянь (4-5) зрозуміло, що адекватно описано зв'язок між залежною і незалежними змінними, параметри моделі для головних компонент є статистично значимими з ймовірностями 0,95 та 0,97, значення t -статистики по модулю перевищують табличні значення критерію Стюдента.

Із першого рівняння випливає, що кожне значиме зростання показників фактору першої групи на один пункт призведе до підвищення ВРП регіону на 20 628 млн. грн., другої – на 8 250 млн. грн., третьої – на 28 976 млн. грн. Із другого рівняння збільшення показника доходів населення, відповідно, на 26 787 млн. грн., 9 536 млн. грн. та 41 327 млн. грн.

Побудуємо також *прогноз* песимістичної, некерованої зміни показників ВРП та доходів населення Карпатського регіону до 2017 р. за поліноміальним наближенням та визначимо дані

оптимістичного прогнозу зі збільшенням визначених факторів (рис. 4, 5; табл. 3).

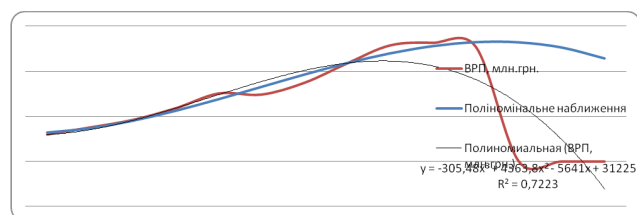


Рис. 4. Прогноз показника ВРП Карпатського регіону до 2017 р. на основі поліноміального наближення

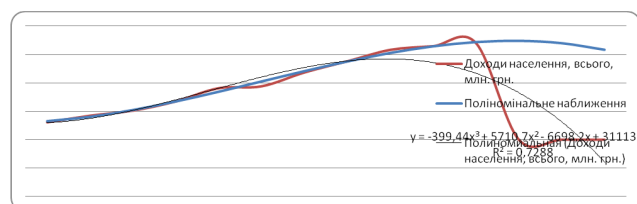


Рис. 5. Прогноз показника доходів населення Карпатського регіону до 2017 р. на основі поліноміального наближення

Таблиця 3

Прогноз показників ВРП та доходів населення Карпатського регіону за некерованим песимістичним та оптимістичним сценаріями

	2015	2016	2017
ВРП, млн. грн., базовий, песимістичний некерований сценарій			
Поліноміальне наближення	131891.9	126185.8	114082.2
оптимістичний сценарій з збільшенням показників факторів			
Збільшення показників F1	138767.9	136499.8	134710.2
Збільшення показників F1 та F2	141517.9	140624.8	142960.2
Збільшення показників F1, F2, F3	151176.6	155112.8	171936.2
Доходи населення, млн. грн., базовий, песимістичний некерований сценарій			
Поліноміальне наближення	174143.2	169979.8	158391.8
Оптимістичний сценарій з збільшенням показників факторів			
Збільшення показників F1	183072.2	183373.3	185178.8
Збільшення показників F1 та F2	186250.8	188141.3	194714.8
Збільшення показників F1, F2, F3	200026.5	208804.8	236041.8

Для розрахунку прогнозу використовувалася формула:

$$P_i = K_i + \frac{1}{a_i} F_i, \quad (6)$$

де P_i – прогнозовані показники, K_i – показники поліноміального наближення, F_i – величини росту від збільшення показників F1-F3, $a_i = 3..1$ – поправочні коефіцієнти лагу від підвищення показників факторів F1-F3.

Отже, при песимістичному некерованому подальшому процесі розвитку показників Карпатського регіону в наступні роки очікується подальше падіння ВРП регіону – до 114 082,2 млн. грн. у 2017 р. Цей процес можна покращати розвитком показників, що входять у фактор F1, та досягнути інших прогнозованих величин у розмірі 134 710,2 млн. грн. при суттєвому покращанні показників першої групи, 142 960,2 – першої та другої, 171 936,2 – першої, другої та третьої відповідно. Зазначимо, що значний розвиток даних величин у комплексі є вкрай важким завданням. Можна гово-

рити про першочерговість збільшення саме цих визначених показників у вказаному порядку.

Прогнозні результати щодо доходів населення Карпатського регіону показали, що при песимістичному сценарії вони впадуть до 158 391,8 у 2017 р.; можливий їх ріст при збільшенні показників факторних груп, відповідно, до 185 178,8, 194 714,8 та 236 041,8 млн. грн. при збільшенні показників факторів F1-F3. Демографічні індикатори становлять основу для фактора F1, прямо впливаючи на показники кількості населення, зайнятого населення, випуску випускників ВНЗ та профтехучилищ фактору F3 в наступні роки.

Підсумовуючи, зазначимо, що три виявлені нами фактори розвитку економіки Карпатського регіону, у відповідності до найбільш вагомих їхніх показників, можна інтерпретувати як демосоціальний, інноваційний та інфраструктурний. Варто зауважити, що одержані результати підтверджують важливість розробленої нами концепції просторової інноваційної інфраструктури регіону, каркасом формування якої є система розселення, транспортна мережа та наявні просторові форми інноваційного розвитку на регіональному рівні. Як демонструють результати прогнозування, лише за умови стабільного збільшення значень усіх груп показників, яке має супроводжуватися стійким просторовим інноваційним розвитком та активізацією міжнародного співробітництва в рамках євроінтеграційних процесів, можливе стійке економічне зростання регіону.

Висновки. Узагальнивши підсумки методики статистичного аналізу, а також результати всебічного вивчення процесів розвитку економіки Карпатського регіону в контексті євроінтеграції України в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища, моделювання стратегічних напрямів розвитку економіки Карпатського регіону пропонуємо здійснювати за різними сценаріями, що передбачають відмінні напрями та інтенсивність дії певних груп факторів. Основним фактором, безумовно, у контексті нашого дослідження є євроінтеграційні процеси та їхні соціально-економічні наслідки на регіональному рівні. Із цієї точки зору, на нашу думку, доцільно виділяти три сценарії розвитку економіки Карпатського регіону – оптимістичний, песимістичний та реалістичний. Оптимістичний сценарій передбачає не лише збереження сучасних тенденцій перебігу євроінтеграційних процесів, а й їхню активізацію в найближчі роки, що супроводжуватиметься швидким регіональним економічним зростанням, формуванням сучасної ефективної структури просторового розвитку економіки регіону. Песимістичний сценарій може бути пов'язаний із згортанням євроінтеграційних процесів під впливом як внутрішньополітичних, так і міжнародно-економічних факторів. У випадку реалізації такого сценарію розглядається можливість неефективності функціонування зони вільної торгівлі між Україною і Євросоюзом, відкладення на невизначену перспективу подальших етапів інтеграції нашої держави до ЄС. На загальнодержавному та регіональному рівнях, відповідно до песимістичного сценарію, будуть спостерігатися деструктивні тенденції соціально-економічного розвитку, пов'язані зі зменшенням валового регіонального продукту, зменшенням доходів населення, посиленням внутрішньополітичної нестабільності та відтоком іноземних інвестицій. Реалістичний сценарій ми пов'язуємо із екстраполяцією сучасних тенденцій розвитку економіки регіону на найближчий часовий період у поєднанні з реалізацією подальших кроків до євроінтеграції України. Реалістичний сценарій передбачає поступовий вихід економіки регіону на стадію зростання за умови зменшення деструктивного впливу факторів зовнішнього середовища.

З урахуванням викладеного бачення трьох сценаріїв розвитку економіки Карпатського регіону в умовах активізації євроінтеграційних процесів ми будемо здійснювати і подальше обґрунтування окремих положень стратегії розвитку економіки регіону та конкретних механізмів вирішення актуальних проблем його економічного зростання.

Література:

1. Статівка Н.В. Зайнятість і регіональний ринок праці в забезпеченні конкурентоспроможності та соціальної безпеки Харківського регіону / Н.В. Статівка // Державне будівництво. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2014-2/doc/2/12.pdf>.
2. Ключко Л.В. Регіональні особливості розподілу доходів та витрат населення України / Л.В. Ключко, А.Г. Ісмаїлова // Часопис соціально-економічної географії: міжрегіональний збірник наукових праць. – Харків: ХНУ, 2012. – Вип. 13 (2). – С. 184–188.
3. Кулініч О.А. Освіта як чинник соціально-економічного розвитку / О.А. Кулініч, Л.М. Зарецька // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 199–208.
4. Многомерный статистический анализ в экономике / Л.А. Сошникова, В.Н. Томашевич, Г. Уебе, М. Шефер; под ред. проф. В.Н. Томашевича – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
5. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж.-О. Ким, Ч.У. Мюллер, У.Р. Клекка [и др.]; пер. с англ. – Москва: Финансы и статистика, 1989. – 218 с.
6. Иберла К. Факторный анализ / К. Иберла. – М.: Статистика. – 1980. – 398 с.

Ценклер Н.И. Прогнозные модели и сценарии развития экономики Карпатского региона в контексте активизации евроинтеграционных процессов

Аннотация. На основании обобщения итогов методики статистического анализа, а также результатов всестороннего изучения процессов развития экономики Карпатского региона в контексте евроинтеграции Украины в условиях нестабильности факторов внешней среды моделирование стратегических направлений

развития экономики Карпатского региона предложено осуществлять за разными сценариями, которые предусматривают различные направления и интенсивность действия определенных групп факторов. Выделены три сценария развития экономики Карпатского региона – оптимистический, пессимистический и реалистический. С учетом изложенного видения трех сценариев рассмотрено обоснование отдельных положений стратегии развития экономики региона и конкретных механизмов решения актуальных проблем его экономического роста.

Ключевые слова: регион, Карпатский регион, евроинтеграция, сценарии развития экономики, оптимистический сценарий, реалистический сценарий, пессимистический сценарий, экономическая деятельность.

Tsenkler N.I. Prognosis model and scenarios of the Carpathian regional economy development in the context of European integration processes intensification

Summary. On the basis of summarizing the results of statistical analysis methods, and the results of a comprehensive study of development of the Carpathian region's economy processes in the context of European integration of Ukraine in conditions of instability factors in the environment modelling the strategic directions of development in the Carpathian region of Economics suggested implemented at the different scenarios that involve different direction and intensity of the action of certain groups factors. It's singled out three scenarios of the Carpathian region's economy development – optimistic, pessimistic and realistic. In view of the vision of the three scenarios considered justification of certain provisions in the development strategy of the region's economy and specific mechanisms for solving urgent problems of its economic growth.

Keywords: region, Carpathian region, European integration, the development scenario of the economy, the optimistic scenario, a realistic scenario, a pessimistic scenario of economic activity.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

*Погоріла І.І.,**к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства,
Буковинський державний фінансово-економічний університет*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Викладено проблеми безробіття в Україні, недоліки політики зайнятості країни. Досліджено причини безробіття, а також запропоновано заходи щодо розвитку рівня зайнятості.

Ключові слова: населення, трудові ресурси, ринок праці, безробіття, зайнятість, трудова міграція.

Постановка проблеми. Дослідження проблеми безробіття в Україні є досить актуальним на сьогоднішній день, оскільки воно створює низку проблем як в соціальному, так і в економічному плані, а саме: скорочення купівельної спроможності населення, утрата платників податків для бюджету і персоналу для підприємств.

Безробіття – це таке соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі й стає «зайвою». На сьогодні, за даними ООН, близько 800 млн. осіб, тобто кожен третій працездатний у світі не має роботи взагалі або має сезонний чи випадковий заробіток. Чим нижчий рівень соціально-економічного розвитку країни, тим вищий рівень безробіття, і навпаки [6, с. 60].

Специфіка українського безробіття визначається також тим, що на відміну від країн із розвинутою економікою, з їх перевиробництвом товарів і обмеженістю ринку, в Україні немає непереборних перешкод для створення нових робочих місць для безробітних, адже ємність українського ринку для виробництва товарів і послуг далека від вичерпання [7, с. 12].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регулювання зайнятості та безробіття знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців С.І. Бандура, В.В. Близнюк, Д.П. Богині, І.К. Бондар, Е.М. Лібанової, Ю.М. Маршавіна, О.М. Мойсюра, Л.В. Транченко, А. Оукен, Ж.Б. Сей та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок названих учених проблема безробіття не в повній мірі висвітлена і потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану безробіття в Україні, а також вивченні можливих шляхів оптимального залучення працівників до активної праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причиною такого розповсюдженого явища, як безробіття, є неефективність використання робочої сили в минулому і відсутність економічних умов, які б дали змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну плату. Саме тому це явище є як економічною, так і соціальною проблемою.

Особливої уваги потребують питання щодо дотримання принципів гідної праці, гарантування соціального захисту, дотримання загальних прав людини в соціально-трудовій сфері, упорядкування міжнародних міграційних потоків. З одного боку, безробіття вважається важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великою суспільною проблемою [2, с. 111].

Стан ринку праці та тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості та створення робочих місць.

Як свідчать дані Державної служби статистики України, ситуація на ринку залишається напруженою та супроводжу-

ється скороченням попиту на робочу силу. Обсяги та рівень зайнятості населення є вкрай низькими. Чисельність зайнятого населення у І півріччі 2015 р. становила 16,4 млн. осіб. Рівень зайнятості становив 56,5%, зокрема у міських поселеннях – 57,3%, у сільській місцевості – 54,9%. Рівень зайнятості серед чоловіків був вище, ніж серед жінок, відповідно, 61,9% та 51,7%. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Київ (62,0%) та Дніпропетровській (61,7%) області, а найнижчий – у Донецькій (50,7%) та Тернопільській (51,4%) областях.

Значною залишається питома вага зайнятих у неформальному секторі економіки. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки становила 4,3 млн., або 26,4% від загальної кількості зайнятого населення. Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарствах, в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів, а також у будівництві.

Скорочується кількість платників єдиного соціального внеску. Кількість застрахованих осіб, за яких сплачується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (за інформацією Пенсійного фонду України), у жовтні 2015 р. становила лише 10,7 млн. осіб й у порівнянні з жовтнем 2014 р. зменшилася на 818 тис. осіб.

У всіх видах економічної діяльності та майже в усіх регіонах зменшується середньооблікова кількість штатних працівників. У жовтні 2015 р., за даними Державної служби статистики України, середньооблікова кількість штатних працівників становила лише 8 млн. осіб й у порівнянні з жовтнем минулого року скоротилася на 726 тис. осіб. Найбільш суттєво таке скорочення відбулося у промисловості, освіті, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті та на транспорті.

Суттєвими є обсяги вимушеної неповної зайнятості. Кількість осіб, які знаходилися у відпустках без збереження заробітної плати, за дев'ять місяців 2015 р. становила 58 тис. осіб, а кількість працюючих, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), – 698,0 тис. осіб, або 8,6% середньооблікової кількості штатних працівників. Найбільш поширеною ця форма зайнятості була у Дніпропетровській, Харківській, Полтавській, Сумській, Запорізькій, Донецькій та Луганській областях, де у скороченому режимі працювало від 10 до 20% кількості працівників. Серед працюючих у режимі скороченого робочого часу половину становили працівники підприємств промисловості, кожен третій – це працівник на транспорті та складському господарстві.

Зростає кількість працівників, попереджених про заплановане масове вивільнення. Протягом січня-листопада 2015 р. роботодавці проінформували Державну службу зайнятості про заплановане масове вивільнення 427,0 тис. працівників, що вдвічі більше, ніж у відповідному періоді минулого року.

Значними залишаються обсяги та рівень безробіття. Чисельність безробітних становила 1,7 млн. осіб. Рівень безробіття, за методологією МОП, становив 9,2%, а серед осіб працездатного віку – 9,6% економічно активного населення. Серед молоді у віці до 25 років рівень безробіття залишається більш як удвічі вищим, ніж у середньому по країні – 21,3% економічно активного насе-

лення. Серед міських мешканців рівень безробіття становив 9,0%, серед сільських – 9,7%. Серед чоловіків цей показник становив 10,3%, а серед жінок – 8,0%. Найнижчий рівень безробіття спостерігався у місті Києві та Одеській області, відповідно, 6,5% та 6,8%, а найвищий – у Тернопільській, Полтавській, Донецькій та Луганській областях (11,8%–15,6%).

Попит на працівників скорочується практично в усіх видах економічної діяльності та по основних розділах класифікації професій. Кількість вакансій, про які роботодавці проінформували центри зайнятості, станом на 1 грудня 2015 р. становила 34 тис. та у порівнянні з відповідною датою минулого року скоротилася на чверть. Зокрема, у Закарпатській області – більш ніж на третину, а у Києві, Чернігівській, Дніпропетровській та Донецькій областях – наполовину.

Суттєвим залишається дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. Станом на 1 грудня 2015 р. на одне вільне робоче місце претендувало 13 безробітних (на 1 грудня 2014 р. – 10 осіб). Зокрема, у Хмельницькій, Запорізькій та Луганській областях на одну вакансію претендувало 31–42 особи [9].

Незважаючи на складну ситуацію на ринку праці, державна служба зайнятості забезпечила виконання завдань щодо сприяння зайнятості населенню та підбору кадрів для роботодавців. Послуги Державної служби зайнятості отримали понад 1,3 млн. безробітних громадян, у тому числі з початку року звернулися за допомогою у працевлаштуванні та отримали статус безробітного 803,9 тис. осіб. За допомогою Державної служби зайнятості отримали роботу 678,8 тис. осіб, у тому числі 424,5 тис. зареєстрованих безробітних, з яких кожний четвертий належав до соціально вразливих категорій населення, включаючи внутрішньо переміщених осіб та учасників АТО. Серед безробітних, які знайшли роботу, 14,8 тис. громадян започаткували власну справу за рахунок отримання виплати допомоги по безробіттю одноразово. Кожен другий колишній безробітний відкрив власну справу у сфері оптові та роздрібної торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів, кожен десятий – у професійній, науковій та технічній діяльності, стільки ж у сільському, лісовому та рибному господарстві. На нові робочі місця з компенсацією роботодавцю єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування працевлаштовано 13,1 тис. осіб, у тому числі 4,3 тис. осіб, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці, та 8,8 тис. осіб, які працевлаштовані суб'єктами малого підприємництва на нові робочі місця в пріоритетних видах економічної діяльності. Окрім того, у громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру взяли участь 220,7 тис. осіб. Для забезпечення відповідності професійно-кваліфікаційного рівня вимогам роботодавців за направленням служби зайнятості професійне навчання проходили 169,5 тис. безробітних, у тому числі 31,7 тис. осіб навчалися у ЦПТО.

Найбільш поширеними професіями, які здобули безробітні, є: перукар, кухар, електрогазозварник, тракторист-машиніст, водій, продавець. Профорієнтаційні послуги отримали 3,1 млн. громадян, у тому числі 993,1 тис. осіб, які навчаються у навчальних закладах різних типів. Ваучер на навчання та підвищення кваліфікації за 43 професіями та спеціальностями отримали 2,5 тис. осіб старше 45 років. Право на отримання допомоги по безробіттю мали понад 1,0 млн. безробітних громадян, або 76% загальної кількості зареєстрованих безробітних. Станом на 1 грудня 2015 р. отримували допомогу по безробіттю 336,8 тис. осіб. Середній розмір допомоги по безробіттю у листопаді 2015 р. становив 1 358 грн. (у листопаді 2014 р. – 1 182 грн.).

Необхідно зазначити, що управліннями праці та соціального захисту населення станом на грудень 2015 р. взято на облік 1 млн. 635 тис. внутрішньо переміщених осіб (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2014 р.

№ 509). Із них 966 тис. осіб – пенсіонери, 206 тис. осіб – діти, 68 тис. осіб – інваліди. Кількість осіб працездатного віку становила 394 тис., з яких 127 тис. осіб при отриманні довідки повідомили про потребу у працевлаштуванні. Із початку окупації АР Крим та проведення антитерористичної операції до Державної служби зайнятості звернулися за допомогою у працевлаштуванні 62,0 тис. мешканців АР Крим, Донецької та Луганської областей, зокрема 50,7 тис. громадян, які отримали довідку про взяття на облік, відповідно до Постанови КМУ від 1.10.2014 р. № 509. Внутрішньо переміщені особи зверталися за послугами в центри зайнятості в усіх регіонах країни. Найбільша їх кількість зосереджена у Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Запорізькій, Полтавській, Луганській областях та м. Київ. Державна служба зайнятості сприяла працевлаштуванню 17,0 тис. таких громадян, зокрема 13,7 тис. осіб, які мали відповідну довідку. У громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру взяли участь 7,5 тис. переселенців.

Для забезпечення відповідності професійно-кваліфікаційного рівня громадян, що шукають роботу, вимогам роботодавців, Державна служба зайнятості організовує професійне навчання безробітних. За направленням служби зайнятості професійне навчання проходили 3,4 тис. безробітних із числа внутрішньо переміщених осіб. Станом на 1 грудня 2015 р. продовжували отримувати послуги служби зайнятості 14,3 тис. осіб, із них 10,0 тис. осіб мали статус безробітного.

Державною службою зайнятості протягом 2015 р. проводилися щомісячні опитування внутрішньо переміщених осіб працездатного віку, що звернулись до управління соціального захисту населення та повідомили про потребу у працевлаштуванні. Відповідно до даних обстежень за листопад 2015 р., серед осіб, які планують скористатися послугами служби зайнятості, більшість (86%) зацікавлені в отриманні роботи, кожен десятий був готовий до тимчасової зайнятості, 8% – бажають отримати допомогу у виборі професії, 7% – до професійного навчання, 6% – до відкриття власної справи. Разом із тим обстеження засвідчили, що більше половини внутрішньо переміщених осіб, які заявили про потребу у працевлаштуванні, є економічно неактивними та не готові працювати з різних причин, зокрема, 25% – мають роботу або були фізичною особою – підприємцем; 24% – планують розпочати пошук роботи пізніше; 15% – не готові працювати у зв'язку з необхідністю догляду за дітьми та хворими; 12% – планують повернення до місця постійного проживання; 11% – не готові працювати з різних причин, зокрема вступили до навчального закладу, є фінансово незалежними тощо; 8% – повідомили про неготовність працювати за станом здоров'я; 5% – не бажають розривати попередні трудові відносини.

Щодо надання послуг демобілізованих військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції, то у січні-листопаді 2015 р. послугами служби зайнятості скористалися 17,3 тис. безробітних осіб, з яких майже всі були охоплені профорієнтаційними послугами. Матеріальну допомогу по безробіттю отримували 16,2 тис. осіб. Усього отримали роботу 2,5 тис. осіб, у тому числі за направленням служби зайнятості працевлаштувалося 2,2 тис. безробітних, з яких понад 1,0 тис. – шляхом виплати допомоги по безробіттю одноразово для організації підприємницької діяльності. Професійне навчання проходили 1,5 тис. безробітних осіб із числа демобілізованих учасників АТО, у громадських та інших роботах тимчасового характеру брали участь 1,2 тис. таких осіб [9].

Проте на сьогоднішній день, окрім зазначеної інформації, існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії його рівня, а саме:

– неможливо врахувати осіб, які втратили надію отримати робоче місце і не стоять на обліку в службі зайнятості;

– статистика не враховує часткову зайнятість, тобто ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи керівництва, вважаються зайнятими;

– неправдива інформація з боку безробітних. Велика кількість працівників працює без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, хто отримує виплати по безробіттю та задіяні в тіньовій економіці.

При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7 млн. наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ані 2 млн. селян, які живуть лише з присадибного господарства, ані ті, котрі працюють на «чверть ставки», ані ті, хто має тимчасові підробітки [8].

Отже, на нашу думку, важливу роль у системі заходів щодо регулювання зайнятості відіграє механізм пільгового оподаткування суб'єктів господарської діяльності, що дасть можливість створити ефективні робочі місця, а отже, й інформаційно-методичне та організаційне забезпечення ефективності зайнятості. При цьому слід урахувати:

1) певну конкретну ситуацію, в якій здійснюватимуть процес регулювання зайнятості, визначення основних напрямів досягнення поставленої мети і включення їх до програм зайнятості щорічно, відповідно до фінансових надходжень до Державного фонду сприяння зайнятості;

2) повну і всеохоплюючу санацію робочих місць, їхню перспективність;

3) нормативно-методичну базу політики зайнятості, оцінку діяльності регіональних програм сприяння зайнятості та Державної служби зайнятості [5, с. 171].

Сукупність цих заходів дасть можливість проаналізувати виконання регіональних програм, зробити міжрегіональні порівняння, розрахувати витрати Фонду зайнятості на конкретні напрямки державної політики зайнятості. Поряд із цим державним органам влади необхідно якомога скоріше створити відповідну правову базу з метою захисту прав наших громадян – заробітчан за кордоном.

Спеціалісти схильні вважати, що настав слушний момент для започаткування концепції національної міграційної політики. А поки що, на думку самих мігрантів, необхідно створити профспілку нового типу, яка б опікувалася захистом соціальних та правових інтересів українських заробітчан. Особливу увагу насамперед необхідно звернути на роз'яснення нашим громадянам діючих конвенцій і міжнародних угод, що закріплюють права й умови, на яких допускається використання робочої сили іноземців у країні перебування. Не всі наші співвітчизники ознайомлені зі своїми правами за кордоном та можливостями одержати допомогу громадських та державних установ, унаслідок чого і потерпають. Проте реалізація основних напрямків розвитку трудового потенціалу в Україні забезпечить ефективне регулювання зайнятості та запобігання трудовій міграції населення.

Висновки. На сьогоднішній день проблема безробіття вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій як від держави, так і від регіональних органів влади.

Проблема безробіття – це проблема, яка потребує негайного вирішення і глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально допустимого рівня.

На нашу думку, основними напрямками вирішення проблеми безробіття в нашій країні можуть бути:

– надання податкових пільг для підприємств із високою часткою зайнятого населення;

– збільшення державного фінансування програм професійного навчання;

– збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним;

– преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше двох років, без звільнень робітників;

– стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;

– надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце;

– відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності з реальним станом попиту на робочу силу;

– надання підприємствам субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день;

– стимулювання підприємств до навчання, перекваліфікації та подальшого працевлаштування додаткової робочої сили;

– залучення приватного (як вітчизняного, так й іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;

– заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці;

– безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес.

Отже, запровадження вище запропонованих заходів значно покращить ситуацію зайнятості на національному ринку праці, що сприятиме покращанню як економічного, так і соціального рівня розвитку суспільства.

Література:

1. Василенко Н.Ф. Особливості становлення соціально орієнтованого ринку праці / Н.Ф. Василенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11 (41). – С. 164–170.
2. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – С. 110–113.
3. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 71–79.
4. Іляницька О.В. Проблеми безробіття і трудова міграція українців / О.В. Іляницька // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8 (50). – С. 167–172.
5. Краузе О.І. Концепція змішаного регулювання зайнятості населення України / О.І. Краузе // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10 (40). – С. 167–172.
6. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 60–61.
7. Транченко Л.В. Безробіття як соціальна проблема ринкового суспільства / Л.В. Транченко // Економіка та держава. – 2012. – № 4. – С. 12–13.
8. Основні показники ринку праці – статистична інформація. Ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Погорелая И.И. Современное состояние и проблемы безработицы в Украине

Аннотация. Изложены проблемы безработицы в Украине, недостатки политики занятости в стране. Исследованы причины безработицы, а также предложены меры по развитию уровня занятости.

Ключевые слова: население, трудовые ресурсы, рынок труда, безработица, занятость, трудовая миграция.

Pohorila I.I. Current status and problems of unemployment in Ukraine

Summary. The article describes the problem of unemployment in Ukraine, the shortcomings of the country's employment policy. The causes of unemployment, as well as proposed for the development of employment measures.

Keywords: population, labour force, labour market, unemployment, employment, labour migration.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Демчук Н.І.,
д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
Окселенко Н.О.,
к.е.н.,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ЯК МЕТОД ЗАХИСТУ ВІД РЕЙДЕРСТВА

Анотація. Досліджено, які дії може вживати підприємство, щоб уникнути ворожого поглинання. Зазначено, що структура капіталу підприємства може бути використана як один із методів блокування або зниження ймовірності спроб рейдерства. Розглянуто методи захисту компанії від рейдерських атак через призму оцінки внутрішніх та зовнішніх причин нестачі грошових коштів та методів покриття нестачі. Виявлено вузькі місця в діяльності підприємств, запропоновано шляхи підвищення стійкості підприємств до рейдерських атак.

Ключові слова: рейдерство, капітал, структура, безпека, вороже поглинання, захоплення.

Постановка проблеми. В Україні рейдерство є надзвичайно актуальною проблемою в сучасному суспільстві, яка набирає статусу загрози національній безпеці України через нестійкість, корумпованість державних органів, прогалин у законодавстві, несформованих інституцій прав власності. І хоча в розвинених країнах рейдерство є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, у нас це інструмент перерозподілу власності та особистих інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики рейдерства, причин його розповсюдження та особливостей займалися: С. Анісімов, З. Варналій, М. Грішенков, А. Гуров, Н. Гуторова, М. Делягин, Ю. Конєва, В. Мандибура, О. Осипенко, І. Селіванова, Ю. Хомич та ін. У працях вітчизняних учених Б. Андрушківа, Н. Кирича, М. Мельника, З. Варналія, І. Мазура, О. Белікова, М. Ляшунко висвітлюються основні передумови та причини поширення і розвитку рейдерства в Україні та вказуються основні шляхи протистояння рейдерським атакам, як із боку підприємницьких структур так і з боку держави. Вивчення робіт учених свідчить про недостатнє вивчення питання регулювання рейдерства та запобігання йому в Україні.

Мета статті полягає у розгляді рейдерства як однієї із загроз безпеці підприємства, визначенні основних форм прояву рейдерських посягань та окресленні слабких місць підприємств, які найчастіше підпадають під рейдерські загарбання, та розгляді структури капіталу як методу захисту від рейдерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «рейдерство» на сьогоднішній день набув гучного та подекуди загрозливого звучання. За останні роки кількість рейдерських захоплень підприємств в Україні значно збільшилася. Проблема набула системного характеру, оскільки в останні роки до схем незаконного поглинання та захоплення підприємств почали широко залучати правоохоронні органи, суди, Державну виконавчу службу. Обсяг сегмента поглинання та злиття, за різними оцінками експертів інвестиційних компаній, в Україні становив від 1,5 до 3 млрд. дол. на рік [1].

Основною відмінністю українського рейдерства від зарубіжних аналогів є те, що в Європі поглинання компаній зазвичай закінчуються вдосконаленням технологічного ланцюга виробництва, підвищенням вартості акцій, взагалі є ефективним інструментом у системі перерозподілу власності, адже передбачає реструктуризацію підприємства з подальшим його оздоровленням та виведенням на якісно новий рівень [2]. В Україні ж у результаті рейдерських атак наноситься непоправна шкода економіці як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Світова практика країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що у тих випадках, коли рейдерство в межах закону, то це не завдає жодного руйнівного впливу, адже злиття і поглинання – це нормальні природні процеси в разі їх чіткого законодавчого визначення та, відповідно, регулювання.

Готуючи ту чи іншу схему рейдерської атаки з урахуванням кінцевої мети (розширити свій бізнес, отримати активи, ліквідувати підприємство тощо), рейдери обирають певний набір тактичних прийомів із цілого арсеналу рейдерського інструментарію. Вітчизняна специфіка придбання корпоративного контролю на підприємстві має свої особливі технології та сценарії, що значно відрізняються від методів, які застосовуються у світовій практиці. Механізми, за якими сьогодні в Україні здійснюються недружні поглинання, передбачають усі можливі нюанси насильницького відторгнення бізнесу [5].

На практиці існують чотири основні способи захоплення підприємства: через акціонерний капітал, кредиторську заборгованість, органи управління та оспорування підсумків приватизації. Захоплення через акціонерний капітал свідчить про те, що він сильно розпорошений або недостатньо контролюється.

Початком атаки є скупка акцій. Як правило, рейдери планують купити близько 10–15% акцій – ця кількість є достатньою, щоб ініціювати проведення зборів акціонерів із «потрібним» порядком денним, наприклад зміною керівництва підприємства.

Відбирання власності через кредиторську заборгованість. Прострочені борги підприємства скуповуються в дрібних кредиторів за низькими цінами, потім консоліднуються й пред'являються до одночасної виплати. Нездатність підприємства розрахуватися за своїми обов'язками дає підстави для початку процедури банкрутства або санації з усіма наслідками, що випливають із цих процедур. Завод, що перебуває на санації, не підконтрольний ані його власнику, ані менеджменту. Головна діюча особа – керуючий санацією, якого, як правило, рейдери легко можуть зацікавити «співпрацею».

Серед схем і методів ворожого поглинання поширеним є метод скуповування боргів підприємства, його штучне банкрутство та початок процедури санації.

Розглянемо тепер проблему ворожого поглинання з точки зору добробуту акціонерів корпорації. Поглинання може турбувати поточних власників корпорації як мінімум із двох причин:

– коли інвестори-акціонери вирішують позичити свої тимчасово вільні кошти корпорації (інакше кажучи, купують її облигації та інші боргові зобов'язання), то вони оцінюють не тільки потенціал ринку попиту на продукцію компанії, динаміку її потоків прибутку, обсяг уже існуючого боргового навантаження, але й імовірність її ворожого поглинання в майбутньому. Чому кредиторів компанії може цікавити така річ, як імовірність її поглинання? Тому що в результаті ворожого поглинання корпорації відбувається зміна менеджменту, а зміна менеджменту автоматично означає зміну набору можливих дій компанії (насамперед інвестиційних і фінансових), що впливають на її кредитоспроможність;

– незважаючи на те що вороже поглинання, швидше за все, добре позначиться на добробуті більшості акціонерів корпорації, вони все-таки можуть відмовитися від продажу належних їм пакетів, побоюючись, що вартість акцій, які виявляться не охопленими тендером, виявиться значно вище ціни, що одержать вони, погоджуючись на тендер.

Отже, зрозуміло чому корпорація може прагнути максимально знизити ймовірність ворожого поглинання. Але які дії може вживати компанія, для того щоб уникнути ворожого поглинання? На нашу думку, структура капіталу корпорації може бути використана як один із методів блокування (а якщо не блокування, то зниження ймовірності) спроб її ворожого поглинання. Для кожної корпорації в ринковій економіці виконується наступна аксіома: чим вище коефіцієнт «борг/власний капітал корпорації», тим вище ймовірність ворожого поглинання корпорації.

Оскільки для одержання контролю над компанією необхідно лише залучити достатню кількість фінансових ресурсів для викупу контрольного пакета її акцій, пропозицію на покупку корпорації простіше зробити, коли в корпорації великий коефіцієнт «борг/власний капітал». Для викупу контрольного пакета акцій подібної компанії потрібно менше капіталу.

Оптимальна структура капіталу – це фінансування за рахунок власних коштів або періодичних емісій звичайних акцій і мінімальне використання всіх форм боргового навантаження. Дана модель досить примітивна, оскільки не пояснює більш складні ситуації, пов'язані з проблемами перерозподілу власності всередині компанії та впливу структури капіталу на цей перерозподіл.

Боргові зобов'язання виникають у підприємстві, оскільки існує дефіцит коштів. Причини виникнення дефіциту коштів можна розділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх причин належать ті, що зародилися на самому підприємстві й обумовлені його специфікою. Зовнішні причини виникнення дефіциту коштів не залежать від підприємства. Для подолання дефіциту коштів існує два основних шляхи, які бажано реалізовувати в комплексі: збільшення припливу й зменшення відтоку коштів. Наслідком дефіциту коштів є ріст боргових зобов'язань, що, своєю чергою, підвищує можливість ворожого поглинання.

Причини виникнення дефіциту грошових коштів на підприємстві розглянемо на рис. 1. Для подолання дефіциту коштів існує два основні шляхи, які бажано реалізовувати в комплексі: збільшення

припливу і зменшення відтоку коштів. Одним із найпоширеніших способів збільшення надходження коштів на підприємство є продаж або здача в оренду необоротних активів. При цьому продаж дає одноразовий приплив коштів (за винятком випадків, коли необоротні активи продаються на виплат), а оренда забезпечує постійне надходження грошей протягом усього періоду оренди.

Ефективним способом збільшення припливу коштів є оптимізація та раціоналізація асортименту випускаємої продукції. В умовах неплатежів або надмірного поширення негрошових форм розрахунків для збільшення припливу коштів можна використовувати механізм повної або часткової передоплати. У такому випадку покупцям і замовникам висувається жорстка умова: продукція підприємства буде поставлятися тільки після надходження передоплати.

Передоплату можна використовувати в комплексі із ще одним ефективним способом збільшення припливу коштів – розробкою й впровадженням системи знижок для покупців і замовників (чим більше сума передоплати, тим більше знижка). Без передоплати краще нічого не відпускати або відпускати з додатковою націнкою.

Для рішення актуальних фінансових проблем можна використовувати механізм короткострокового фінансування



Рис. 1. Причини виникнення дефіциту грошових коштів на підприємстві

в банку або іншій фінансово-кредитній установі. У багатьох випадках більш зручним є не залучення кредиту, а відкриття кредитної лінії. При наданні підприємству кредиту на розрахунковий рахунок перераховуються всі гроші за договором. Через певний період часу підприємство повинне повернути банку цю суму зі сплатою відсотків. Що стосується кредитної лінії, то в цьому випадку кошти на розрахунковий рахунок підприємства не перераховуються. При необхідності компанія має можливість у будь-який момент взяти необхідну суму. Сума кредитної лінії може бути вичерпана одним або декількома платежами. При цьому відсотки розраховуються за фактичне користування коштами. Дефіцит грошових коштів можливо покрити також зменшенням витрат: відстрочка платежів по поточних зобов'язаннях; перегляд структури затрат та їх оптимізація; різні системи знижок від постачальників; при інвестиційній діяльності – оптимізувати вихідні грошові потоки; перехід на роботу з давальницькою сировиною (узятою в іншого підприємства для переробки). Відсутня необхідність платити за сировину готівкою.

Основним моментом безпеки активів є підтримання в максимально ідеальному стані правовстановлюючих документів на майно, зокрема на майнові об'єкти, право власності на які підлягає державній реєстрації. Критерієм цього ідеального стану слугує строк, протягом якого можливо зібрати пакет документів, необхідних для укладення угод про відчуження або обтяження такого майна: внесення до статутного фонду, дарування, купівля-продаж, оренда, іпотека тощо. Що стосується кредиторської заборгованості, працююче підприємство завжди має поточну кредиторську заборгованість, однак необхідно пам'ятати про оптимальну структуру капіталу.

Практично всі українські підприємства незалежно від організаційно-правової форми можуть стати об'єктом нападу зі сторони рейдерів. Проте більшість аналітиків вважають, що підприємства «другого ешелону» відносяться до групи найбільшого ризику. Адже такі компанії на ринку значно недооцінені, їх значно більше, ніж підприємств-гігантів, і нерідко вони мають високоліквідні активи. Особливо цікавими для рейдерів є ті підприємства, де слабкий власник. Навіть якщо підприємство має досвід кількох корпоративних воєн, воно все одно знаходиться в зоні ризику. Майже всі спеціалісти у сфері протидії рейдерства радять: рейдерського нападу краще запобігти, ніж у ньому перемогти. Абсолютна більшість поглинань формально базується на помилках акціонерів або менеджменту підприємства при управлінні останнім. При правильному розрахунку захоплення підприємства обходиться дешевше, ніж законна купівля його акцій. У великому бізнесі в дев'яти з десяти випадків те, що ззовні видається як корпоративний конфлікт, звичайний господарський чи трудовий спір – прояв рейдерської атаки [6].

Оскільки структура капіталу чинить значний вплив на вартість підприємства в момент виникнення загрози його поглинання, поточний менеджмент повинен використовувати структуру капіталу як інструмент маніпулювання часткою звичайних голосуючих акцій, що перебувають у його власності, так, для збільшення цієї частки менеджмент може почати нарощувати боргове навантаження на свою компанію.

Висновки. Рейдерство в Україні має вельми негативний вплив на підприємницький клімат шляхом дестабілізації роботи вітчизняних підприємств, формування несприятливого інвестиційного клімату. Найбільш значимі фінансові та промислові структури, які є стрижневими для вітчизняної еконо-

міки, у значній мірі корумповані, але при цьому грають і будуть відігравати провідну роль в економіці України.

Структура капіталу підприємства значно впливає на його вартість у момент виникнення загрози поглинання. Усі моделі корпоративного контролю пояснюють зміни структури капіталу лише в короткостроковому періоді. Ставши метою ворожого поглинання, корпорація негайно починає нарощувати обсяги боргового навантаження й одночасно викуповувати звичайні акції у своїх акціонерів. Тобто компанія скорочує власний капітал і нарощує обсяги запозичень.

Для подолання рейдерства важливо не лише розробляти та інтегрувати зміни та доповнення до чинної нормативно-правової бази, тобто здійснювати регулювання на державному рівні, але й упровадити антирейдерські технології безпосередньо на підприємствах. На сьогодні самозахист є більш актуальним та дієвим. Для цього підприємствам слід підготуватися до можливості рейдерських вторгнень за допомогою своєчасної розробки та застосування стратегії захисту від рейдерів, конкретних завчасно обміркованих схем, покладенням обов'язків щодо проведення таких дій на відповідні органи підприємства та посадових осіб.

Література:

1. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 2 (3). – С. 101–109.
2. Грек Б.М. Поняття та історичні передумови розвитку рейдерства в Україні / Б.М. Грек, Т.Б. Грек // Адвокат. – 2010. – № 9. – С. 29–34.
3. Хвесик А.М. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем / А.М. Хвесик; за наук. ред. акад. НААН України, д-ра екон. наук, проф. М.А. Хвесика. – К.: Наукова думка, 2013. – 486 с.
4. Зайцева І.Ю. Основні методи недружніх поглинань в Україні, використовувані сучасними рейдерами / І.Ю. Зайцева // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: у 6 т. Т. 3. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 252. – С. 675–683.
5. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: [монографія] / М.І. Мельник. – Л.: ІРД НАН України, 2012. – 566 с.
6. Панасенко Р.А. Щодо визначення поняття «рейдерство» / Р.А. Панасенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_pravo/2013_4/files/LA409_35.pdf.
7. Прийняття рішень в аналізі та контролі капіталу торговельних підприємств: [монографія] / А.Д. Бутко [та ін.]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 275 с.
8. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки / Т.М. Соколенко // Сучасна наука XXI століття: збірка міжнародна наук.-практ. Інтернет-конф. – Київ, 2011.
9. Тимофеев Т.В. Экономическая безопасность и управление риском предприятий / Т.В. Тимофеев, Л.Г. Наумова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://btb-cons.ru/articles/?art_id=6.

Демчук Н.И., Окселек Н.А. Структура капитала как метод защиты от рейдерства

Аннотация. Доказано, какие действия может предпринимать предприятие, для того чтобы избежать враждебного поглощения. Отмечено, что структура капитала предприятия может быть использована как один из методов блокировки или снижения вероятности попыток рейдерства. Рассмотрены методы защиты компании от рейдерских атак через призму оценки внутренних и внешних причин недостатка денежных средств и методов покрытия их недостатка.

Выявлены узкие места в деятельности предприятий, предложены пути повышения устойчивости предприятий к рейдерским атакам.

Ключевые слова: рейдерство, капитал, структура, безопасность, враждебное поглощение, захват.

Demchuk N.I., Okselenko N.A. Capital structure as a method of protection raiding

Summary. It is investigated what actions the company may take in order to avoid a hostile takeover. It is indicated

that the capital structure of the enterprise may be used as a method of blocking or reducing the likelihood of attempts to raid. The methods of protection against the raider attacks through the prism of evaluation of internal and external causes of funds lack and methods of the lack coverage are given. Shortcomings in the enterprise activity are revealed; the ways to improve the sustainability of enterprises to raider attacks are suggested.

Keywords: raid, capital structure, safety, hostile takeover, seizure.

Голіков С.С.,

аспірант кафедри фінансів економічного факультету,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗАГРОЗИ ПОДАТКОВІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проведено комплексний аналіз загроз податковій безпеці України. Показано, що для більш глибокого їх розуміння необхідно ідентифікувати джерела, фактори та вплив самих загроз як потенційної небезпеки податковій безпеці. Усі вони пов'язані з чотирма основними джерелами загроз податкової безпеки: станом національної економіки, станом державних фінансів, соціальними особливостями суспільства та інституціональним середовищем. По кожному джерелу визначено та проаналізовано основні фактори загроз. Зроблено висновок, що при аналізі загроз слід урахувати той факт, що в сукупності загрози можуть посилювати одна одну та призвести до ще більшої небезпеки стану податкової безпеки.

Ключові слова: податки, податкова безпека, загроза, бюджетний дефіцит, державний борг.

Постановка проблеми. Для виконання державою покладених на неї функцій та надання населенню суспільних благ та послуг необхідне формування та використання керівництвом держави державного та місцевих бюджетів. Переважним джерелом доходу будь-якого бюджету є надходження від сплати податків. Окрім того, для забезпечення соціально-економічної безпеки необхідно, щоб був забезпечений стабільний та безперервний обсяг надходжень від податків, адже при перебоях у надходженні коштів можуть виникнути негативні наслідки в економіці, що підвищить незадоволення в суспільстві. Тому дуже актуальним питанням є саме дослідження та аналіз загроз податковій безпеки, виявлення та класифікація основних загроз, розробка методів їх мінімізації або локалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина досліджень присвячена проблемам національної, економічної та фінансової безпеки, проте проблеми дослідження податкової безпеки знаходяться лише на початковій стадії, досі не визначено сутність та обсяги загроз податковій безпеки, які можуть мати істотні негативні наслідки для держави. Переважна більшість учених акцентують свої дослідження на рівні підприємства, тобто на мікрорівні. Тому необхідне подальше дослідження суті як податкової безпеки, так і чинників, загроз та індикаторів податкової безпеки. На сьогоднішній день дослідження ролі податків були відображені в роботах іноземних науковців, таких як А. Сміт, Д. Рікардо та У. Петті. Серед вітчизняних науковців слід відзначити О. Баранецьку [1], О. Барановського [2], Ю. Бережну [4], З. Варналія [3], Ю. Іванова [4], В. Іщенко [5], В. Задорожного, В. Мартинюка, Ю. Полянську, А. Соколовську, серед зарубіжних авторів – О. Ареф'єва, В. Кашина [6], В. Пономарьова, В. Сенгачова [7], І. Тимофєєву, Д. Тихонова та ін.

Мета статті полягає у дослідженні загроз податковій безпеці держави на основі комплексного підходу. Для цього необхідно проаналізувати сутність податкової безпеки, виявити джерела та фактори загроз. Окрім того, слід виявити загрози податковій безпеці України та проаналізувати їх вплив на стан податкової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших складових фінансової безпеки держави є податкова безпека. Її величезне значення посилюється в умовах, коли перед державою стоять завдання соціального та економічного розвитку. При нестабільності надходжень податків до казни та їх повноти може погіршитися рівень благ та послуг, які держава надає суспільству. Крім того, податки є не лише основною дохідною частиною бюджету, яка використовується задля виконання покладених перед державою функцій, але й є істотним важелем впливу на всі соціально-економічні процеси в державі. Тому необхідність забезпечити належний рівень податкової безпеки постає не лише перед Україною, але й будь-якою державою, яка зорієнтована на побудові соціально орієнтованої ринкової економіки.

Проаналізувавши сутність податкової безпеки, було помічено, що науковці вважають її як форму безпеки, що забезпечує такі умови взаємодії держави, підприємницьких структур та особи, при яких має бути досягнута взаємна відповідальності всіх суб'єктів господарювання. Крім того, податкову безпеку слід розглядати як елемент фінансової безпеки, що має вплив на всі без винятку її елементи. Складність дослідження даного терміну полягає в тому, що автори по-різному визначають властивості даної категорії [5, с. 3–40]. Одне з найбільш повних визначень запропоноване українським науковцем З. Варналієм, який тлумачить податкову безпеку як «забезпечення зростання ресурсного потенціалу для соціально-економічної стабільності та розвитку держави, збереження цілісності фінансової системи, протистояння внутрішнім та зовнішнім загрозам України» [3, с. 145–146].

Для того щоб запропонувати певні рекомендації та виробити конкретні дії для ефективного управління податковою безпекою, необхідно з'ясувати, що може бути загрозою для неї. З. Варналіє у своїх працях визначає загрози як конкретні і безпосередні форми небезпеки та сукупність негативних чинників та умов. В. Сенгачовим було запропоновано розглядати загрози як один із багатьох деструктивних чинників безпеки, який має низку негативних проявів, а саме небезпеку, кризові явища, деструктивні та деформаційні процеси тощо [7, с. 110].

Із метою повного з'ясування змісту загроз податковій безпеці держави слід застосувати комплексний підхід із виявленням основних джерел та факторів загроз, і саме загроз податковій безпеці як дії можливого ймовірного фактору. Джерела як можливі носії загроз можуть бути причинами деструктивних факторів, які негативно впливають на рівень податкової безпеки та призводять до самих загроз. Виділяють значну кількість факторів загроз та інших негативних обставин, які негативно впливають на ефективність та стабільність податкової безпеки. Із метою систематизування існуючих дестабілізуючих факторів згрупуємо за джерелами їх походження.

До основних джерел загроз віднесемо стан національної економіки, стан державних фінансів, соціальні особливості суспільства та інституціональне середовище. Для кожного із

вищезазначених джерел загроз була виділена низка факторів, ступінь впливу яких найбільш критичний, що породжують ці податкові загрози. Також слід урахувати ступінь уразливості певних сфер податкової системи. Після того буде проведено оцінювання та аналізування факторів через низку показників.

До найбільш суттєвих факторів податкової безпеки слід віднести характер економічного розвитку, ступінь добробуту суспільства та рівень інфляції. Характер економічного розвитку означає, що при економічному зростанні держава має можливість зменшити певні витрати на обслуговування економіки, разом із тим зменшивши необхідність у податкових надходженнях. Проте навіть при зменшенні витрат на економіку податкові надходження можуть зростати, адже при фазі підйому при рості економіки збільшуються доходи фізичних та юридичних осіб, зростає споживання населення, що, своєю чергою, збільшує надходження від сплати податків. Протилежна ситуація спостерігається у фазі спаду економіки: споживання скорочується, податкові надходження до бюджету зменшуються, державі не вистачатиме коштів для виконання своїх функцій. При цьому рівень податкової безпеки може знизитися.

Найбільш значущими показниками стану національної економіки є рівень та динаміка ВВП. Чисельне значення даних показників приведено в табл. 1.

Таблиця 1

Темпи приросту номінального ВВП
за період 2009–2014 рр.

Період часу	Номінальний ВВП, млн. грн.	Абсолютний приріст номінального ВВП, млн. грн.	Темпи приросту номінального ВВП, %
2008	948 056	227 325	31,5
2009	913 345	-34711	-3,7
2010	1 082 569	169 224	18,5
2011	1 316 600	234 031	21,6
2012	1 408 889	92 289	7,0
2013	1 454 931	46 042	3,3
2014	1 566 728	111 797	7,7

Джерело: авторська розробка на основі [10]

За даними табл. 1, можемо спостерігати зменшення номінального ВВП у 2009 р. на 34 711 млн. грн., що може бути пояснено спадом в економіці в результаті впливу світової фінансової кризи, яка спричинила значний негативний вплив на економіку України. Темпи росту ВВП у 2010–2014 рр. так і не змогли досягти передкризового значення. Динаміка залишається позитивною, проте темпи економічного зростання значно уповільнилися – темпи приросту ВВП у 2013 р. становили лише 3,3%. Це пояснюється скороченням виробництва за більшістю видів економічної діяльності, що почалося в 2011 р. і продовжується до сьогодні. Така динаміка ВВП формує безліч ризиків для макросередовища держави і може стати наслідком ще більшої потреби у податкових надходженнях до бюджету держави.

При високому рівні добробуту населення існує потенційна база для збільшення податкових надходжень у разі нагальної потреби у додаткових грошових коштах. Коли ж рівень добробуту низький, будь-які спроби у додаткових грошових коштах від податкових надходжень будуть малоефективні. Крім того, такі дії негативно вплинуть на рівень податкової безпеки держави. Для більш наочної демонстрації цього чинника простежимо за динамікою величини валового внутрішнього продукту

на душу населення. Згідно з даними The Global Competitiveness Report World Economic Forum, валовий внутрішній продукт в Україні в 2013 р. становив \$3 919,41 [14]. Незважаючи на досить низький рівень зростання ВВП, Україна знаходиться на 91-му місці з 144-х країн за рівнем ВВП на душу населення. Серед найближчих наших сусідів Литва посідає 44-е місце (\$16 003), Росія – 49-е (\$14 819), Польща – 52-е (\$13 394), Казахстан – 53-е (\$12 843), Румунія – 67-е місце (\$8 910). Таким чином, бачимо, що навіть у порівнянні з колишніми країнами СРСР український добробут населення залишається дуже низьким. Це становить серйозну загрозу для податкової безпеки країни, що посилюється за несприятливої динаміки ВВП.

Інфляція є тим фактором, який має суттєвий вплив на рівень податкової безпеки держави. В умовах високого рівня інфляції суб'єкти господарювання часто недотримуються законодавчо встановлених термінів справляння податків, адже часом можливі штрафи та пені від невчасної сплати податків є більш вигідними, так як гроші постійно знецінюються, а одна грошова одиниця, використана сьогодні, є більше однієї грошової одиниці, використаної через певний проміжок часу. Такі дії платників податків суттєво погіршують рівень податкової безпеки та становлять величезну загрозу.

Другим джерелом загроз є стан державних фінансів, адже від їх стану та ефективності функціонування залежать можливість та характер впливу держави на економіку. Найбільш значущими факторами, які впливають на стан державних фінансів, є розмір дефіциту бюджету, державного боргу та рівень податкового навантаження.

Дефіцит бюджету, згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України, є перевищення видаткової частини бюджету над дохідною. У табл. 2 наведено значення дефіциту Державного бюджету за останні роки.

Таблиця 2

Обсяги дефіциту Державного бюджету в Україні
за період 2009–2014 рр.

Період	Державний бюджет (млн. грн.)			Співвідношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %
	доходи	видатки	Дефіцит/профіцит	
2008	231 686,3	241 454,5	-12 500,7	-1,32
2009	209 700,3	242 437,2	-32 736,9	-3,89
2010	240 615,2	303 588,7	-62 973,5	-5,94
2011	314 616,9	333 459,5	-18 842,6	1,79
2012	346 025,5	395 681,5	-49 656,0	-3,79
2013	339 180,3	403 403,2	-64 707,6	-4,45
2014	403 403,2	430 108,8	-78 070,5	-4,98

Джерело: авторська розробка на основі [10]

Згідно з вищенаведеними даними табл. 2, можемо констатувати, що в Україні спостерігається постійний дефіцит державного бюджету протягом усього періоду дослідження. Велике значення бюджетного дефіциту в 2010 р. може бути пояснене впливом світової фінансової кризи, що змусило збільшити витрати на проведення антикризових заходів. Згідно з Наказом Міністерства економіки від 29.10.2014 р. № 1277, в якому затверджені Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [4, с. 5–8], визначено ключові показники стану економічної безпеки країни. Одним із таких показників є співвідношення дефіциту/профіциту до рівня

ВВП. Він має становити не більше 3%. Даний граничний рівень не фіксується ані в Бюджетному кодексі, ані в інших законах, але уряд урахував цей показник при складанні кошторису головного бюджету країни. Як бачимо, лише в 2008 та 2011 рр. рівень дефіциту державного бюджету був у рамках допустимого значення. У 2009–2011 та 2012–2014 рр. бачимо перевищення показника над граничною нормою в 3%, і це значення продовжує повільно зростати. Це є свідченням загрозливої ситуації для всієї системи фінансів держави, зокрема податкової безпеки. Може виникнути ситуація, коли для покриття дефіциту державного бюджету вже буде недостатньо внутрішніх чи зовнішніх позичок або непопулярного методу друкування нових грошей (емісії), то держава буде змушена до підвищення розмірів ставок податків, що може ще більше похитнути рівень податкової безпеки.

Державний борг, згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України, є загальною сумою заборгованості держави, як внутрішньої, так і зовнішньої, що включає всі випущені та непогашені боргові зобов'язання, зобов'язання по раніше виданим гарантіям по кредитах тощо [9]. Великий державний борг є суттєвою загрозою для податкової безпеки держави, адже необхідні значні кошти на його обслуговування – сплата процентів або частини тіла. Як бачимо з рис. 1, розмір як внутрішнього, так і зовнішнього боргу невпинно зростає.

За 2014 р. державний борг збільшився на 516 млрд. грн. (88%) та досяг 1,1 трлн. грн. Це відбулося за рахунок зростання як внутрішнього боргу на 72%, який досяг 489 млрд. грн., так і зовнішнього боргу на 103%, що становить 612 млрд. грн. Таким чином, можемо спостерігати досягнення критичного рівня боргового навантаження (рівень державного та гарантованого боргу в 2015 р. мав зрости до 94,1% ВВП). Це може бути пояснено бюджетно-борговою проблемою в державних фінансах унаслідок зрозумілого зниження доходів держави, збільшення оборонних видатків та видатків, які підуть на обслуговування державного боргу.



Рис. 1. Розміри внутрішнього та зовнішнього державного гарантованого боргу України протягом 2007–2014 рр., млрд. грн. [7]

Важливим індикатором стану податкової безпеки є співвідношення державного боргу до ВВП. Критичний розмір цього показника, згідно з Бюджетним кодексом України, має становити не більше 60%. За останні роки обсяг державного боргу різко нарощується, тим самим погіршується боргова безпека. У 2015 р. очікується найбільше боргове навантаження за всі роки незалежності. За даними Міністерства фінансів України, рівень боргу до ВВП з 2001 по 2014 р. зріс з 40 до 72,2%. За

даними МВФ, у 2015 р. даний показник може становити 94,1%. Як наслідок, можемо спостерігати збільшення витрат на обслуговування державного боргу, що звужує можливості фінансування урядом інших статей, погіршує ефективність видаткової частини державного бюджету та рівня податкової безпеки.

Проблема рівня податкового навантаження є також дуже гострим питанням, адже рівень податкового навантаження є одним з основних характеристик системи оподаткування держави. За даними статистики, частка податкових надходжень до ВВП в Україні в 2014 р. склала 19,5%. При порівнянні з країнами-сусідами, рівень податкового навантаження в Білорусії – 16%, Польщі – 17%, Росії – 15%, Болгарії – 18,1%. Проте у ринково розвинутих країнах рівень податкового тягаря досить високий: у Німеччині – 26,5%, Швеції – 22%, Португалії – 23%, Данії – 35%. Усім цим країнам вдається успішно вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку, незважаючи на високий рівень податкового навантаження. Таким чином, не слід шукати єдиного рецепту до вирішення проблем з оподаткуванням в Україні, існує багато податкових моделей, які дають змогу ефективно функціонувати економікам країн, в яких вони використовуються. Проте використання цих моделей може бути зовсім непідходящими для України, оскільки кожна країна має свою податкову культуру, історію, звички та особливості. Можна лише стверджувати, що рівень податкового тягаря в Україні значний. Збільшення тягаря в майбутньому (шляхом запровадження нових податків) може створити і на сьогодні несприятливі умови для соціально-економічного розвитку, обсяги податкових надходжень можуть скоротитися та спричинити більш загрозливі наслідки для податкової безпеки держави.

Третім джерелом загроз є інституціональне середовище, яке також несе величезну загрозу для податкової безпеки України. Факторами загрози є рівень тіньової економіки, мораль і культура платників податків, ефективність податкових органів та якість і стабільність законодавства.

Рівень тіньової економіки є тією вкрай небезпечною загрозою податкової безпеки, яка властива усім економічним системам, однак країни з трансформаційною економікою найбільш вразливі. За даними розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі, обсяг тіньової економіки становить від 38% у 2010 р. до 47% у 2015 р. [8; 11]. Як бачимо, майже половина економіки України знаходиться «в тіні», що спричинює значне недоотримання податків до бюджету. Більше того, існує цілий прошарок підприємств, які працюють «у тіні» та не сплачують податки до бюджету, що спотворює розподіл податкового навантаження, який при таких обставинах лягає на сумлінних платників податків. Унаслідок цього податкова мораль законотворчих платників податків зменшується. Таким чином, великі масштаби тінізації економіки представляють суттєву загрозу податковій безпеці України.

Податкова культура знаходиться на низькому рівні, що негативно відображається на стані податкової безпеки. Основними причинами низької податкової культури та моралі серед платників податків є недостатнє усвідомлення важливості податкових надходжень у соціальному та економічному розвитку, високий рівень корупції в усіх органах влади, зокрема в податковій службі, усвідомлення неефективного використання органами влади коштів із бюджету, приклади безкарності певних осіб або компаній за порушення податкового законодавства, зловживання податковими пільгами, постійні зміни у податковому законодавстві тощо.

Від рівня ефективності органів податкової влади в значній мірі залежить рівень податкової безпеки. Останнім часом можна спостерігати незадоволення роботою податкових органів влади, що полягає в неефективності адміністрування податками, контролем сплати податків та величезною корупційністю. Данні ствердження можна підтвердити статистикою. За останні роки відбувається певне покращання, за даними звіту компанії PwC та Групи Світового банку, які визначають легкість сплати податків, у звіті Paying Taxes 2015, загальний час, який необхідно підприємству для виконання всіх податкових зобов'язань із державою, становить 350 годин, що краще на 28,7%, ніж було в 2013 р. (491 година). Проте цей показник значно вищий, ніж у багатьох інших країнах. Так, в Естонії цей показник становить 81 годину, у Росії – 168, Литві – 175, Білорусії – 183, Молдові – 185, Латвії – 193, Польщі – 286 годин [12; 13]. Незважаючи на ще досить високий час на сплату податків, порівнюючи зі звітом 2010 р., коли час на сплату податків складав 736 годин, можемо спостерігати скорочення часу на виконання податкових зобов'язань більше ніж у два рази. Покращання даного показника стало можливе в основному завдяки оптимізації кількості податкових платежів та використання новітніх технологій з електронного звітування та сплати податків. Саме електронна форма звітності дозволяє знизити витрати на адміністрування процесу, зменшує пряме спілкування податкового менеджера з платником податків та знижує можливість корупційних схем.

Стабільність законодавства є ще одним фактором загрози податкової безпеки України. В усі роки незалежності можна спостерігати постійні зміни у податковому законодавстві. Усі без винятку політичні сили при приході до влади намагаються лобювати свої власні інтереси, що проявляється в ухваленні змін податкового законодавства. Таким чином, завдяки постійним змінам у законодавстві, суперечностям та неоднозначності у його трактуванні платники податків мають змогу уникати оподаткування всього їх прибутку, не сплачувати в повній мірі податкові платежі до бюджету та не нести за це відповідальності. Крім того, недосконалість у законодавстві значно підвищує ризики неефективної організації збору податків та контролю своєчасної та в повному розмірі сплати податків.

Соціальними загрозами податкової безпеки є значне соціально-економічне розшарування населення. Дана проблема існує вже багато століть. Податковий тягар розподіляється нерівномірно, причиною чого є недосконале законодавство. Для досягнення справедливості в оподаткуванні необхідно впровадити систему прогресивного оподаткування отриманих доходів. Проте це може ще погіршити стан податкової безпеки, адже заможна частина суспільства буде шукати більш привабливі шляхи оподаткування: інвестування в іноземні держави, переведення капіталу до офшорів або інших більш сприятливих методів примноження багатства.

Висновки. Комплексний підхід дав можливість зробити аналіз небезпек та загроз податкової безпеки України. Було проаналізовано низку джерел та факторів, з'ясовано сутність кожного ризику та можливі наслідки дії цих ризиків на податкову безпеку країни. Виявлено, що найнебезпечнішими загрозами є ті, які пов'язані з незадовільним економічним розвитком, значним соціально-економічним розшаруванням населення, рівнем тіньової економіки та низькою податковою культурою. Достатньо великою, але не найбільш небезпечною загрозою є стан державних фінансів, адже збільшення бюджетного дефіциту та боргу може значно негативно вплинути на стан податкової

безпеки. Суттєву загрозу для податкової безпеки становить інституціональне середовище, основними небезпеками якого є низька ефективність податкових органів та нестабільність і неоднозначність законодавства.

Слід зазначити, що в сукупності вищенаведені загрози можуть призвести до ще більшої небезпеки стану податкової безпеки. Для того щоб не допустити падіння рівня податкової безпеки, необхідно вести неперервний моніторинг вищезазначених факторів за джерелами загроз.

Література:

1. Баранецька О. Національні інтереси України в сфері фінансової безпеки / О. Баранецька // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 83–87.
2. Барановський О.І. Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів: [монографія] / О.І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2014. – 831 с.
3. Варналій З.С. Економічна безпека: [навч. посіб.] / З.С. Варналій // Знання. – 2009. – 647 с.
4. Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Бережна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2 (54). – С. 9–11.
5. Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави / В.В. Іщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 35–40.
6. Кашин В.А. Податкова система: як її зробити більш ефективною? / В.А. Кашин // Фінанси. – 2008. – № 10. – С. 5–9.
7. Сенгачов В.К. Економічна безпека Росії: загальний курс / В.К. Сенгачов. – К.: Дело, 2005. – 896 с.
8. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
9. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
10. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
11. Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents.
12. Paying Taxes 2015. The Global Picture. — PWC and World Bank. (2015) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2015-low-resolution.pdf>.
13. Paying Taxes 2010. The Global Picture. — PWC and World Bank. (2010) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/paying-taxes-2010.pdf>.
14. The Global Competitiveness Report 2015–2016. World economic forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.

Голиков С.С. Угрозы налоговой безопасности Украины

Аннотация. В статье проведен комплексный анализ угроз налоговой безопасности Украины. Показано, что для более глубокого их понимания необходимо идентифицировать источники, факторы и влияние самих угроз как потенциальной опасности налоговой безопасности. Все они связаны с четырьмя основными источниками угроз налоговой безопасности: состоянием национальной экономики, состоянием государственных финансов, социальными особенностями общества и институциональной средой. По каждому источнику определены и проанализированы основные факторы угроз. Сделан вывод, что при анализе угроз следует учесть тот факт, что в совокупности угрозы могут усиливать друг друга и привести к еще большей опасности состояния налоговой безопасности.

Ключевые слова: налоги, налоговая безопасность, угроза, бюджетный дефицит, государственный долг.

Holikov S.S. Tax security of Ukraine threats

Summary. The article studies a comprehensive analysis of tax security threats. It shows that it is necessary to identify for a better understanding the sources, factors and the threats impact as the potential danger to tax security. They divide to four main threats sources: the state of the national

economy, the state of the public finances, social features of the society and institutional environment. The most important factors of Ukraine tax security threats have been identified and analyzed for each source. To sum up, the analysis of threats should consider the fact that the combined threats can strengthen one another and lead to even greater danger state security tax.

Keywords: taxes, tax security, threat, budget deficit, public debt.

Гончар Т.Г.,
*аспірант кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ЕВОЛЮЦІЯ ПОРТФЕЛЬНОЇ ТЕОРІЇ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Анотація. У статті досліджено теоретичні підвалини зародження та розвитку портфельної теорії, її еволюцію відповідно до сучасних ринкових умов. Проаналізовано традиційні та альтернативні підходи до принципів формування та управління портфелем, зазначено основні тенденції та напрями розвитку сучасної портфельної теорії.

Ключові слова: біхевіористична теорія портфеля, гранична корисність, диверсифікація, доходність активів, ефективний портфель, інвестиційні очікування, портфельна теорія, систематичний ризик, фінансові активи.

Постановка проблеми. Довгий час портфельна теорія не відносилась до економічної, зокрема фінансової, науки. Це пов'язано з тим, що більшість ідей базувались на математичних та статистичних розрахунках і впливали з теорій чисел, ймовірностей, ігор і т. д. Утім, на сьогодні портфельна, теорія згідно з тлумаченням Нобелівського комітету, є частиною мікроекономіки, яка вивчає «мікротеорію портфельного менеджменту» [10]. Із моменту свого виокремлення як самостійної теорії погляди на принципи формування портфеля змінювались, спростовувались та оновлювались. Узагальнення теоретичних підходів та розкриття змісту сучасного наповнення та напрямів портфельної теорії становить актуальність наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвиток портфельної теорії становить науковий інтерес для зарубіжних авторів, таких як Е. Фама та К. Френч, Дж. Кокрейн, Х. Шефрін, А. Гупта, Т. Варга, Т. Бондар, М. Манграм, Д. Левінсон та ін. В Україні вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних знань щодо розвитку теорії портфеля зробили М. Диба, Д. Леус, О. Любікіна, Т. Майорова, О. Малютін, С. Онишко, А. Пересада, Ю. Петленко, В. Плас-тун, Л. Сагалкіна, О. Солодка, О. Шевченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Із прискореним розвитком фінансових ринків і посиленням глобалізаційних процесів портфельне інвестування набуває нових характеристик, модернізуються підходи до вибору ефективних портфелів та сама сутність ефективності, на що спрямоване наше дослідження.

Мета статті полягає у визначенні місця і ролі портфельної теорії у системі фінансової науки, дослідженні теоретичних підходів до формування портфеля крізь призму еволюції поглядів на інвестиційну діяльність та фондовий ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія портфеля має визначальні особливості, що відрізняють її від інших теорій корпоративних фінансів:

- відсутність зв'язку з виробництвом та споживанням, що класично присутнє в економічній теорії – орієнтація на інвестора;

- відображення та аналіз поведінки економічних агентів в умовах невизначеності;

- можливість безпосереднього впровадження в практику, принаймні крупних інституційних інвесторів, із доступом до баз даних та потужним програмним забезпеченням [1].

Зародження портфельної теорії розпочалося у 30-х роках ХХ ст. і пов'язано з працями Дж. Вільямса [4], Б. Грехема [3], Д. Додда [3], У. Картера [2] та ін., дослідження яких стосувались передусім визначення місця та статусу портфельних інвестицій у порівнянні з прямим інвестуванням, окреслення керівних принципів при оцінці доходності цінних паперів, аналізу інвестиційної вартості тощо. Еволюція відносин на фондовому ринку обумовлює поділ ринкового механізму та поведінки інвесторів, характерного до 1929 р., та особливостей інвестування після 1930 р. При цьому аналізуються підходи до обчислення мінімальної норми доходності за активами та трансформація очікувань інвесторів із приводу розвитку ринкових відносин. Відповідно до такого поділу, У. Картер досліджує функціонування пайових фондів у часи до, під час та після Великої депресії в США – із цього випливає об'єктивність існування пайових фондів як суб'єктів ринку портфельного інвестування. Їх інвестиційна політика до 1929 р. зводилась до пошуку максимально рентабельних компаній із високою нормою дивідендів та очікуваних грошових потоків за ними [2]. Переломний момент при кризі змусив переглянути відношення до ризику та механізм його оцінки у майбутньому. Виходячи з вищезазначених досліджень можемо зробити висновок, що портфельне інвестування у дещо спрощеному і, скоріше за все, інтуїтивному рівні існувало ще до появи фундаментальних праць із теорії портфеля, що відбулась у 1952 р. із виходом статті Г. Марковіца «Вибір інвестиційного портфеля» (Portfolio selection), основоположника портфельної теорії. Автор будує теоретичну концепцію аналізу та оцінки інвестиційної привабливості та формування ефективного портфеля з N-активів. Г. Марковіц вводить поняття «ефективна межа портфеля», що являє собою множину комбінацій цінних паперів у портфелі при заданих параметрах інвестиційних ресурсів в умовах:

- максимальної доходності за визначеного рівня ризику;
- мінімального ризику за визначеного рівня доходності.

Процес вибору портфеля складається з двох етапів. По-перше, варто зорієнтуватись на минулому досвіді торгів за конкретними активами з приводу формування очікуваних доходностей визначених активів. Другий етап має на меті аналіз цінних паперів у сукупності та формування з доступного розмаїття активів ефективного портфеля [5]. Проаналізувавши публікації дослідників, можемо дійти висновку, що саме другий етап, визначений Г. Марковіцем, є портфельною теорією у вузькому значенні, бо саме групування та відбір активів до портфеля є його визначальною характеристикою.

В основі механізму формування портфеля фінансових активів лежить пошук оптимального співвідношення доходно-

сті та ризику. Варіація цих співвідношень досягається завдяки диверсифікації портфеля – жоден з інвесторів не прагне диверсифікувати портфель, але вимушений це робити з метою зменшення ризику невизначеності [5]. Оцінка доходності (R_i) здійснюється виходячи з припущень про ставку очікуваного доходу (r_i), норму дисконтування (d) та частку інвестиційних ресурсів (X_i) для кожного i -го активу з усього обсягу активів N у період t :

$$R = \sum_{t=1}^{\infty} \sum_{i=1}^N d_{it} r_{it} X = \sum_{i=1}^N X_i (\sum_{t=1}^{\infty} d_{it} r_{it}) \quad (1)$$

$$R_i = \sum_{t=1}^{\infty} d_{it} r_{it} \quad (2)$$

$$R = \sum X_i R_i \quad (3)$$

Якщо Y – очікуваний дохід – випадкова змінна, що приймає визначені значення $y_1, y_2, \dots, y_N$ з ймовірністю $p_1, p_2, \dots, p_N$ відповідно, то очікуване значення Y та дисперсія цього значення визначаються:

$$E = p_1 y_1 + p_2 y_2 + \dots + p_N y_N \quad (4)$$

$$V = p_1 (y_1 - E)^2 + p_2 (y_2 - E)^2 + \dots + p_N (y_N - E)^2 \quad (5)$$

Напрямку пов'язано з V середньоквадратичне відхилення заданої доходності від середньої величини σ та коефіцієнт варіації Var :

$$\sigma = \sqrt{V} \quad (6)$$

$$Var = \frac{\sigma}{E} \quad (7)$$

Між параметрами активів у портфелі існує зв'язок, що описується показниками коваціації та кореляції:

$$\sigma_{ij} = E\{[R_i - E(R_i)][R_j - E(R_j)]\} = \rho_{ij} \sigma_i \sigma_j \quad (8)$$

$$\rho_{ij} = \frac{\sigma_{ij}}{\sigma_i \sigma_j} \quad (9)$$

Г. Марковіц приходять до висновку, що множина оптимальних (залежно від інвестиційної політики) портфелів є параболічною кривою, що проектується і на портфель із N -активів – ефективна межа портфеля.

Починаючи з 1960-х років відбилися значні уточнення в оцінці коваріації. Так, У. Шарп показав, що немає необхідності у розгляді усієї множини ефективних портфелів, оскільки будь-який із них може бути представлений у вигляді певної комбінації двох портфелів, що лежать на ефективній межі. Таким чином, аналіз інвестора зводиться лише до розрахунку самої ефективної межі та пошуку оптимального портфеля з точок, що їм належать, урахувавши те, що кожна точка містить усю ту сукупність активів, що і нижче (вище) лежача, за виключенням одного з активів, що і детермінує зміну співвідношення доходності та ризику.

При оцінці ризику, притаманному конкретному активу в портфелі, важливо врахувати дві його складові:

- систематичний (не диверсифікований) ризик;
- несистематичний (диверсифікований) ризик.

Зміст даних видів ризику полягає у джерелах його формування та масштабах розповсюдження. Несистематичний ризик являє собою частину ризику активу, пов'язаного з випадковими причинами, які можуть бути усунені шляхом диверсифікації. Він визначається факторами, властивими конкретному активу, і залежить від специфіки компанії або галузі [6]. Систематичний ризик не піддається диверсифікації і пов'язаний із загальноринковими тенденціями. Саме тому його оцінка є предметом наукових досліджень до сьогодні.

У. Шарп уперше спробував оцінити систематичний ризик на основі досліджень Г. Марковіца. Було запропоновано визначити систематичний ризик на основі кореляції очікува-

ної доходності конкретного активу з портфелем активів. Так, при побудові регресійної моделі емпіричні значення доходності відхиляються від середнього значення, що дає можливість визначити кут нахилу функції, що й є уособленням систематичного ризику.

Дж. Лінтнер на основі припущень У. Шарпа обґрунтував механізм вибору активів до портфеля через мотиви інвестора, інтерпретувачи їх кривими байдужості (рис. 1). У такому випадку будь-яка комбінація з N -активів не може гарантувати дохід, вищий за той, що обмежений кривою можливостей ефективного ринку. Тоді формування ефективного портфеля зводиться до пошуку такої точки A , яка б містила в собі перетин кривої байдужості (мотивів інвестора) U_i, U_j із кривою можливостей ефективного ринку Γ^*B та ефективною межею портфеля.

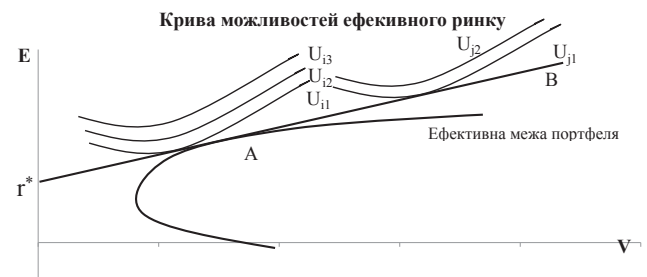


Рис. 1. Крива можливостей ефективного ринку

Джерело: [7]

В основі ідей інвесторів щодо мінімізації ризику лежить теорія Дж. Тобіна з приводу переваг ліквідності портфеля фінансових активів та бажання уникнути ризику. За таких умов зміна відсоткової ставки за розрахунками інвестора не відображає еластичність попиту на активи і розглядає лише приріст поточної ставки до визначеної фіксованої очікуваної величини. Дж. Тобін також ілюструє вплив оподаткування на доходність активів, що доводить об'єктивність уникнення ризику з метою мінімізації оподаткування [8].

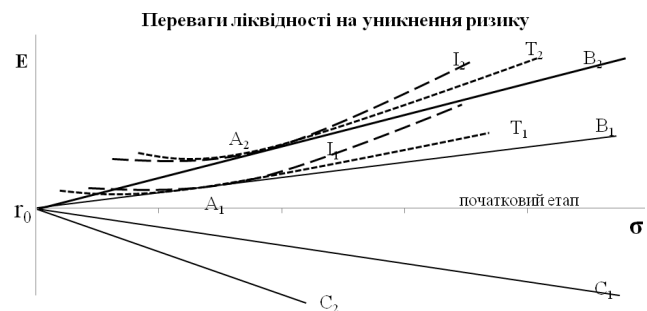


Рис. 2. Переваги ліквідності та уникнення ризику

Джерело: [8]

На рис. 2 криві $\Gamma_0 B_1$ та $\Gamma_0 B_2$ відображають криві можливостей ефективного ринку (сприятлива умова – оптимальний портфель), а $\Gamma_0 C_1$ та $\Gamma_0 C_2$ – негативні наслідки неефективного співвідношення ризику активів у портфелі і частково уникнення ризику; криві $I_1 I_2$ ефективні межі портфелів з оптимальними варіантами у т. A_1 і A_2 , а криві T_1 та T_2 ілюструють вплив податкового навантаження.

М. Фрідмен і Л. Саведж розглядають формування портфеля фінансових активів через призму очікувань інвесторів та їх граничної корисності. Інвестор повинен діяти кожен період таким чином, щоб максимізувати очікувану величину функції

корисності за окремий період. За таких обставин існує певна переломна межа, до якої функція корисності має вигнутий вигляд (дохідність зростає більшим чином, ніж корисність), а після неї – опуклий (навіпаки) [9]. Така залежність обумовлена психологічними інвестиційними мотивами, однак у пізніших дослідженнях можливість абсолютно точно визначити максимальну корисність піддається критиці. На практиці в окремих випадках комбінація доходності та ризику визначально характеризує доцільність інвестування, а в інших – не працює: гранична корисність не наближається до ефективної межі портфеля. Для таких випадків Г. Марковіц [1] пропонує «напівдисперію» (semi-variance) із параметрами, незалежними від вибору портфеля:

$$S = E [\text{Min}(0, R - c)^2] \quad (10)$$

Для вибору активів для портфеля необхідно оцінити індивідуальний ризик кожного окремого активу та визначити частку систематичного ризику. Із цією метою використовують Capital Asset Pricing Model (CAPM):

$$r_i = i_{rf} + \beta_i (i_m - i_{rf}) \quad (11)$$

$$\beta_i = \frac{\sigma_i \rho(R_i; R_m)}{\sigma_m} \quad (12)$$

На сьогодні саме визначення рівня систематичного ризику – тобто розрахунок β_i – залишається найбільш актуальним питанням. β_i включає в себе всі ринкові та загальні для країни, галузі, територіальної приналежності ризику, яких не можна уникнути, включаючи актив у портфель. Так як даний вид ризику не піддається диверсифікації, інвестор обирає прийнятний варіант [6].

Протягом останнього часу серед науковців у галузі фінансів ведуться дискусії з приводу адекватності використання CAPM на практиці. За дослідженнями Р. Ролла, основні її недоліки випливають із припущень, деякі з яких легко зняти шляхом введення в розрахунки додаткових параметрів, а от наявність повної достовірної інформації забезпечити неможливо. З іншого боку, спрощення моделі та її результати демонструють лінійний зв'язок між ризиком β_i та очікуваною доходністю $E(R_i)$, що можливо лише в умовах ефективності ринку. Інша колізія моделі – наявність у ринковому портфелі всіх активів, присутніх на ринку, тобто якщо принаймні один вид активів не включений до ринкового індексу, оцінка спотворюється. Складність використання у цьому руслі полягає у розрахунку середньоринкового значення доходності i , як наслідок, β . Ф. Блек, М. Дженсен та М. Скоулз у своїй роботі висвітлюють помилки специфікації CAPM та наявну нестационарність [11]. Сам показник β буде прямо пропорційним і значно залежати від кількості та якості спостережень – доходностей активів, якщо крива загальноринкової доходності буде мати позитивний нахил відносно ефективної межі портфеля.

Ф. Фама та Дж. Макбет під час тестування CAPM, взявши в якості ринкового показника індекс NYSE з рівноважними частками кожного з наявних на біржі активів, констатують, що на практиці параметр i_{rf} у математичному виразі моделі по факту значно перевищує безризикову ставку [12].

Тому на противагу даній моделі виникають альтернативні, зокрема факторні, моделі, що оцінюють вплив на очікуваний дохід множини визначених критеріїв. Найбільш відомою є Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing (ATP), автором якої є С. Росс:

$$E_t = i_{rf} + \lambda \beta_i \quad (13)$$

$$\beta_i = \frac{\sigma_{im}^2}{\sigma_m^2} \quad (14)$$

У ході статистичних досліджень формула (13) зазнавала різних модифікацій із позиції розкладу $\lambda \beta_i$ на множники, однак її сенс не змінився. Так, Е. Фама та К. Френч запропонували трьохфакторну модель, за якою очікувана доходність залежить від:

- різниці між доходностями значно переоцінених відносно балансової вартості активів та несуттєво переоцінених активів;
- різниці між доходностями крупних та дрібних компаній;
- ринкової премії за ризик на «широкому» фінансовому ринку.

У результаті досліджень виявилось, що ефективний портфель доцільно формувати переважно з несуттєво переоцінених на ринку активів, інвестиції у активи дрібних компаній є більш доходними по відношенню до крупних, а також установлено, що між рівнем систематичного ризику та доходністю активів у портфелі майже зворотній зв'язок [13]. З одного боку, це пояснюється виключенням з портфелів при дослідженні активів із низьким співвідношенням ринкової ціни до балансової, що у майбутньому були збитковими. Тому вплив несуттєво переоцінених на ринку активів був гіпертрофованим.

На противагу раціональним мотивам в основі моделювання ефективних портфелів виникають біхевіористична теорія портфеля (BPT), автором якої є Х. Шефрін. Згідно з BPT, пошук оптимального портфеля відбувається в рамках $(E_i(W), Pr\{W < A\})$ – простору, де аналогом середньоквадратичного відхилення є ймовірність (Pr) отримання кінцевого багатства (W) менше, ніж те, до якого інвестор прагне (A). Аналогічно теорії Г. Марковіца існує потреба в максимізації $E_i(W)$ та мінімізації $Pr\{W < A\}$. Якщо припустити, що умовна винагорода за одиницю ймовірності $Pr\{W < A\}$ дорівнює v_n , то задача інвестора зводиться до мінімізації: $v_n/r_n = \min_i \{v_i/r_i\}$ [14]. Порівнюючи отримані значення BPT Х. Шефріна з ефективною межею портфеля за Г. Марковіцем, виявляється, що ефективні межі не збігаються. Існують такі ефективні портфелі, які обирають інвестори, що лежать поза ефективною межею. Однак існують точки, що належать обом кривим – як за Г. Марковіцем, так і за Х. Шефріном. Це можливо за умови збігу обставин: тобто якщо інвестор схильний до ризику і, відповідно, очікує високу винагороду за взятий на себе ризик, виконуються обидві умови – інвестор обирає портфель із високим значенням стандартного відхилення та очікуваної доходності (за Г. Марковіцем), та має високий рівень бажаного багатства в результаті інвестування (за BPT).

Д. Хіршлайфер наводить інші приклади нерациональної поведінки інвесторів, представляючи відносини на фінансовому ринку через трьохвимірний простір (рис. 3). Зокрема, консерватизм як небажання переглядати портфель при отриманні інформації щодо можливих вигід, причому чим об'єктивно корисніша інформація, тим менше інвесторів до неї прислухаються. Одним із пояснень такої поведінки є складність та вартість способу обробки інформації: чим простішою та дешевшою для інвестора є її обробка та очевидним є інвестиційне рішення, тим частіше такі рішення ігноруються. У той же час складність оцінки інформації з приводу її впливу на вартість портфеля призводить до ефекту консерватизму, однак якщо ця оцінка все ж таки відбулась, інвестори занадто переоцінюють її роль, очікуючи «винагороди» від ринку за витрачені зусилля. З цим пов'язаний наступний ефект – інвестори вважають свої знання більш точними, ніж вони є насправді.

За Д. Хіршлайфером, інвестори схильні приписувати на свій рахунок влучні інвестиційні рішення, а невдалі – на зов-

нішні обставини. Таким чином, у подальших стратегіях реалізується ефект самообману. Виходячи з психологічних мотивів прогнозування на фінансовому ринку стає все більш проблематичним, оскільки попередня інформація є нерациональною [15].

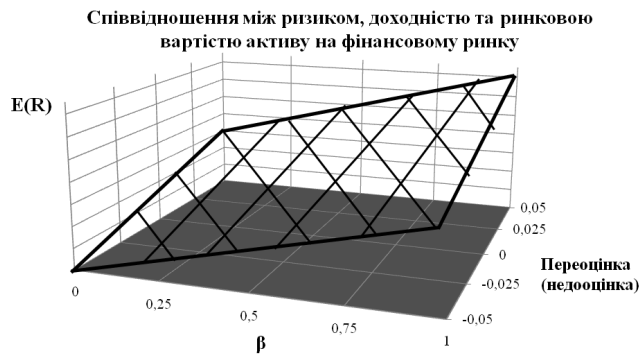


Рис. 3. Співвідношення між ризиком, доходністю та ринковою вартістю активу на фінансовому ринку

Джерело: [15]

На сьогодні критика традиційної портфельної теорії є неоднозначною. Зокрема, Дж. Кокрейн пропонує модифікувати її у міжчасовий горизонт, використовуючи за основу дві теорії оцінки активів: CAPM та багатофакторну модель залежності цін від ринкових премій, позадивідендних доходів та доходів від хеджування [16].

Е. Фама та К. Френч [17] пропонують п'ятифакторну модель ціноутворення, за якою очікувана доходність за портфелем R_{it} залежить від ринкової премії за ризик $(R_{mt} - R_{rft})$, різниці між доходністю диверсифікованих портфелів акцій дрібних та великих компаній SMB_t , різниці між доходністю диверсифікованих портфелів із надто переоцінених та несуттєво переоцінених активів HML_t , різниці між доходністю диверсифікованих портфелів із високою ймовірною (надійною) та низькою ймовірною (слабкою) доходністю RMW_t та різниці між доходністю диверсифікованих портфелів із консервативною та агресивною інвестиційними стратегіями CMA_t :

$$R_{it} - R_{rft} = a_i + b_1(R_{mt} - R_{rft}) + s_iSMB_t + h_iHML_t + r_iRMW_t + c_iCMA_t \quad (15)$$

Таким чином, сучасна портфельна теорія містить у собі комплексне бачення суто фінансових аспектів інвестування на межі з психологічними мотивами інвесторів та статистичними характеристиками ціноутворення. Характерними проявами принципів портфельного інвестування є розширення меж його використання, зокрема на рівні персональних фінансів. Доступ індивідуальних інвесторів до фондового ринку з метою формування портфеля є все більш заохочуваним та спрощеним. Окрім того, портфельна теорія проектується на інші сфери економічних, статистичних та математичних досліджень. Програмне забезпечення дозволяє автоматизувати та максимально спростити технологію прийняття інвестиційних рішень, що дає поштовх для пошуку все нових та нових сфер застосування теорії портфеля.

Висновки. Отже, портфельна теорія з моменту її виділення у самостійний напрям фінансових досліджень пройшла значний шлях розвитку, модифікацій та оновлення, на сьогодні представляючи собою системне утворення на базі фінансової науки, статистики, а також психології. З появою нових аспектів її застосування розширюються напрями дослідження портфельної теорії, однак для України вони поки що знаходяться на стадії розвитку. Необхідність реанімації фондового ринку

України обумовлює підсилити інтерес як інституційних, так й індивідуальних інвесторів до здійснення портфельного інвестування, як одного з елементів фінансового кругообігу.

Література:

1. Black F. The Capital Asset Pricing Model: some empirical tests / F. Black, M. Scholes // Studies in the Theory of Capital Markets. – 1972. – P. 79–124.
2. Carter W. D. The quality of mutual fund portfolio supervision / W. D. Carter // Financial Analysts Journal. – 1950. – Vol. 6. – № 4. – P. 32–39.
3. Cochrane J. H. A mean-variance benchmark for Intertemporal Portfolio Theory / J. H. Cochrane // The Journal of Finance. – 2014. – Vol. 69. – № 1. – P. 1–49.
4. Fama E.F. Multifactor explanations of Asset Pricing Anomalies / E.F. Fama, K.R. French // The Journal of Finance. – 1996. – Vol. 51. – № 1. – P. 55–84.
5. Fama E.F. A five-factor asset pricing model / E.F. Fama, K.R. French // Journal of Financial Economics. – 2015. – Vol. 116. – № 1. – P. 1–22.
6. Fama E.F. Tests of the multiperiod two-parameter model / E.F. Fama, J.D. MacBeth // Journal of Financial Economics. – 1974. – Vol. 1. – № 1. – P. 43–66.
7. Friedman M. The utility analysis of choices involving risk / M. Friedman, L.J. Savage // Journal of Political Economy. – 1948. – Vol. 56. – № 4. – P. 279–304.
8. Graham B. Security Analysis / B. Graham, D. Dodd. – New York City: McGraw-Hill Education, 1934. – 725 p.
9. Gupta A. K. Elliptically contoured models in statistics and portfolio theory / A. K. Gupta, T. Varga, T. Bodnar. – New York: Springer, 2013. – 317 p.
10. Hirshleifer D. Investor Psychology and Asset Pricing / D. Hirshleifer // The Journal of Finance. – 2001. – Vol. 56. – № 4. – P. 1533–1597.
11. Lintner J. Security prices, risk, and maximal gains from diversification / J. Lintner // The Journal of Finance. – 1965. – Vol. 20. – № 4. – P. 587–615.
12. Markowitz H. M. Portfolio selection H. M. Markowitz. // The Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
13. Markowitz H. M. Foundations of Portfolio Theory / H. M. Markowitz. // The Journal of Finance. – 1991. – Vol. 46. – № 2. – P. 469–477.
14. Sharpe W. F. Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk / W. F. Sharpe // The Journal of Finance. – 1964. – Vol. 19. – № 3. – P. 425–442.
15. Shefrin H. Behavioral Portfolio Theory / H. Shefrin, M. Statman // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2000. – Vol. 35. – № 2. – P. 127–151.
16. The Sveriges Riksbank Prize in economic sciences in memory of Alfred Nobel 1969–2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economicsciences/lindbeck/index.html.
17. Tobin J. Liquidity preference as behavior towards risk / J. Tobin // The Review of Economic Studies. – 1958. – Vol. 25. – № 2. – P. 65–86.
18. Williams J. B. The theory of investment value / J. B. Williams. – Cambridge: Harvard University Press, 1938. – 613 p.
19. Леус Д.В. Аналіз науково-методичних підходів до портфельного інвестування як інструменту фінансового забезпечення сталого розвитку економіки / Д.В. Леус // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 318–322.
20. Любкіна О.В. Формування сучасної теорії фінансових ринків: основні проблеми та напрями розвитку / О.В. Любкіна // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2014. – № 3–4. – С. 70–76.
21. Майорова Т. Активізація інвестиційного процесу в Україні / Т.В. Майорова, М.І. Діба, С.В. Онишко. – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.
22. Петленко Ю.В. Концептуальні основи формування та функціонування фінансового механізму вертикально-інтегрованих компаній / Ю.В. Петленко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4. – С. 229–234.

23. Саталкіна Л.О. Джерела фінансування інвестиційного портфелю підприємства / Л.О. Саталкіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 181–186.
24. Солодка О. О. Бінарні опціони в системі Інтернет-трейдингу / О.О. Солодка // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 3. – С. 130–137.

Гончар Т.Г. Эволюция портфельной теории и современные реалии финансовых отношений

Аннотация. В статье исследуются теоретические аспекты становления и развития портфельной теории, ее эволюция касательно современных условий рынка. Проанализированы традиционные и альтернативные подходы к принципам формирования и управления портфелем, определены основные тенденции и векторы развития современной портфельной теории.

Ключевые слова: бихевиористическая теория портфеля, предельная полезность, диверсификация, доходность активов, эффективный портфель, ожидания инвесторов, портфельная теория, систематический риск, финансовые активы.

Honchar T.H. Evolution of portfolio theory to modern financial system

Summary. The paper explores the theoretical aspects of portfolio theory's formation and development, describes its evolution according to modern financial relations. It analyzes traditional and alternative approaches to portfolio management, notes the key trends and directions of modern portfolio theory.

Keywords: behavioural portfolio theory, marginal utility, diversification, assets' return, efficient frontier, investors' expectations, portfolio theory, systematic risk, financial assets.

Лелюк С.В.,
викладач кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет
імені Семе́на Кузне́ця

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. Статтю присвячено висвітленню питань моніторингу фінансової безпеки економічних систем макро-, мезо- та мікроекономічного рівнів. Визначено результати використання методичного підходу до моніторингу фінансової безпеки держави.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна система, держава, регіон, суб'єкт підприємництва, моніторинг.

Постановка проблеми. Глобалізація фінансової системи, євроінтеграційні процеси, соціальна напруга та децентралізація економіки в Україні створюють необхідність розвитку досліджень у питаннях моніторингу фінансової безпеки держави, регіонів та суб'єктів господарювання як інформаційного підґрунтя фінансового управління. Дослідження особливостей і закономірностей розвитку фінансової системи України в безпековому контексті набуває надзвичайної актуальності, оскільки дієвість системи управління фінансовою безпекою визначає тенденції розвитку національної економіки, забезпечує її стійкість до фінансових дисбалансів. Своєчасне виявлення негативних тенденцій стану фінансової безпеки, ризиків, ринкових чинників сприяє ранній діагностиці та попередженню кризових явищ. Багатоаспектність фінансової безпеки економічних систем і швидка мінливість ринкового середовища зумовлюють необхідність здійснення їх безперервного, ретельного моніторингу як інформаційного підґрунтя прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань фінансової безпеки економічних систем різних рівнів присвячено роботи Ареф'євої О.В., Барановського О.І., Бланка І.О., В. Бауера, Боронос В.Г., Гееця В.М., Горячевой К.С., Єрмошенка М.М., Кіма Ю.Г., Клебанової Т.С., Кузенко Т.Б., Мельник К.М., Медвідь М.М., Медведевої І.Б., Мунтіяна В.І., Орлової В.В., Папехіна Р.С., Петренко Л.М., Пластуна О.Л., Погосової М.Ю., Пойди-Носик Н.Н., Полтініної О.П., Тамбовцева В.Л., Сабліної Н.В., Сухорукова А.І., І. Азіса, Ш. Валле, Ч. Рі, Л. Самулонга, М. Шафіка, С. Шиха та ін. Проблеми моніторингу фінансової безпеки підіймалися на рівні держави, регіону та суб'єктів господарювання Ареф'євим В.О., Горячевой К.С., Дурнєвою О.М., Журавльовою І.В., Михайличук А.Б., Новаком А.М., Каркавчуком В.В., Коцом Г.П., Лавровою Ю.В., Медведевою І.Б., Пластуном О.Л., Паначевим В.Ю., Фелюстом А.А., Цікановською Н.А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження фінансової безпеки в Україні ведуться переважно у напрямі виокремлення її видів та обґрунтування ознак безпечної ситуації за цими видами. Однак досі не висвітлено належним чином проблематику організації моніторингу фінансової безпеки як важливої передумови розвитку національної економіки України.

Мета статті полягає у дослідженні методичного забезпечення моніторингу фінансової безпеки економічних систем на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до [1, с. 26], системою є множина, яка складається з двох або більше елементів, що задовольняє три умови: поведінка кожного елемента впливає на поведінку цілого; поведінка елементів та їх вплив на ціле взаємозалежні; які б підгрупи елементів не утворювались, кожний елемент впливає на поведінку цілого і жоден із них не впливає на неї самостійно. Аналіз сутності явища «економічна система» дозволив визначити, що будь-яка економічна система є частиною значно більшої системи, а між її елементами можуть бути встановлені різні типи взаємозв'язку (за розподілом повноважень, відповідальності і функцій за вертикаллю влади). За рівнями ієрархії [2] економічну систему (ЕС) можна досліджувати на макrorівні (держава), мезорівні (внутрішні регіони держав) та мікрорівні (суб'єкти господарювання). Як показав аналіз наукових доробків, фінансова безпека – багатоаспектне [3; 4] і багаторівневе [5] явище, є однією зі складових економічної безпеки, має власну структуру і логіку розвитку [5]. Фінансова безпека економічних систем досліджувалась як комплексне явище, яке охоплює фінансову безпеку держави, регіону, галузей економіки і суб'єктів господарювання як економічних систем різних рівнів. На даний час ступінь дослідження фінансової безпеки на зазначених рівнях різний. Кожна з них має свої власні сутнісні та змістовні характеристики, чинники впливу та кінцеві результати.

Фінансова безпека держави як економічна система макrorівня – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, валютної, банківської та податкової систем, який може забезпечити ефективне функціонування держави, підтримуючи економічну стійкість її в глобальному середовищі [6]. Фінансова безпека регіону представляє собою стан економіки регіону, при якому забезпечується формування позитивних фінансових потоків регіонів в обсягах, необхідних для виконання державних завдань і функцій [7]. Під фінансовою безпекою економічної системи мікроекономічного рівня розуміється багатовимірна характеристика підсистеми економічної безпеки та стан підприємства, який дозволяє забезпечувати найбільш ефективне використання ресурсів підприємства, виконання його зобов'язань та задоволення потреб на підґрунті певної системи оцінювання, своєчасно виявляти загрози та гармонізувати інтереси власників та стейкхолдерів, реалізувати можливості сталого розвитку, досягнення стратегічних цілей функціонування суб'єкта підприємництва на ринку [8].

Забезпечення фінансової безпеки нерозривно пов'язане з формуванням та ефективним функціонуванням системи моніторингу фінансової діяльності, що включає сукупність індикаторів, які дозволяють здійснювати контроль змін внутрішнього та зовнішнього середовищ, і забезпечує своєчасне та ефективне прийняття управлінських рішень у системі фінансового менеджменту [9].

Поняття «моніторинг» використовується в різних сферах діяльності, хоча фінансового змісту набуло з переходом

Перелік показників моніторингу фінансової безпеки економічних систем макrorівня [13]

Показник	Міжнародний ідентифікатор
Банківська безпека	
Відношення банківського капіталу до активів (%)	Bank capital to assets ratio (%)
Ставка за депозитами (%)	Deposit interest rate (%)
Вкладники комерційних банків (на 1000 дорослих)	Depositors with commercial banks (per 1,000 adults)
Внутрішній кредит приватному сектору, наданий банками (% від ВВП)	Domestic credit to private sector by banks (% of GDP)
Процентна ставка кредитування (%)	Lending interest rate (%)
Діапазон відсоткової ставки (%)	Interest rate spread (lending rate minus deposit rate, %)
Безпека небанківського фінансового ринку	
Страхові та фінансові послуги (% від експорту комерційних послуг)	Insurance and financial services (% of commercial service exports)
Страхові та фінансові послуги (% від імпорту комерційних послуг)	Insurance and financial services (% of commercial service imports)
Страхові та фінансові послуги (% від експорту послуг, платіжний баланс)	Insurance and financial services (% of service exports, BoP)
Страхові та фінансові послуги (% від імпорту послуг, платіжний баланс)	Insurance and financial services (% of service imports, BoP)
Вітчизняні компанії, зареєстровані на біржі, загальна кількість	Listed domestic companies, total
Ринкова капіталізація зареєстрованих на біржі компаній, % ВВП	Market capitalization of listed companies (% of GDP)
Ринкова капіталізація зареєстрованих на біржі компаній, дол. США	Market capitalization of listed companies (current US\$)
Боргова безпека	
Борг центрального уряду, всього (% від ВВП)	Central government debt, total (% of GDP)
Комерційні банки та інші кредитні установи	Commercial banks and other lending (PPG + PNG) (NFL, current US\$)
Валютна структура державного і гарантованого державою (PPG) боргу, євро (%)	Currency composition of PPG debt, Euro (%)
Обслуговування боргу (державний і гарантований державою і тільки МВФ, % експорту товарів, послуг і первинних доходів)	Debt service (PPG and IMF only, % of exports of goods, services and primary income)
Позики МБРР і кредити МАР (міжнародної асоціації розвитку) (освоєно заборгованості, дол. США за поточним курсом)	IBRD loans and IDA credits (DOD, current US\$)
Чисті фінансові потоки, МБРР (дол. США за поточним курсом)	Net financial flows, IBRD (NFL, current US\$)
Бюджетна безпека	
Поточний платіжний баланс (% ВВП)	Current account balance (% of GDP)
Зростання ВВП (річний%)	GDP growth (annual%)
Зростання ВВП на душу населення (річний%)	GDP per capita growth (annual%)
Загальнодержавні витрати на кінцеве споживання (у % від ВВП)	General government final consumption expenditure (% of GDP)
Загальнодержавні витрати на кінцеве споживання (щорічний% зростання)	General government final consumption expenditure (annual% growth)
Валове нагромадження (% ВВП)	Gross capital formation (% of GDP)
Валове нагромадження (% річного зростання)	Gross capital formation (annual% growth)
Валові внутрішні заощадження (% ВВП)	Gross domestic savings (% of GDP)
Валове нагромадження основного капіталу (% від ВВП)	Gross fixed capital formation (% of GDP)
Валове нагромадження основного капіталу (% річного зростання)	Gross fixed capital formation (annual% growth)
Валові національні витрати (% від ВВП)	Gross national expenditure (% of GDP)
Валові заощадження (% від ВВП)	Gross savings (% of GDP)
Дохід, за винятком грантів (% від ВВП)	Revenue, excluding grants (% of GDP)
Інші витрати (% від витрат)	Other expense (% of expense)
Претензії до центрального уряду, і т.д. (у % від ВВП)	Claims on central government, etc. (% GDP)
Валютна безпека	
Офіційний обмінний курс (LCU (одиниця місцевої валюти) за US \$, у середньому за період)	Official exchange rate (LCU per US\$, period average)
Сукупна грошова маса (% від ВВП)	Broad money (% of GDP)
Зростання сукупної грошової маси (річний%)	Broad money growth (annual%)
Прямі іноземні інвестиції, чистий приток (% ВВП)	Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)
Прямі іноземні інвестиції, чистий відтік (% від ВВП)	Foreign direct investment, net outflows (% of GDP)
Індекс реального ефективного обмінного курсу (2010 = 100)	Real effective exchange rate index (2010 = 100)

Грошово-кредитна безпека	
Надлишок / дефіцит готівки (% ВВП)	Cash surplus/deficit (% of GDP)
Інфляція, дефлятор ВВП (% на рік)	Inflation, GDP deflator (annual%)
Інфляція, споживчі ціни (% на рік)	Inflation, consumer prices (annual%)
Внутрішній кредит наданий фінансовим сектором (% від ВВП)	Domestic credit provided by financial sector (% of GDP)
Внутрішній кредит приватному сектору (% від ВВП)	Domestic credit to private sector (% of GDP)
Ліквідні зобов'язання (грошова маса) (М3) у % від ВВП	Liquid liabilities (M3) as% of GDP
Гроші і квазігрошова маса (високоліквідні грошові засоби) (М2) у % від ВВП	Money and quasi money (M2) as% of GDP
Гроші і квазігрошова маса (високоліквідні грошові засоби) (річний%)	Money and quasi money growth (annual%)
Чистий внутрішній кредит (в поточних одиницях місцевої валюти)	Net domestic credit (current LCU)

Україні до ринкових відносин [10]. Це поняття походить від латинського *monitor* та має різні підходи та трактування. Моніторинг – це комплексне спостереження за змінами об'єктів дослідження з метою оцінки й аналізу їх поточного стану та розробки прогнозу по досягненню поставленої мети [11]. Проведені дослідження сутності моніторингу засвідчили ємність даного явища, низку протиріч та методологічних неточностей його застосування. В якості ключових функцій моніторингу фінансової безпеки, що найбільш часто згадуються науковцями, було визначено спостереження (Груздева О.В., Клейнер Г.Б., Медвідь М.М., Міхмель Г.О., Погосова М.Ю., Педченко Н.С., Смірнова Л.О., Шевяков О.Ю. та ін.), аналіз (Чала Ю.Ю., Агібалов А.В., Горелкіна М.В. та ін.), прогнозування (Коц Г.А., Кравчук Н.Я., Груздева О.В. та ін.), оцінювання (Ареф'єв В.О., Міхмель Г.М. та ін.) та збирання (Чугунов О.В. та ін.). Тому в подальшому буде досліджено етапи моніторингу, які реалізують зазначені функції.

Моніторинг фінансової безпеки держави як економічної системи макrorівня можна проводити на основі затверджених Міністерством економічного розвитку і торгівлі України Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [12]. Використання зазначеної методики дозволить лише оцінити поточний рівень фінансової безпеки України в перебігу її моніторингу за складовими (банківською, валютною, бюджетною, борговою, грошово-кредитною безпекою та безпекою небанківського фінансового ринку). Отримані таким чином кінцеві результати не надають повного розуміння стану фінансової системи держави в розрізі світових процесів. Також використана методика не передбачає визначення подальших тенденцій рівня фінансової безпеки, що відноситься до функцій моніторингу. Тому, на нашу думку, необхідно є реалізація методичного підходу до моніторингу, який надаватиме уявлення про рівень фінансової безпеки за рахунок розширення існуючого переліку індикаторів і дозволить порівняти його із рівнем інших країн, що мають вищий ступінь економічного розвитку, виявити стримуючі чинники її забезпечення та резерви до збільшення.

Реалізацію методичного підходу до моніторингу фінансової безпеки (ФБ) економічних систем макrorівня передбачається провести в декілька етапів: визначення складових фінансової безпеки ЕС та їх часткових показників; ідентифікація об'єктів моніторингу; формування інформаційної бази дослідження; розрахунок часткових інтегральних показників за складовими фінансової безпеки ЕС; формування панелі моніторингу ФБ ЕС; розрахунок інтегрального показника ФБ ЕС; виявлення факторів, що характеризують перспективні напрямки забезпечення ФБ; прогнозування рівня ФБ ЕС.

У світовій практиці існують різні підходи до визначення кількості індикаторів фінансової безпеки. Вони залежать від стану, структури та особливостей функціонування фінансового сектору й економіки кожної країни. У перебігу першого етапу моніторингу перелік часткових показників, які відображають стан фінансової безпеки, було поділено на шість груп відповідно до існуючого уявлення науковців щодо її складових та принципів класифікації індикаторів Світовим банком (табл. 1) [13].

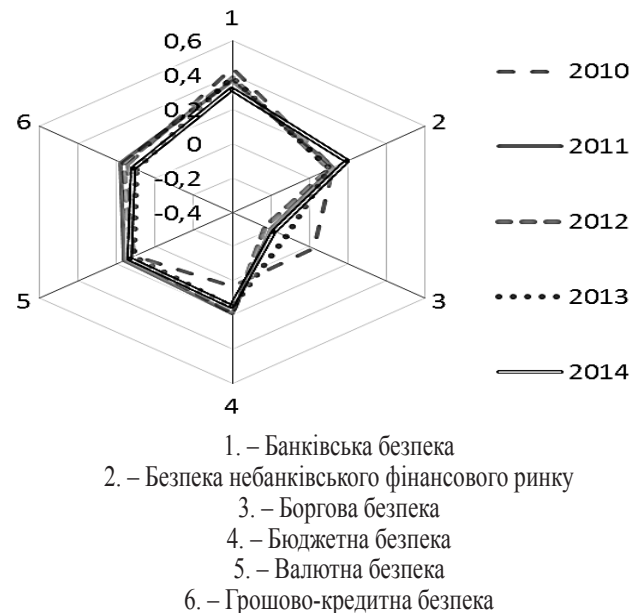


Рис. 1. Шестикутник фінансової безпеки економічних систем за її складовими на макrorівні (Україна)

На другому етапі пропонованого методичного підходу в якості об'єктів моніторингу ФБ економічних систем макrorівня обрано стан фінансової безпеки України та країн із вищим рівнем розвитку. Такий вибір дозволить виявити слабкі сторони у забезпеченні вітчизняної фінансової безпеки та виокремити можливі напрями зростання шляхом зіставлення її зі станом розвинутих світових держав. Згідно з даними, що містять звіти Світового економічного форуму [14], за станом економічного розвитку країни розподіляються на п'ятьох рівнях: перший рівень – держави з ресурсно орієнтованою економікою; третій рівень – держави з економікою, орієнтованою на ефективність; п'ятий рівень – з інноваційно-орієнтованою економікою; другий і четвертий рівні – перехідні між першим і третім, третім і п'ятим рівнями розвитку. Тому в якості об'єктів моніторингу на другому етапі методичного підходу обрано стан фінансової безпеки України (економіка, орієнтована на ефективність) і

тридцяти держав, що характеризуються інноваційно-орієнтованим розвитком економіки, який є найвищим із можливих.

Формування інформаційної бази дослідження, передбачене третім етапом методичного підходу до організації моніторингу, реалізовано за офіційними даними Світового банку [13] та Між-

народного економічного форуму [14]. Четвертий етап моніторингу спрямований на розрахунок інтегральних (таксономічних) показників для кожної виділеної складової фінансової безпеки держави на основі часткових індикаторів. Графічну візуалізацію результатів розрахунку для України представлено на рис. 1.

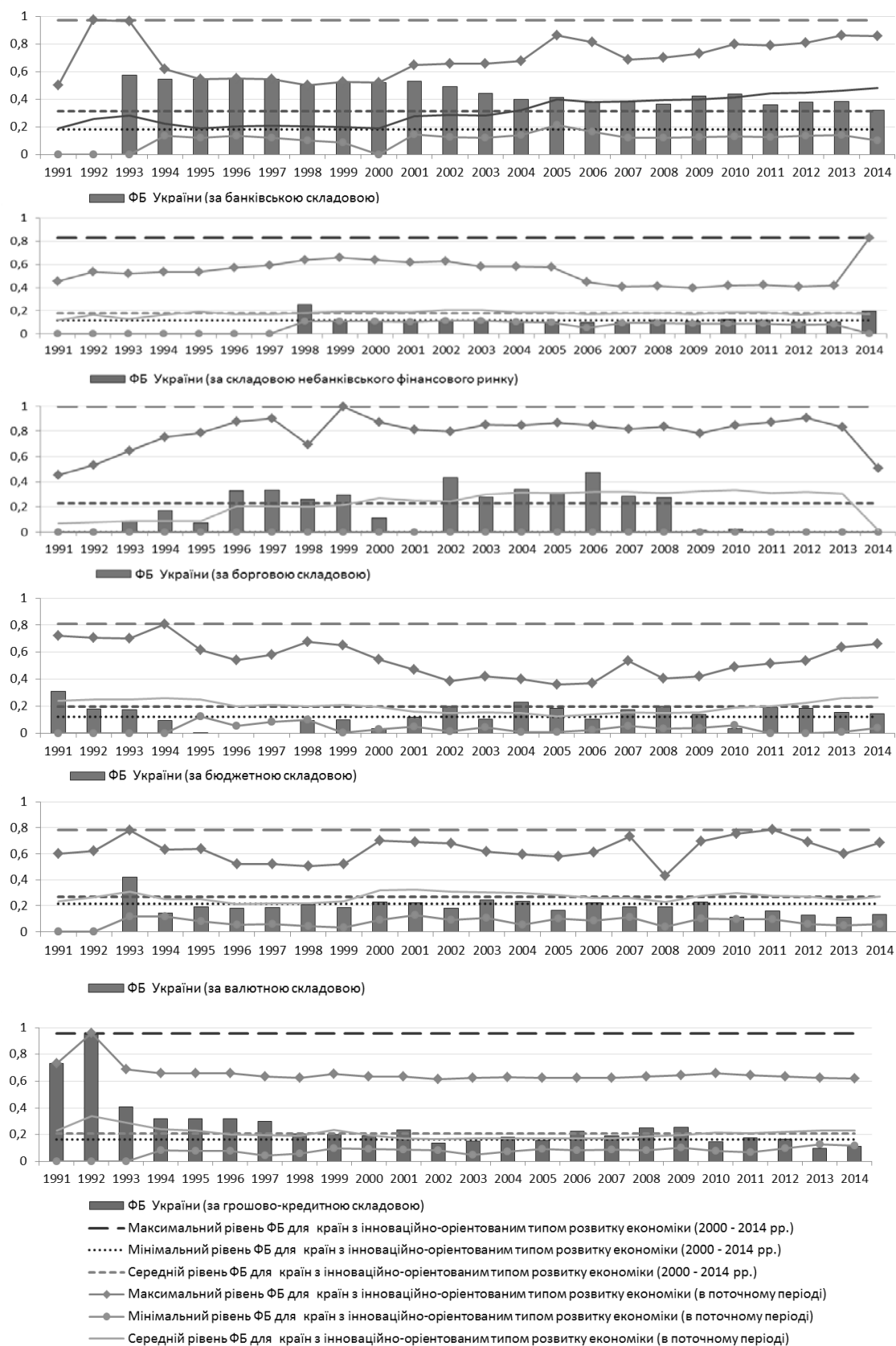


Рис. 2. Панель моніторингу динаміки складових фінансової безпеки України

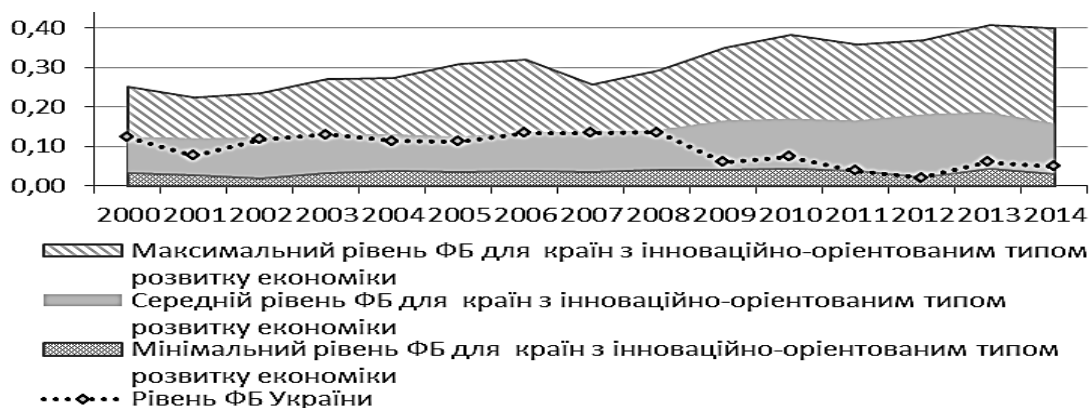


Рис. 3. Динаміка інтегрального рівня фінансової безпеки України та держав з інноваційно-орієнтованою економікою

На підґрунті аналізу результатів розрахунків (рис. 1) було визначено, що найбільший рівень фінансової безпеки України за частковими показниками протягом останніх п'яти років спостерігався для банківської складової в 2010 р. (0,45), боргової (0,02), бюджетної – у 2013 р. (0,15), грошово-кредитної (0,18) і валютної – у 2011 р. (0,24) та для безпеки небанківського фінансового ринку – у 2014 р. (0,19). Найнижчими рівнями в розрізі періоду моніторингу характеризується боргова безпека України.

Для аналізу рівня ФБ за її утворюючими елементами (складовими) на п'ятому етапі реалізації методичного підходу побудовано панель моніторингу, яка дозволяє порівняти стан показників України з максимальними і мінімальними значеннями індикаторів розвинутих країн у поточному періоді та протягом 2000–2014 рр. (рис. 2).

Побудова інтегрального показника ФБ (рис. 3) на дев'ятому етапі проведена на основі графічного методу розрахунку площі неправильного багатокутника, утвореного векторами – інтегральними показниками складових фінансової безпеки, на яких відкладаються значення їх рівнів, за формулою:

$$S_{ш} = \frac{1}{2} \times \sin \frac{360}{n} \times (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + \dots + a_n \times a_1)$$

де, $S_{ш}$ – площа шестикутника фінансової безпеки держави, n – кількість складових ФБ (для шестикутника $n = 6$), $a_1, a_2, \dots, a_n$ – значення рівня, досягнутого для кожної складової фінансової безпеки економічних систем.

Результати розрахунків свідчать, що максимально можливий стан фінансової безпеки країн світу поступово зростає. Натомість рівень фінансової безпеки України за п'ять останніх років значно знизився порівняно з 2008 р., але знаходиться в межах середнього значення для країн з інноваційно-орієнтованою економікою протягом усього періоду моніторингу.

Висновки. Реалізація перших етапів методичного підходу до моніторингу фінансової безпеки дозволила сформулювати інформаційне підґрунтя для виявлення факторів, що впливають на динаміку стану фінансової системи держави, та прогнозування її рівня в майбутньому. Саме на емпіричне вирішення окреслених завдань та реалізацію моніторингу для економічних систем мезо- та мікроекономічного рівнів буде спрямоване подальше дослідження.

Література:

1. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф; пер. с англ. под ред. И.А. Ушакова. – СПб.: Питер, 2002. – 44 с.
2. Абдрахманова А.О. Теоретичні засади вимірювання ефективності соціально-економічних систем / А.О. Абдрахманова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2. – С. 7–10.
3. Баворовська О.Б. Моделювання системи фінансової безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 21.04.02 / О.Б. Баворовська; Львів. держ. ун-т внутр. справ. – Л., 2011. – 22 с.
4. Ганущак Т.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємств птахівництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 21.04.02 / Т.В. Ганущак; ВНЗ «Ун-т економіки та права «КРОК». – Київ, 2012. – 24 с.
5. Кулагина Н.А. Диагностика финансовой компоненты при оценке экономической безопасности хозяйствующих субъектов аграрной сферы / Н.А. Кулагина // Экономические науки. – 2012. – № 3 (88). – С. 132–136.
6. Сухоруков А. Методология оценки уровня экономической безопасности / А. Сухоруков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niisp.org.ua/default~153.php>.
7. Фінансова безпека соціально-економічного розвитку держави: сучасні проблеми та стратегічні орієнтири: [монографія] / За заг. ред. О.В. Чернявської. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 459 с.
8. Журавльова І.В. Морфологічний аналіз фінансової безпеки суб'єктів підприємництва / І.В. Журавльова, С.В. Лелюк // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2013. – № 49 (1022). – С. 51–60.
9. Дурнева Е.Н. Формирование механизма обеспечения финансовой безопасности в системе финансового менеджмента предприятия: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10 / Е.Н. Дурнева. – Орел, 2013. – 24 с.
10. Педченко Н.С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств: [монографія] / Н.С. Педченко. – Полтава: РВВ ПУ-СКУ, 2007. – 103 с.
11. Михмель Г.Н. Экономическая оценка и управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Г.Н. Михмель. – Хабаровск, 2000. – 22 с.
12. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii&showArchive=true&showAllArchive=True>.
13. Indicators / Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>.
14. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.

Лелюк С.В. Мониторинг финансовой безопасности экономических систем

Аннотация. Статья посвящена освещению вопросов мониторинга финансовой безопасности экономических систем макро-, мезо- и микроэкономического уровней. Определены результаты применения методического подхода мониторинга к финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая система, государство, регион, субъект предпринимательства, мониторинг.

Leliuk S.V. Economic systems financial security monitoring

Summary. The article is devoted to highlighting issues of financial security monitoring of macro- economic systems, meso- and micro level. Results of the methodical approach for monitoring of the state financial security were determined

Keywords: financial security, the economic system, the state, the region, the subject of entrepreneurship, monitoring.

Радова Н.В.,

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ

Анотація. Визначено передумови введення процесу фінансового забезпечення консолідації банків. Проаналізовано чинники, що зумовлюють процеси консолідації банків. Запропоновано основні елементи методології фінансового забезпечення консолідації банків.

Ключові слова: фінансове забезпечення, злиття та поглинання, консолідація, регулювання, фінансова стійкість.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення реструктуризації проблемних банківських установ є умовою оздоровлення та відновлення функціонування банківської системи. Концентрація банківського капіталу та забезпечення необхідних фінансових джерел і дієвих механізмів підвищення рівня капіталізації банківської системи є актуальними завданнями розвитку фінансового сектору України.

Активізація процесів злиття і поглинань визначається економічними циклами, лібералізацією економік, розвитком ринків капіталів та фінансових послуг, зростанням обсягів й усуненням обмежень іноземних інвестицій. Із урахуванням сучасних економічних реалій провідні економіки країн, що розвиваються, мають прискорити реалізацію структурних реформ для перебалансування попиту з метою підвищення рівня внутрішнього споживання, чому сприятиме введення системи ринково орієнтованих обмінних курсів, визначення заходів для рекапіталізації банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вибору методів фінансування та необхідності забезпечення достатності фінансових ресурсів розглянуто в роботах науковців М. Генсе та А. Степаненко [1, с. 88–91; 2, с. 19–21]. Дослідження показали, що на вибір рішення про фінансування впливає вибір методів: фінансування за допомогою власного або акціонерного капіталу; фінансування за допомогою позики; змішане (гібридне) фінансування. Проте реальність не завжди підтверджує теоретичні постулати.

Д. Хардінг і С. Роувіт у праці «Мистецтво злиттів і поглинань» зауважили, що логіку корпоративної стратегії необхідно реалізувати в угодах аж до інтеграції придбаного банку [3, с. 180–189]. Д. Депаффіліс вважає, що злиття/поглинання охоплює десять взаємозалежних етапів, що визначаються у процесі планування і до завершення угоди та інтеграції компаній [4, с. 302–310].

Проблеми консолідації банківського бізнесу досліджували у своїх наукових працях І. Івасів [5], Л. Ключко [6], В. Коваленко [7], Л. Кузнецова [8], А. Нікітін [9] та багато інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в науково-практичній літературі з організації фінансового забезпечення реструктуризації банків немає структурованих, інформативно достатніх підходів до ефективного управління необхідними фінансовими ресурсами. Особливості формування системи фінансового забезпечення процесу злиття/поглинання банків доцільно досліджувати з позиції класифікації у структурно-логічній схемі зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення даного процесу, та фінансового стану банків-учасників.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад фінансового забезпечення консолідації банків.

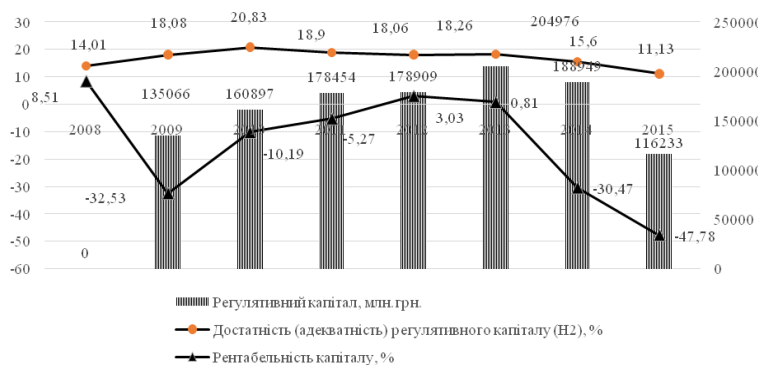
Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність і специфіка поняття «фінансове забезпечення процесу злиття/поглинання» є важливими характеристиками фінансової діяльності банків. Якщо банківські установи фінансово стійкі, то вони мають конкурентні переваги над іншими банками, залучають додаткові фінансові ресурси, домінують у сегментах ринку, освоюють нові нетрадиційні види послуг і сфери інвестиційних укладень. Із цього приводу фінансову стійкість банків можна розглядати через показники капітальної стійкості (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, капітальна стійкість банків України має тенденцію до зниження. Показник достатності капіталу банків у 2015 р. хоча й відповідає нормативним значенням, але в порівнянні з 2014 р. знизився на 4,3%. Рентабельність капіталу свідчить про збиткову діяльність банків та неспроможність банків нівелювати ризики, що притаманні сучасному банківському бізнесу.

Відповідно до офіційних даних Національного банку України, кількість банків, які мають банківську ліцензію на 01 жовтня 2015 р. (без урахування неплатоспроможних банків), становила 122, з яких: з іноземним капіталом – 40 банків, у т. ч. зі 100%-м іноземним капіталом – 18 банків. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків за дев'ять місяців зросла до 37,9%.

Збиток діючих банків за період із січня по жовтень 2015 р. склав 56,3 млрд. грн. Доходи банків України за 10 місяців 2015 р. склали 172,3 млрд. грн., витрати – 228,6 млрд. грн.

Про потребу в розробці фінансового забезпечення консолідації банківського бізнесу свідчать дані про банки, в яких уведено тимчасову адміністрацію.



*2015 р. – станом на 01.12.2015 р.

Рис. 1. Динаміка показників капітальної стійкості банків України за період 2008–2015 рр.

Джерело: складено автором за http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

страцію та які знаходяться у стадії ліквідації. Так, станом на 26.01.2016 р., до неплатоспроможних банків, де введено тимчасову адміністрацію, віднесено: «Банк Софіївський», «Уніком-банк», «Національні інвестиції», «Радикал Банк», «Фінансова Ініціатива». До неплатоспроможних банків, які знаходяться у стадії ліквідації, віднесено 67 банків.

Автор вважає, що ефективне фінансове забезпечення процесу злиття/поглинання банків передбачає спроможність протистояти деструктивним змінам економічного середовища; послідовність здійснення операцій щодо залучення необхідних коштів фізичних та юридичних осіб; стабільність фінансового стану в довготерміновій перспективі.

Процес злиття/поглинання супроводжується визначенням основних інтегральних фінансово-економічних показників діяльності новоствореного банку, які синтезують характеристики інших економічних складових стійкості нового банку: обсяг і структуру власних ресурсів, рівень доходів та прибутку, ліквідність.

Банківські злиття/приєднання в більшості випадків відносять до конгломератних угод, які передбачають об'єднання між банками, а також банків із небанківськими кредитними установами, інвестиційними фондами, страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами, факторинговими чи лізинговими компаніями.

Варто зазначити, що характер та форми реорганізації банківських установ значною мірою залежать від загальної політики центрального банку і стратегічних намірів потенційних партнерів (табл. 1). Як видно із цієї таблиці, стратегія на збереження статусу орієнтує учасників угоди на горизонтальну інтеграцію у сфері бізнесу і пасивну регіональну й галузеву політику. Стратегія на абсорбцію орієнтує на вертикальну інтеграцію, активну галузеву і пасивну регіональну політику з використанням захисних механізмів.

На відміну від попередніх стратегічних концепцій симбіоз передбачає конгломеративний зв'язок із бізнес-процесами, активну регіональну й галузеву політику та використовує агресивні маркетингові стратегії. Такий підхід був би найприйнятнішим для створення банківських корпорацій і холдингових груп.

Стратегія виходу на нові ринки має враховувати різноманітні можливі варіанти розвитку банку. У даному контексті процес злиттів та поглинань охоплює операційний, тактичний і стратегічний рівні реалізації. Операційний рівень визначає інтеграцію різних видів банківського бізнесу, тактичний рівень (поглинання і стабілізація) – тактичні дії в поточній ситуації, стратегічний рівень – визначає вибір об'єкта. При визначенні ефективності фінансового забезпечення доцільно встановити вартість майбутніх нових стратегій.

Процес злиттів і поглинань охоплює чотири основних етапи. Перші три етапи передбачають планування злиття і поглинання, аналітичну роботу з потенційним об'єктом злиття/поглинання, переговори про можливе злиття та підписання відповідної угоди. Четвертий етап – практична реалізація проекту.

Водночас варто враховувати перспективи постінтеграційних процесів. Такий підхід до укладання угод має визначати наступні етапи злиття/поглинання: розроблення стратегії злиттів і поглинань; аналіз потенційного об'єкта злиття або поглинання; переговорний процес та укладення угоди; оцінка фінансового стану; інтеграція; постінтеграція.

Зауважимо, що непрозорість фінансової звітності та закритість інформації про угоди злиття/поглинання дає змогу поглинаючому банку з метою поліпшення власних і консолідованих фінансових показників використовувати потенціал розвитку банку-мети, а також збільшити свою клієнтську базу.

Для поглибленого дослідження організаційних форм та методів фінансування варто акцентувати увагу на наступних

Таблиця 1

Характеристика варіантів реорганізації банківських установ на основі злиття (приєднання)

Стратегічні наміри потенційних учасників угоди	Зв'язок із бізнес-процесами	Регіональна політика	Галузева політика	Стратегія, яка використовується
Збереження статусу	Горизонтальна інтеграція	Пасивна	Пасивна	Спостережна
Абсорбція	Вертикальна інтеграція	–	Активна	Захисна
Симбіоз	Конгломерат	Активна	–	Агресивна

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Основні етапи фінансування угод зі злиття й поглинання банків

№ з/п	Етап	Завдання
1.	Визначення доцільності фінансування угод	типологізація продавців і покупців економічних агентів; структурування угод купівлі/продажу економічних агентів; підбір банку-цілі для придбання або пошуку інвесторів; визначення доцільності залучення зовнішнього фінансування для угод
2.	Оцінка вартості	визначення вартості банку і розроблення заходів щодо її збільшення; оптимізація портфеля активів/пасивів банку; моделювання фінансових потоків банків і верифікація наявних моделей
3.	Фінансова оптимізація й реструктуризація	оптимізація і реструктуризація фінансової заборгованості; конвертація боргових зобов'язань у капітал економічних агентів; залучення інвесторів у капітал економічних агентів із високим борговим навантаженням
4.	Пріоритети стратегічного розвитку	реалізація фінансового потенціалу новоствореного банку; адаптація діяльності економічних агентів до деструктивного впливу загроз; управління фінансовими ризиками; діагностування стану фінансової безпеки розвитку економічних агентів

Джерело: складено автором

схемах здійснення угод зі злиття і поглинання банків: банк-покупець купує банк-мету з оплатою в грошовій формі; банк-покупець купує контрольний пакет акцій банку-мети, при цьому створивши холдинг для банку-мети, який продовжує функціонувати як юридична особа; проведення злиття банку-мети і банку-покупця на основі обміну акціями (цінними паперами) між ними; банк-покупець купує банк-мету з оплатою цінними паперами, що випустив банк-покупець; банк-мета зливається з банком-покупцем і в результаті створюється новий банк.

При виборі методу фінансування процесу злиття/поглинання банки мають керуватися: наявністю вільного власного капіталу; методиками коригування на основі коефіцієнта обміну акціями у кожній конкретній ситуації.

Для підвищення ефективності управління фінансовим забезпеченням процесу злиття/поглинання банків доцільно: по-перше, використання наукового підходу для визначення найефективніших способів фінансування; по-друге, визначити економічні агенти, які найкраще підходять для реалізації процесу злиття/поглинання; по-третє, забезпечення фінансовими ресурсами, необхідними для ефективного виконання завдання; по-четверте, системне використання матеріального стимулювання для підвищення ефективності реалізації процесу злиття/поглинання (табл. 2).

Науково-методичні підходи до визначення основних етапів фінансування угод зі злиття й поглинання банків поки що недостатньо розроблені в економічній літературі. Уважаємо, що основними завданнями забезпечення фінансової стабільності банків є такі: справедлива оцінка вартості банку або частки в ньому; пошук кращого покупця для банку; структурування угоди «під ключ»; визначення оптимального періоду часу для процесу злиття/поглинання; організація процесу злиття/поглинання з максимальною ефективністю; підготовка банку для нових інвесторів і забезпечення їхнього доступу до глобальної експертизи; визначення стратегічних перспектив розвитку банку; вибір найефективнішого способу фінансування; реалізація фінансового потенціалу новоствореного банку.

В економіко-правовій літературі [10, с. 7–10] на особливу увагу заслуговує посилення інституційної складової захисту прав учасників реструктуризаційних процесів та впровадження альтернативних механізмів урегулювання спорів, зокрема застосування досудових (альтернативних) механізмів вирішення спорів у сфері фінансових послуг і доцільність створення в Україні інституту фінансового омбудсмена при асоціації банків.

Новітньою технологією є застосування медіації. Медіація – це метод вирішення суперечок із залученням медіатора (посередника), який допомагає сторонам суперечки узгодити конфліктну ситуацію, щоб сторони змогли самостійно вибрати той варіант, який відповідатиме їхнім економічним інтересам. Зауважимо, що під час медіації сторони приходять до згоди самі, а медіатор не приймає рішення за них.

Основними тенденціями в розвитку теорій реструктуризації сьогодні є: зростання ролі людського фактора в економіці; формування нових, більш високотехнологічних схем злиття/поглинання; структурні зміни економічної і соціальної структури суспільства; підвищення значення економічних агентів. Це потребує застосування методологічних принципів та відповідних підходів до комплексного аналізу доцільності фінансування злиття/поглинання банків.

У даному контексті системний підхід регулювання процесу фінансування консолідації в умовах реструктуризації банківських установ означає, що менеджмент має розглядати процес злиття/поглинання як сукупність взаємопов'язаних елементів (економічні агенти, завдання, технології), зорієнтованих на досягнення ефективності злиття/поглинання за системних змін зовнішнього середовища. Для ефективного використання цього підходу доцільно використовувати теорію систем.

Оскільки на практиці є багато факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, то найефективнішим методом у конкретній ситуації буде метод, котрий більше відповідає певній ситуації. У даному контексті важливо розробити методологічні підходи до регулю-

Таблиця 3

Напрями вдосконалювання методології регулювання процесу фінансування консолідації в умовах реструктуризації банків

№ пор.	Напрямок удосконалення	Характеристика
1.	Процес фінансування консолідації в умовах реструктуризації банків	Визначення умов фінансування Дослідження джерел фінансування проектів Прогнозування джерел фінансування
2.	Відповідність національної банківської системи параметрам банківських систем розвинених країн	Оцінка залежності банківської системи від зовнішніх запозичень Вплив іноземного капіталу на національну банківську систему Оцінка достатності банківського капіталу для кредитування Оцінка конкурентних позицій банків і динаміки співвідношення показників банківської системи та показників економічної системи Застосування діючих і розробка нових інструментів державного регулювання розвитку банківської системи
3.	Аналіз процесів злиття/поглинання банків	Визначення послідовності процесів і чинників, що на них впливають (узгодження учасників процесу і внутрішніх чинників, узгодження учасників процесу і зовнішніх чинників, установлення взаємозв'язку із міжнародними процесами) Організація системи моніторингу (оцінка ефективності залучення фінансових ресурсів, коректування фінансової політики для підвищення фінансової стійкості) Оцінка динаміки процесів (характеристика консолідації, визначення масштабності і тривалості, методи стимулювання, доступність фінансових ресурсів) Тенденції виявлення доступності джерел фінансування
	Дослідження стратегії розвитку новоствореного банку	Сприятлива, оптимістична на довготермінову перспективу Сприятлива, оптимістична на середньотермінову перспективу Дослідження вартості новоствореного банку

вання процесу фінансування консолідації в умовах реструктуризації банків (табл. 3).

При дослідженні укладення угод не можна абстрагуватися від проблем визначення вартості злиття/поглинання. Фінансово-економічна криза актуалізували перед НБУ та банками завдання оптимізації витрат:

1. Банки завищують чисту нинішню вартість угод злиття/поглинання. До важливих параметрів угоди належать темпи зростання грошових потоків і прибутку з урахуванням часових параметрів. Доцільно враховувати можливість зниження сукупного доходу в процесі злиття/поглинання банків.

2. Прогнозування норм прибутку і поділу ринку варто узгоджувати з реаліями розвитку банківської системи в умовах конкурентного середовища.

3. Аксиоматичним є визначення рівня зниження витрат. Реальні одноразові накладні витрати, як правило, недооцінюють. Приблизно в 60% випадків при проведенні злиттів удається досягти запланованого рівня зниження витрат, однак майже в кожному четвертому випадку можливість скоротити витрати переоцінюється принаймні на 25% [11, с. 40–46].

4. Емпіричною є переоцінка синергетичних ефектів щодо зростання доходів у процесі злиттів/поглинань банків. Вибір часу реалізації синергії в поточній вартості дає банкові змогу одержати синергетичний ефект.

5. Доцільною є оптимізація мережі філій та персоналу. Деякі області, зокрема Запорізька та Тернопільська, привабливі для залучення коштів не завдяки загальному обсягу залучених депозитів, а через нижчий рівень конкуренції між банківськими установами в цих областях.

У процесі націоналізації проблемних банків важливо визначити економіко-організаційні заходи щодо управління ними до повернення у приватну власність. Реструктуризація банківського сектору має бути науково обґрунтованою й оптимізувати співвідношення великих, середніх і малих банків.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що в Україні в перспективі активізація ринку злиття та поглинання супроводжуватиметься зростанням обсягів боргового фінансування цих операцій та активізацією діяльності інвестиційних банків.

Економічно виправданим є розроблення методики, яка дає змогу визначати такі пріоритети: чи варто банку створювати великі відділення зі значною кількістю працівників (ця концепція ефективна для регіонів із значною густотою населення та великим обсягом залучених депозитів); чи необхідно банку активно розвивати в регіоні дистанційні методи обслуговування, такі як видача платіжних карток разом із функцією здійснення дистанційних платежів через мережу Інтернет (концепція ефективна для областей із низькою густотою населення та низьким рівнем концентрації фінансових ресурсів фізичних або юридичних осіб); чи доцільно банку комбінувати шляхи обслуговування клієнтів через розрахунок оптимальної чисельності відділень, їх оптимального штатного розпису, використання дистанційних методів і банкоматів самообслуговування для досягнення головної мети в процесі подолання наслідків фінансової кризи – підвищення прибутковості банківської діяльності.

Література:

1. Генске М. Механизмы финансирования слияний и поглощений: международный опыт / М. Генске // Слияния и поглощения. – 2003. – № 9. – С. 88–93.
2. Степаненко А. Механизмы финансирования сделок по враждебному поглощению / А. Степаненко // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 11. – С. 18–23.
3. Депафилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / Д. Депафилис. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 960 с.
4. Хардинг Д., Роувит С. Искусство слияний и поглощений. Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки / Д. Хардинг, С. Роувит. – М.: Гревцов Паблишер, 2007. – 256 с.
5. Івасів І.Б. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І.Б. Івасів, Р.В. Корнилюк // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 10. – С. 84–91.
6. Ключко Л.А. Транснаціональні банки: позитивний вплив і негативні наслідки для національних банківських систем / Л.А. Ключко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 110.
7. Коваленко В.В. Проблеми капіталізації та концентрації капіталу в банківській сфері / В.В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 49–54.
8. Кузнєцова Л.В. Вплив фінансової глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції на розвиток банківської системи України / Л.В. Кузнєцова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 606. – С. 294–299.
9. Нікітін А.В. Стратегічна реорганізація банківської системи України / А.В. Нікітін // Економіка сьогодні: актуальні питання та перспективи: зб. наук. праць. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – № 2. – С. 69–79.
10. Соркін І.В. Альтернативні механізми врегулювання спорів у сфері фінансових послуг: світовий досвід та реалії України / І.В. Соркін // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 7–19.
11. Кристоферсон С. Проклятые победители: ошибки слияний / С. Кристоферсон, Н. МакНис, Д. Сиас // Вестник McKinsey Quarterly. – 2004. – № 2. – С. 40–46.

Радова Н.В. Финансовое обеспечение консолидации банков

Аннотация. Определены предпосылки введения процесса финансового обеспечения консолидации банков. Проанализированы факторы, обуславливающие процессы консолидации банков. Предложены основные элементы методологии финансового обеспечения консолидации банков

Ключевые слова: финансовое обеспечение, слияния и поглощения, консолидация, регулирование, финансовая устойчивость.

Radova N.V. Financial support consolidation of banks

Summary. The article defines the conditions of the process of administration of financial support consolidation of banks. The factors that contribute to the processes of consolidation of banks are analysed. The basic elements of the methodology for financial support consolidation of banks

Keywords: financial support, mergers and acquisitions, consolidation, regulation, financial stability.

Ткаченко І.П.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку,

Дніпродзержинський державний технічний університет

Очеретяний В.В.,

студент,

Дніпродзержинський державний технічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ: ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

Анотація. Досліджено проблеми розвитку інфраструктури фінансового сектору та використання сучасних технологій. Здійснено оцінку структури фінансових інститутів, визначено їхню роль у побудові інноваційної моделі економіки України. Проаналізовано інноваційні перетворення фінансових інституцій та визначено можливості їхньої імплементації.

Ключові слова: інновації, інституції, інституційна структура, перетворення, впровадження.

Постановка проблеми. Сьогодні основним рушієм прогресу, без якого неможливий розвиток, у тому числі й фінансових інститутів, є впровадження інновацій. Засади формування цілісної системи пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та їхньої реалізації в Україні визначає Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1], який при цьому спирається на законодавство щодо пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та про державні цільові програми. Законом визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2012–2021 рр., серед яких один із ключових – запровадження державою заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури. Актуальність дослідження інноваційних перетворень у фінансових інститутах на теоретико-методологічному рівні обумовлена необхідністю активізації інноваційних процесів у вітчизняному фінансовому секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку інфраструктури фінансового сектору та використання сучасних технологій у світовій теорії та практиці приділяється достатня увага. Протягом останніх років ці питання стали об'єктом дослідження багатьох українських учених, серед яких насамперед необхідно назвати Алексеєнко Л.М., Базилевича В.Д., Васильченко З.М., Внукову Н.М., Гесця В.М., Грушко В.І., Задорожного Г.В., Кіреєва О.І., Корнєєва В.В., Криклія А.С., Кузнецову А.Я., Лисенка Р.С., Лютого І.О., Мороза А.М., Науменкову С.В., Опаріна В.М., Примостку Л.О., Савлука М.І., Смовженко Т.С., Сохацьку О.М., Терещенко Г.М., Чухно А.А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатньо високий рівень зарубіжних і вітчизняних наукових розробок із проблем розвитку фінансового сектору, ще не вирішеними залишається низка проблем щодо обґрунтування впливу імплементації інноваційних перетворень фінансових інституцій на структурну розбудову фінансового сектору в контексті вимог до формування конкурентних переваг та забезпечення фінансової стабільності фінансових інститутів.

Мета статті полягає в аналізі інноваційних перетворень фінансових інституцій та дослідженні можливостей їхньої імплементації в сучасних економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи те, що сучасна теорія інновацій вирішальною мірою формується під впливом інституціоналізму, роль інституцій у житті організованого суспільства важко переоцінити, оскільки ключовим завданням країни в умовах трансформаційних перетворень є створення та розвиток інститутів ринку. Удосконалення існуючих фінансових інструментів та створення нових продуктів і послуг стали ключовими чинниками розвитку світових фінансових ринків, що викликало зміни як національних фінансових ринків, так і економік країн у цілому.

Слід зазначити, що розвиток інституціоналізму потребує вдосконалення понятійного апарату і розмежування змісту таких категорій, як «інституції» та «інститут», оскільки відсутність наукової понятійно-категоріальної чистоти призводить до змішування змісту різних понять [2].

Основні підходи етимологічних досліджень визначення поняття «інституції» представлено у табл. 1.

Таблиця 1
Групування основних підходів етимологічних досліджень визначення поняття «інституції»

Підходи до визначення інституцій	Опис підходів
«Фундаторська ортодоксія»	- інституції: формальні, неформальні
«Тотально-інституційний підхід»	- інституція як традиція, норма, як безумовний спосіб господарюючої поведінки є чимось стійким, незмінним, стабільним
«Інституційно-системне структурування»	- владно-організаційні інститути (інститути державної влади, інститут місцевого самоврядування); - базисно-господарські та функціонально-економічні системні інститути (інститут власності, інститут підприємництва, інститут грошей, фінансово-кредитний інститут, інститут ціноутворення); - господарсько-асоціативні інститути (домогосподарство, фірма, держава); - асоціативно-соціальні інститути (партії, профспілки, суспільні об'єднання, громадські організації)

Групування основних підходів до системи комплексного підходу етимологічних досліджень визначення сутності поняття «інститут» дозволило констатувати його як тривалі суспільно-економічні відносини, які базуються на формальних

Таблиця 2

Структура фінансових установ України в 2011–2015 рр.

Фінансові установи	31.12.2011	%	31.12.2012	%	31.12.2013	%	31.12.2014	%	01.10.2015	%
Страхові компанії, усього	442	10,4	414	9,4	407	9,06	407	8,8	385	8,4
у тому числі:										
страхові компанії з ризикових видів страхування	378	8,9	352	8	345	7,6	345	7,4	330	7,2
страхові компанії зі страхування життя	64	1,5	62	1,4	62	1,3	62	1,3	55	1,2
Кредитні установи, усього	1672	39,5	1765	40	1839	40,9	1888	40,9	1871	40,8
у тому числі:										
банки	176	4,1	176	4,03	176	3,9	180	3,9	163	3,5
кредитні спілки	613	14,4	617	14,1	622	13,8	627	13,6	607	13,2
інші кредитні установи	48	1,1	61	1,3	73	1,6	88	1,9	97	2,11
юридичні особи публічного права	30	0,7	30	0,6	30	0,66	30	0,6	30	0,65
Ломбарди	456	10,7	473	10,8	478	10,6	481	10,4	476	10,3
Фінансові компанії	251	5,9	312	7,1	377	8,3	415	9,01	491	10,7
Довірчі товариства	2	0,04	2	0,04	2	0,04	2	0,04	2	0,04
Недержавні пенсійні фонди	96	2,2	94	2,15	81	1,8	80	1,7	76	1,65
Усього установ за рік	4228	100	4358	100	4492	100	4605	100	4583	100

Джерело: побудовано автором згідно з даними Державного реєстру

Таблиця 3

Динаміка вартості та структури активів фінансових інститутів України за 2004–2015 рр.

Показники	Активи фінансових інститутів (млрд. грн.)											
	2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
Банки	134,34	85	213,87	84,2	340,17	84,3	599,39	85,1	926,08	84,3	880,32	77,3
Кредитні спілки	0,84	0,53	1,94	0,76	3,24	0,8	5,26	0,74	6,06	0,55	4,21	0,36
Фінансові компанії	0,816	0,51	1,87	0,73	4,8	1,18	3,27	0,46	6,01	0,54	6,37	0,55
Страхові компанії	20,01	12,6	20,9	8,24	23,9	5,92	32,2	4,57	41,9	3,81	41,9	3,68
Пенсійні фонди	0,01	0	0,046	0	0,137	0	0,281	0	0,61	0,05	0,85	0,07
Інститути спільного інвестування	1,93	1,22	6,09	2,39	17,14	4,24	40,78	5,79	63,23	5,76	82,54	7,24
Загальні активи фінансових інститутів	157,95	100	253,88	100	403,49	100	703,85	100	1097,7	100	1138,75	100
ВВП	345,11	х	441,4	х	544,1	х	720,7	х	948	х	913,3	х
Співвідношення активів фінансових інститутів до ВВП	х	45,77	х	57,52	х	74,16	х	97,66	х	115,79	х	124,7
Співвідношення активів банків до ВВП	х	38,93	х	48,45	х	62,52	х	83,17	х	97,69	880,32	77,3
Показники	Активи фінансових інститутів (млрд. грн.)											
	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		на 01.06. 2015 р.	
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
Банки	942,1	74,8	1054,2	85,7	1127,19	85,9	1278,1	86,8	1408,7	85,4	1476,2	85,1
Кредитні спілки	3,43	0,27	2,38	0,19	2,65	0,2	2,8	0,17	2,6	0,15	1,01	0,05
Фінансові компанії	7,24	0,57	8,09	0,65	9,23	0,7	10,6	0,72	42,4	2,5	67,4	3,88
Страхові компанії	45,2	3,59	48,1	3,91	51,3	3,91	55,4	3,76	70,2	4,2	63,5	3,65
Пенсійні фонди	1,14	0,09	1,38	0,11	1,64	0,12	1,97	0,13	2,38	0,14	2,15	0,12
Інститути спільного інвестування	108,1	8,59	115,7	9,4	119,2	9,09	122,7	8,33	123,5	7,48	124,8	7,19
Загальні активи фінансових інститутів	1258,3	100	1229,8	100	1311,24	100	1471,4	100	1649,8	100	1735,1	100
ВВП	1082,7	х	1316,6	х	1408,9	х	1454,9	х	1566,7	х	1751*	х
Співвідношення активів фінансових інститутів до ВВП	х	116,2	х	93,4	х	93,1	х	101,1	х	105,3	х	99,1*
Співвідношення активів банків до ВВП	х	87,01	х	80,1	х	80,0	х	87,8	х	89,9	х	84,3*

*Дані не повного року

і неформальних інституціях, та як суб'єкта – носія певних соціально-економічних відносин на мікро- та макрорівнях. Ключовим завданням інституцій є створення сигналів про потреби суспільства, тобто генерування інформації у поєднанні з одночасним розв'язанням проблем, що виникають, та підтримкою збалансованості інтересів усіх його членів. У складі інституційної структури фінансового ринку фінансові інститути здійснюють фінансову діяльність, результатом якої є створення власного специфічного продукту, а саме: засобів платежу, акумульованих інвестиційних і кредитних ресурсів, а також різноманітних фінансових послуг. Фінансові інститути покликані забезпечувати ліквідність фінансових активів, з якими вони працюють, а також функцію можливості накопичення багатства. Імплементація інноваційних перетворень фінансових інституцій як економічних дій дають можливість підвищити їхню ефективність за рахунок економії, зумовленої зростанням масштабу операцій, рівномірно розподіляючи ризики.

Слід зазначити, що розвиток фінансових інститутів в Україні відбувається з різними темпами та масштабами,

що впливає на формування їхньої структури. У табл. 2 представлено динаміку структури фінансових установ у 2011–2015 рр. Аналіз даних табл. 2 дав змогу зробити висновок, що станом на 01.10.2015 р. із зареєстрованих у Державному реєстрі 4 583 фінансових установи перше місце за кількістю займають кредитні спілки – 607, фінансові компанії – 491, ломбарди – 476 та страхові компанії – 330. Тобто у структурі фінансових інститутів 40,8% займають кредитні установи, на другому місці страхові компанії з показником 8,4% від загальної кількості.

У табл. 3 та на рис. 1 та 2 представлено динаміку вартості та структури активів фінансових інститутів України за 2004–2015 рр., аналіз якої засвідчує, що, незважаючи на невелику частку кількості банківських установ у структурі фінансових установ, найбільшого розвитку досягли саме вони.

Переважають банки та домінування в пропозиції фінансового ринку банківських інструментів є однією з ключових проблем розвитку вітчизняного фінансового ринку, адже обмеження ринкового вибору фінансових інструментів зумовлює

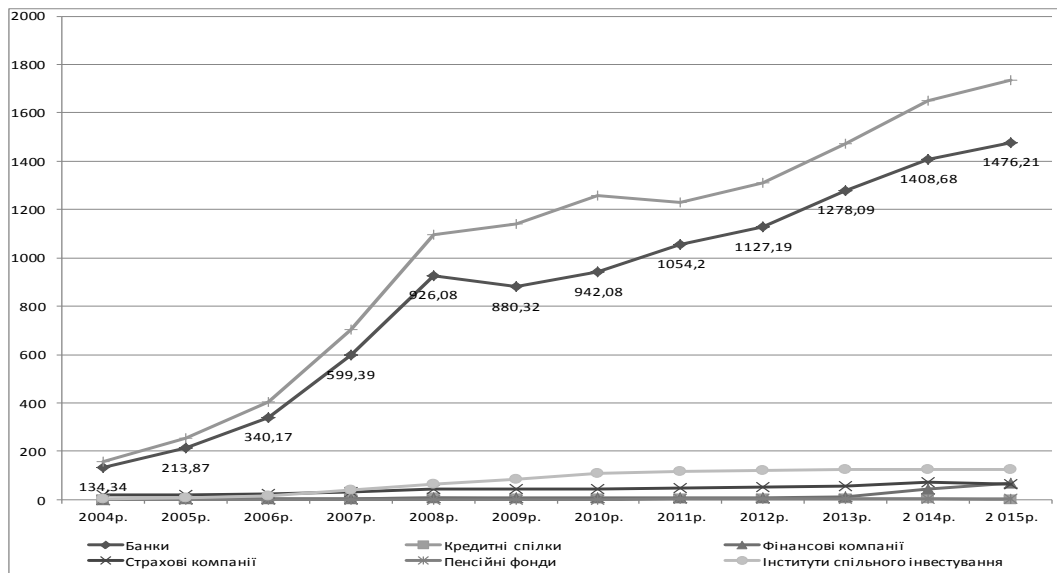


Рис. 1. Динаміка зміни вартості активів фінансових інститутів України за 2004–2015 рр. (млрд. грн.)

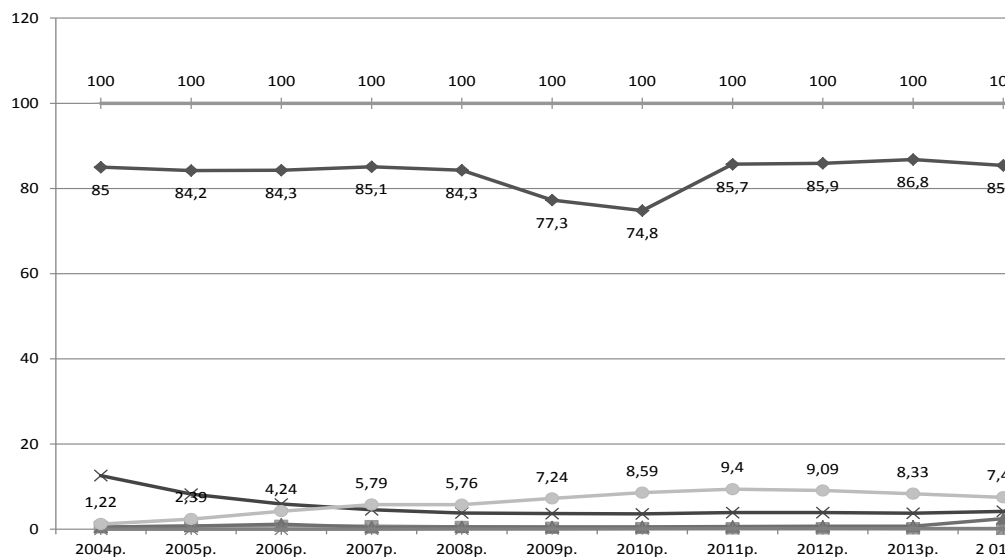


Рис. 2. Динаміка зміни структури активів фінансових інститутів України за 2004–2015 рр. (%)

значну частку банківських депозитів у структурі активів фінансових інститутів.

Слід зважати на те, що в системі сучасного розширеного відтворення фінансове забезпечення інноваційного розвитку стає ключовою проблемою. Фінансовий капітал забезпечує реалізацію інноваційного процесу, а інновації породжують додатковий капітал і, відповідно, нові інвестиції. Саме тому фінансові компанії все частіше вдаються до впровадження інноваційних перетворень. Нові банківські технології – шанс для успішної конкуренції.

Упровадження інноваційного менеджменту як останнього слова в банківському управлінні – нагальна необхідність для українських банків, щоб вижити в міжнародній конкуренції. Інноваційний банківський менеджмент може бути успішно впроваджений в українських банках тільки як частина більш широких заходів із вироблення і застосування на практиці інноваційної стратегії.

Особливої актуальності розвиток наукових досліджень інноваційних стратегій банку набуває в умовах світової глобалізації, коли формується принципово нове зовнішнє середовище діяльності, оскільки цей процес характеризується суперечливістю та певною обмеженістю [3].

Спеціалісти зазначають, що сьогодні банки в розвинених країнах практично вичерпали можливості зростання як за рахунок звичних внутрішніх джерел, так і за рахунок злиттів та поглинань. Зниження відсоткової маржі і взагалі процеси дезінтермедіації, тобто відмова кредиторів і позичальників від послуг банків як фінансових посередників та їхня орієнтація на пряме фінансування за схемою «інвестор – емітент цінних паперів», призводять до суттєвого зменшення доходів банків від традиційних операцій. Таким чином, для забезпечення самозбереження та розвитку банківських інститутів на перший план об'єктивно виходить потреба формування нового, інноваційного мислення [4].

У сучасних умовах, коли стандартним набором продуктів досвідченого споживача дуже важко здивувати, виникає необхідність створення нових, специфічних, індивідуалізованих банківських продуктів, упровадження яких знаменує перехід на новий ступінь розвитку індустрії фінансових послуг. Розробка та вдосконалення банківських продуктів є домінуючим напрямком інноваційної діяльності банків, що отримало назву банківського інжинірингу.

На сьогодні менеджмент провідних банків світу визначає, що наявність інновацій у банку є ключовою ознакою, що відрізняє їх від конкурентів. Забезпечення фінансової стабільності та підвищення фінансової ефективності потребує від банків як ключових гравців на ринку фінансових послуг не тільки запровадження нових продуктів і послуг, а й більш зваженого інноваційного підходу до власних бізнес-моделей сталого економічного розвитку на основі вироблення і застосування на практиці інноваційної стратегії імплементації конвергентних процесів банківського сектору, страхового та фондового ринку. Поступове зближення зазначених сегментів фінансового ринку забезпечує можливість розвитку нових видів фінансових інструментів та перенесення застосовуваних технологій з одного ринку на інші. Одним із основних результатів конвергенції банківського і страхового ринків із фондовим ринком стало застосування механізму сек'юритизації при управлінні активами фінансових установ.

Банківсько-страхова інтеграція відіграє визначальну роль у забезпеченні розвитку фінансового сектору економіки. Наслідком об'єднання банківського і страхового капіталів, а також інформаційно-технологічних, кадрових, управлінських та інших ресурсів учасників інтеграції є досягнення синергетичного ефекту на рівні окремих корпоративних об'єднань. У залежності від рівня інтеграції доцільним є виокремлення таких видів БСІ, як інтеграція асортименту (формою реалізації даного виду є комплексні фінансові продукти), інтеграція масштабу (реалізується у формах спільних каналів збуту та стратегічних альянсів), а також повна інтеграція (представлена банківсько-страховими групами) [5].

Проте на сьогоднішній день не менш важливим напрямком є розвиток інноваційних технік передачі на ринок капіталу і страхових ризиків на основі спільної фінансової технології, що передбачає створення спеціального інвестиційного посередника та впорядкування інфраструктури як забезпечувальної системи інвестиційного ринку.

Ефективність виконання інвестиційним ринком своєї основної функції по мобілізації розрізаних інвестиційних ресурсів, їх акумуляції та трансформації у продуктивний капітал значною мірою залежить від впорядкованості інфраструктури цього ринку, окресленості інституційного та правового поля, швидкості та надійності здійснення суб'єктами ринку інвестиційних операцій та функціонування комунікаційних систем, розвитку сучасних форм та методів консолідації ресурсів.

Висновки. Імплементація механізмів взаємовигідної співпраці інвестиційних посередників у межах інвестиційних консорціумів сприятиме забезпеченню стабільності функціонування банків і фінансових установ, підвищенню рентабельності їхньої діяльності та збільшенню обсягів інвестування, що створить підґрунтя для подальшого зростання вітчизняної економіки.

Література:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № № 19–20. – Ст.166.
2. Катигрובה О.В. Сутнісна характеристика понять «інститут» та «інституція» в теорії інновацій / О.В. Катигрובה [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/economic-theory-and-history-311/7510-description-of-understanding-sutnsna-qnstitutq-ta-qnstitutsyaq-in-teor-nnovatsy>.
3. Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти: [монографія] / С.Б. Єгоричева; ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». – Полтава: АСМІ, 2010. – 348 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/612/1/monografiya2010.pdf>.
4. Кононенко А.Ф., Кононенко О.Т. Впровадження інновацій в банківській практиці України та світу / А.Ф. Кононенко, О.Т. Кононенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/60/8294-vprovadzheniya-innovacij-v-bankivskij-praktici-ukraini-ta-svitu.html>.
5. Козьменко С.М., Багмет К.В. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С.М. Козьменко, К.В. Багмет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://insurance.uabs.edu.ua/uk/biblioteka/statti/51-teoretychne-pidgruntia-bankivsko-strakhovoi-intehratsii.html>.

Ткаченко И.П., Очеретяный В.В. Инновационные превращения отечественных финансовых институций: проблемы разработки и внедрения

Аннотация. Исследованы проблемы развития инфраструктуры финансового сектора и использования современных технологий, осуществлена оценка структуры финансовых институтов. Определена их роль в построении инновационной модели экономики Украины. Проанализированы инновационные превращения финансовых институций и определены возможности их имплементации.

Ключевые слова: инновации, институции, институционная структура, превращение, внедрение.

Tkachenko I.P., Ocheretianyi V.V. Innovative transformations of home financial institutes: problems of development and introduction

Summary. The problems of development of infrastructure of financial sector and use of modern technologies are investigational in the article, the estimation of structure of financial institutes is carried out, their role is certain in the construction of innovative model of economy of Ukraine, innovative transformations of financial institutes are analysed and possibilities of their introduction are analysed.

Keywords: innovations, institutes, institutional structure, transformation, introduction.

СТАТИСТИКА

Баранник З.П.,
д.е.н., професор кафедри статистики,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
Берідзе Т.М.,
к.т.н., доц. кафедри економічної кібернетики,
Криворізький факультет
ДВНЗ «Запорізький національний університет»

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОГО КОМПЛЕКСУ

Анотація. У статті запропоновано методику здійснення моніторингу ефективності організаційно-економічного стану для підприємств гірничого комплексу, яка дозволяє забезпечити реалізацію стратегії розвитку організації в довгостроковій перспективі, раціонально розподіляти зусилля співробітників і в кінцевому рахунку досягати поставлених цілей. Дана методика може бути корисною при проведенні аналізу та оцінки ефективності управління на підприємствах.

Ключові слова: моніторинг, ефективність, управління, критерії, організаційно-економічний стан.

Постановка проблеми. У даний час проблема комплексної оцінки ефективності організаційної структури управління підприємств гірничорудного комплексу є одним із найбільш складних і мало розроблених питань не тільки у вітчизняній економіці, але і в зарубіжній практиці. Провести об'єктивну комплексну оцінку ефективності організаційної структури управління підприємства досить складно, оскільки необхідно врахувати велику кількість різних аспектів, які мають свою особливу специфіку на кожному підприємстві. Незважаючи на те що визначеній проблемі присвячено значну кількість наукових праць, досі не існує загально визначеного комплексного критерію оцінки ефективності організаційної структури управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням оцінки ефективності організації приділяли багато уваги зарубіжні та вітчизняні вчені: Беляєв В.А., Бернс В., Бузирев В.В., Васильєв А.В., Дмитрієв Я.В., Завлін Д.М., Карпов В.Г., Лімітовський І.А., Львів Д.С., Чистов Л.М., Хавранек П.М., Хонка Я. [1–5] та ін. Поняття «критерій ефективності» при всьому своєму розмаїтті зводиться до одного – це якась основа для вибору кращого варіанта формування організаційної структури управління підприємства, що забезпечує отримання максимального результату при максимальних, але необхідних витратах. Критерій ефективності повинен на адекватному рівні відображати сутність системи управління та бути мірою її цілеспрямованого функціонування [1].

У своїх наукових працях Шклярський Л.Ф., Даниленко Ю.І., Малованов Б.К. до критеріїв ефективності організаційних структур управління відносять: оперативність роботи апарату управління; економічність його функціонування; створення передумов для розробки, прийняття і здійснення оптимальних управлінських рішень [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, недостатня вивченість ефективності

організаційної структури управління підприємницьких структур пов'язана з відсутністю прийнятої на державному рівні методики її оцінки, з прописаними в ній критеріями і показниками ефективності.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні й побудові методики щодо основних засад моніторингу ефективності організаційно-економічного стану підприємств гірничого комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика моніторингу економічної ефективності структури управління підприємством складається з наступних основних етапів:

1) класифікація структурних підрозділів організації за функціональною ознакою з метою визначення числа виробничих підрозділів (m);

2) визначення числа рівнів управління (U), числа керівників f у кожному рівні управління, числа управлінського персоналу P_{ij} при i -те керівника J -го рівня управління, векторів керованості M_{ij} для i -го керівника J -го рівня.

3) формується матриця потоків, повністю описує потік випадкових оперативних завдань між об'єктом управління і регулятором;

4) формується матриця підпорядкованих зв'язків;

5) розраховується трудомісткість вирішення оперативних завдань для кожного керівника;

6) експертами визначається час, необхідний керівнику J -го рівня управління в день на рішення оперативних і стратегічних завдань;

7) розраховується середній час вирішення оперативних завдань матриці потоків;

8) розраховуються значення економічних показників якості організаційної структури управління компанії.

Визначаються значення групи показників, а саме показники, що характеризують ефективність структури зв'язків. Перевіримо зв'язність елементів організаційної структури. Для проведення детального аналізу організаційної структури ПАТ «Кривбасазлізрудком» представимо її у вигляді графа (рис. 1):

де X – безліч вершин, відповідна безлічі структурних елементів; U – безліч ребер, відповідна безлічі зв'язків між структурними елементами організації. Для опису графа G нами будується матриця суміжності, яка має вигляд вид $A = \|a_{ij}\|$, де a_{ij} – елементи матриці суміжності, що визначаються як $A = 1$ при наявності зв'язку і $A = 0$ при відсутності зв'язку між елементами і та j . Будуємо матрицю суміжності за такою схемою (рис. 2).

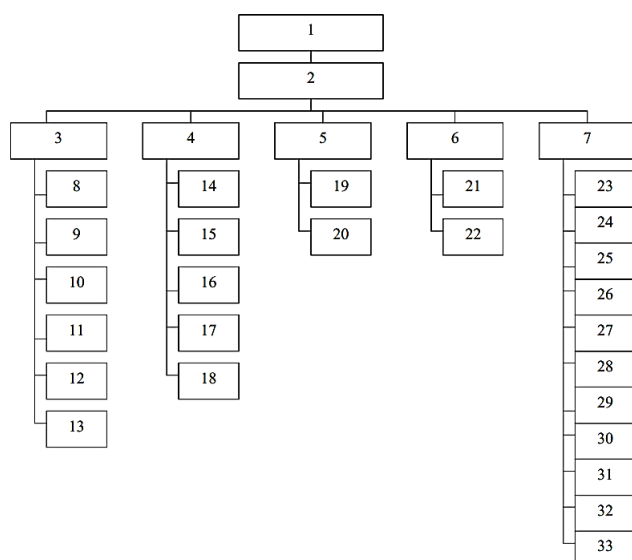


Рис. 1. Граф ПАТ «Кривбасзалізрудком»

№ експерта	№ фактора					
	1	2	...	i	...	N
1	X ₁₁	X ₁₂	...	X _{1i}	...	X _{1n}
2	X ₂₁	X ₂₂	...	X _{2i}	...	X _{2n}
...	...	...	...	...	...	...
j	X _{ji}	X _{j2}	...	X _{ji}	...	X _{jn}
...	...	...	...	...	...	...
m	X _{m1}	X _{m2}	...	X _{mi}	...	X _{mn}

Рис. 2. Матриця суміжності

На підставі матриці суміжності визначається ранг (RI) кожного елемента. Чим вище ранг елемента, тим більш цей елемент пов'язаний з іншими елементами і тим більш важкими будуть наслідки при втраті якості його функціонування.

У нашій структурі найбільш високі ранги мають керівники дивізіональних підструктур ($R_i = 0,11$ та $0,19$), відділу продажів і відділу стратегії ($R_i = 0,05$), а також рівні ранги ($R_i = 0,09$) мають директор комбінату і керівник відділу логістики. Це пов'язано з кількістю підлеглих у кожного керівника, і тому виходить, що у генерального директора зв'язок слабкіший. У випадку з першим структурним елементом графа G ($R_i = 0,02$) ситуація пояснюється тим, що генеральний директор усього КЗРК і ми розглядали тільки його зв'язок із директором комбінату в Кривому Розі.

1. Перевіримо зв'язність елементів організаційної структури ПАТ «КЗРК» для організаційних структур, які не мають обривів і висячих елементів. Повинна виконуватися така умова:

$$0,5 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij} \geq n - 1.$$

У нашому випадку умова нерівності виконується:

$$0,5 \cdot 64 \geq 33 - 1$$

$$32 \geq 32,$$

тобто структура ПАТ «КЗРК» є зв'язною.

2. Перевіримо ефективність структури зв'язків, це показник структурної надлишковості (R), який розраховується за формулою:

$$R = \frac{m}{n-1} - 1, \quad m = 0,5 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij},$$

$$R = 0$$

Система з великою надмірністю R потенційно більш надійна, але менш економічна. Якщо $R < 0$, то система є

незв'язною, якщо $R = 0$, то організаційна структура має мінімальну надмірність, якщо ж $R > 0$, то система має надмірність, причому чим вище R, тим більше надмірність.

Для ПАТ «КЗРК» $R = 0$, і тому організаційна структура володіє мінімальною надмірністю зв'язків між її елементами.

3. Визначаємо нерівномірність розподілу зв'язків, використовуючи формули:

$$E = \sqrt{\sum_{i=1}^n p_i^2 - \frac{4m^2}{n}}, \quad p_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}.$$

Для ПАТ «КЗРК» маємо наступні розрахунки:

$$\text{При } n = 33, P_i = 310$$

$$E = 13,6$$

Знаходимо значення Еввід, для цього розраховуємо $E_{\max}$:

$$E_{\text{евид}} = \frac{E}{E_{\max}}, \quad E_{\max} = \sqrt{\frac{1}{4} \cdot (x^2 - 2y - 3x)^2 - 1 + 2y \cdot (y+1) + n \cdot (n-1) - \frac{4m^2}{n}},$$

$$\text{де } n = m - y;$$

$$x = 0, y = -1, E_{\max} = 30,54, E_{\text{евид}} = 0,446.$$

Величина Еввід змінюється від 0 до 1. Розрахунки показують, що розподіл зв'язків для організаційної структури ПАТ «КЗРК» досить рівномірний.

4. Коефіцієнт актуалізації зв'язків розраховується за формулою: $K_{ac} = \frac{C_{\phi}}{C_{\text{заг}}}$.

$$\text{Для ПАТ «Кривбасзалізрудком»: } K_{ac} = 0,109.$$

Цей коефіцієнт характеризує ступінь перевантаженості організаційної структури другорядними зв'язками, це означає, що структура не дуже перевантажена.

2. Коефіцієнт сумісності зв'язків. Він розраховується за формулою $K_{cc} = 1 - \frac{C_{\text{козл}}}{C_{\text{заг}}}$, $K_{cc} = 0,906$.

Ефективність зв'язку в організаційній структурі управління напряму залежить від якості та кількості інформації, яка передається по виділених напрямках в одиницю часу. У даному випадку технологія управління розглядається як процес, що визначає основні етапи збору та обробки інформації для реалізації цілей організації. При створенні інформаційної моделі використовують автоматизовані системи управління організацією.

Організаційна структура управління, яка забезпечує процеси прийняття оптимальних управлінських рішень на всіх гілках влади, підтримує через систему зв'язків порядок і зміст усього інформаційного обміну.

У зв'язку з тим, що дивізійна організаційна структура управління складається з низки функціональних блоків, то оцінюється кожен блок, але ми пропонуємо загальний огляд функціонування підприємства:

На останньому етапі рекомендованої нами методики оцінки ефективності організаційної структури управління компанією проводиться оцінка керованості системи організаційної структури.

1. Визначаємо структурну компактність структури (Q), яка відображає загальну структурну близькість елементів між собою за (формулою 1). Для визначення величини загальної структурної компактності нами побудована матриця відстаней для ПАТ «Криворізький залізрудний комбінат». Згідно з цією матрицею, $Q = 4156$. Для кількісної оцінки структурної компактності знаходимо $Q_{\text{відн}}$.

$$Q_{\text{відн}} = \frac{Q}{Q_{\min}} - 1, \quad Q_{\min} = n \cdot (n-1), \quad (1)$$

Отже, маємо:

$$Q_{\min} = 1056,$$

$$Q_{\text{відн}} = 2,93$$

Структурну компактність також можна визначити за діаметром її структури (D): $D = \max_{i,j} d_{ij}$, рівним максимальній відстані d_{ij} у матриці відстаней. Для організаційної структури ПАТ «КЗРК» $D = 5$. Виходячи з цього припущення організаційна структура комбінату має надійність середнього рівня, тому максимальну надійність має лінійна організаційна структура, в якій $Q_{отн} = 0$, а $D = 1$.

2. Знаходимо ступені централізації організаційної структури управління. Використовується показник центральності структурного елемента (Z_i). Для комбінату найбільш центральним елементом повинен бути генеральний директор КЗРК, але так як ми розглядаємо самостійний регіональний підрозділ цієї компанії, то центральним елементом є директор, для якого $\sum_{j=1}^n d_{ij} = 58$, тобто він має максимальний коефіцієнт централізованості. А вплив генерального керівництва виключаємо.

$$Z_i = 35$$

3. Визначаємо ступінь центральності в організаційній структурі через індекс центральності (δ):

$$\delta = 1,16.$$

Але в такому випадку не виконується нерівність $1 \geq \delta \geq 0$. Тому врахуємо в розрахунку коефіцієнту централізованості та індексу центральності усі елементи організаційної структури комбінату:

$$\sum_{j=1}^n d_{ij} = 89, Z_i = 23$$

$$\delta = 0,6$$

Значення ступеня центральності знаходиться в діапазоні $1 \geq \delta \geq 0$, у такому випадку значення ступеню централізованості є середнім, вимоги до пропускну здатності невисокі, але так як через директора комбінату відходить найбільше число зв'язків із прийому та переробки інформації, то зміна в цьому елементі в нашій матриці призведе до змін усієї структури, у гіршому випадку – до повної руйнації цілісності системи.

Якщо в організаційній структурі у центрального елемента значення δ близько до 1, а в нашому випадку, $\delta = 0,6$ керівництву «КЗРК» необхідно розробити заходи щодо дублювання деяких функцій центрального елемента для підвищення надійності структури всієї організації.

При оцінці ефективності організаційної структури управління компанії можна обчислити кількість рівнів ієрархії керуючого органу та кількість підрозділів у ньому.

4. Розраховуємо показник кількості рівнів управління, за формулою:

$$N_{ррл} = \frac{\lg 636 + \lg 8620 + \lg 35 + \lg 2 + \lg 12}{\lg 12},$$

$$N_{ррл} = 9$$

Запропоновані до оцінки ефективності організаційної структури управління (на прикладі ПАТ «Криворізький залізрудний комбінат») є базою для розробки подальших пропозицій щодо вдосконалення організаційної структури. При цьому необхідно пам'ятати, що вдосконалення організаційної структури необхідно в наступних випадках: існуюча організаційна структура управління не відповідає стратегії та цілям організації; відбувається зміна пріоритетів розвитку компанії; збільшуються масштаби і темпи діяльності компанії; знижується ефективність взаємодії між підрозділами компанії; усередині організації створюється новий підрозділ, істотно впливає на функціонування існуючих підрозділів; реорганізація компанії.

Висновки. Запропонована методика та розрахунки показали, що організаційна структура управління ПАТ «Криворізький залізрудний комбінат» відповідає стратегії розвитку організації, усі показники оцінки знаходяться на високому позитивному рівні. Зміни в організації не рекомендуються. Дане підприємство має стійку структуру управління та мало піддається змінам при впливі зовнішніх факторів, проте вона досить хворобливо реагує при змінах внутрішньої структури, але підприємство зможе проводити адекватні зміни зовнішнього середовища, стратегічні і тактичні модифікації.

Таким чином, вироблена вище методика оцінки ефективності організаційної структури компанії може бути використана на прикладі інших гірничозбагачувальних комбінатів.

Література:

1. Бурла А.В. Удосконалення організаційної структури управління інвестиційно-будівельницькою фірмою в умовах економічної стабілізації / А.В. Бурла. – Краснодар, 2005. – 131 с.
2. Денисов В.М. Оптимізація структури після реорганізації. Досвід об'єднання філій / В.М. Денисов // Менеджмент у Росії і за кордоном. – 2005. – № 2. – С. 84–89.
3. Мельник М.В. Аналіз і оцінка систем управління на підприємствах / М.В. Мельник. – М.: Фінанси і статистика, 1990. – С. 135–136.
4. Тихомирова О.В. Оцінка ефективності управління виробництвом / О.В. Тихомирова. – М.: Економіка, 1984. – С. 104.
5. Лімітовський М.А. Основи оцінки інвестиційних рішень / М.А. Лімітовський. – М.: Декан, 1996. – С. 166.
6. Алпатов А.А. Управління реструктуризацією підприємств / А.А. Алпатов. – М.: Вища школа приватизації та підприємництва, 2000. – 268 с.
7. Федорова М.М. Оцінка ефективності організаційної структури управління підприємством у процесі адаптації до ринку: дис.... канд. екон. наук / М.М. Федорова. – М.: 2000. – 201 с.
8. Мільнер Б.З. Теорія організацій / Б.З. Мільнер. – М.: Инфра-М, 1998. – 336 с.

Баранник З.П., Беридзе Т.М. Мониторинг эффективности организационно-экономического состояния предприятий горного комплекса

Аннотация. Предложена методика мониторинга эффективности организационно-экономического состояния для предприятий горнорудного комплекса, которая позволит обеспечить реализацию стратегии развития предприятия в долгосрочной перспективе. Данная методика может быть полезной при проведении анализа и оценки эффективности управления на предприятиях.

Ключевые слова: мониторинг, эффективность, управление, критерии, организационно-экономическое положение.

Barannyk Z.P., Beridze T.M. Monitoring the effectiveness of the organizational and economic condition of enterprises mining complex

Summary. In the article is offered the technique to monitor the effectiveness of organizational and economic status for the mining complex ensures the implementation of the development strategy in the long term; efficiently allocate staff effort and ultimately achieve our goals. It may be useful in the analysis is conducted by the management and effectiveness in the workplace.

Keywords: monitoring, performance management, criteria, organizational – economic status.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Усатенко О.В.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний гірничий університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИКУПУ ТА ВТОРИННОГО РОЗМІЩЕННЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ

Анотація. Проведено дослідження методики бухгалтерського обліку викупу та вторинного розміщення цінних паперів венчурних фондів. Розроблено модель удосконалення бухгалтерського обліку викупу цінних паперів венчурними фондами з використанням аналітичних рахунків, що не тільки підвищить аналітичність обліку, але й допоможе у заповненні відповідних статей Звіту про власний капітал завдяки зменшенню часу на збір інформації.

Ключові слова: цінні папери, венчурні фонди, власний капітал, облік, аналітичні рахунки.

Постановка проблеми. Власний капітал відіграє одну з головних ролей у створенні та розвитку кожного суб'єкта господарювання. Бухгалтерський облік є головним джерелом, де збирається, узагальнюється та систематизується інформація про стан та рух, структуру та динаміку власного капіталу. Також бухгалтерський облік надає інформацію про саме процес формування власності венчурного фонду, обсяг прав учасників, тобто інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності фонду. Така інформація вкрай необхідна для прийняття обґрунтованих та виважених управлінських рішень управлінням венчурних фондів, діяльність яких направлена на реалізацію інвестиційної мети венчурних фондів – спрямування на досягнення вищої за депозити доходності в короткостроковому періоді та забезпечення захисту капіталу за умов щоденної ліквідності.

Таким чином, для всіх суб'єктів господарювання, особливо венчурних фондів, чия діяльність пов'язана з високим ризиком, мають значення удосконалення методики обліку власного капіталу, у тому числі обліку викупу та вторинного розміщення цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку формування та змін власного капіталу, складових власного капіталу розглядали багато вітчизняних та іноземних науковців, таких як Ж. Рішар [1], Я.В. Соколов [2], І.А. Бланк [3], Ван Хорн, К. Джейли [4], Ю.Ф. Бутинець [5], Г.Г. Кірейцев [6], А. Ганієв [7], Н.М. Ткаченко [8], С.Ф. Голов [9], В.В. Сопко [10], Т.А. Городня [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у зв'язку з досить нетривалим часом існування венчурних фондів в Україні в більшості наукових досліджень мало уваги приділено саме бухгалтерському обліку викупу та вторинного розміщення цінних паперів таких фондів. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напрямку дослідження.

Мета статті полягає в удосконаленні методики бухгалтерського обліку викупу та вторинного розміщення цінних паперів венчурних фондів шляхом аналізу існуючої методики. Це допоможе венчурним фондам, які проводять ризикову інвестиційну діяльність, завдяки підвищенню аналітичності обліку отримувати

більш детальну інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності венчурного фонду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурні фонди – недиверсифіковані та закриті інститути спільного інвестування, згідно з чинним законодавством, можуть бути створені у формі корпоративного чи пайового фонду, учасниками таких фондів є власники цінних паперів фондів. Тому методика бухгалтерського обліку викупу та вторинного розміщення цінних паперів повинна відображати облік викупу та вторинного розміщення цінних паперів корпоративного інвестиційного фонду, а також облік викупу та вторинного розміщення цінних паперів пайового інвестиційного фонду.

Венчурний фонд, як і будь-який емітент цінних паперів, має право викупити акції чи інвестиційні сертифікати власної емісії, які є виключно простими та існують у бездокументарній формі, у їхніх власників. Причому такий викуп може здійснюватися емітентом для цілей їхнього перепродажу чи розповсюдження заздалегідь визначеному колу осіб або ж для цілей їхнього анулювання. Згідно із Законом України «Про господарські товариства» [12], венчурний фонд має право викупити цінні папери тільки за рахунок сум, що перевищують зареєстрований (пайовий) капітал. Це означає, що законом виключена можливість придбання акцій за рахунок займаних коштів. Акції чи пайові сертифікати повинні бути розповсюджені чи анульовані у строк не більше одного року. Порядок та строки викупу венчурними фондами своїх цінних паперів, у тому числі порядок подання заявок на викуп цінних паперів, установлюються відповідно до законодавства України. Але регламентом кожного венчурного фонду прописуються певні особливості, а також обставини, за яких учасникам може бути відмовлено у прийомі таких заявок. Так, регламентом ПАТ «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Граніт – Інвест» установлено [13]:

- строк між списанням (переказом) викуплених акцій на користь Фонду та здійсненням розрахунків у грошовій формі не повинен перевищувати 15 (п'ятнадцять) робочих днів;

- розмір знижки при викупі акцій установлюється КУА та не може перевищувати 25% від розрахункової вартості акцій;

- викуп акцій фонду здійснюється на підставі поданої учасником заявки на викуп акцій фонду, форма якої встановлена чинним законодавством. У заявці зазначається кількість акцій фонду, що пред'являються до викупу.

Регламентом Закритого пайового недиверсифікованого венчурного інвестиційного фонду «ТЕКТ Private Equity FundI» установлено:

- викуп інвестиційних сертифікатів учасників є правом, а не обов'язком венчурного фонду;

- викуп інвестиційних сертифікатів проведення розрахунку з учасником венчурного фонду здійснюється протягом 5 (п'яти) робочих днів із дня письмового повідомлення всіх учасників;

– викуп здійснюється за вартістю чистих активів венчурного фонду в розрахунку на один інвестиційний сертифікат [14].

Діюче законодавство України встановлює порядок бухгалтерського обліку операцій, які пов'язані з викупом, розповсюдженням та продажем акцій чи інвестиційних сертифікатів. Цей порядок передбачає використання вилученого капіталу, який є коригуючим власний капітал венчурного фонду. Тобто вилучений капітал уявляє собою фактичну собівартість цінних паперів власної емісії фонду, викуплених у своїх учасників.

Згідно із Законом «Про інститути спільного інвестування», викуп акцій чи інвестиційних сертифікатів венчурний фонд здійснює по розрахунковій вартості цінного папера на день зарахування таких цінних паперів на рахунок фонду. Для узагальнення інформації про фактичну собівартість викуплених акцій чи інвестиційних сертифікатів передбачено рахунок 45 «Вилучений капітал», а саме:

– рахунок 451 «Вилучені акції» – для обліку викуплених акцій;

– рахунок 453 «Інший вилучений капітал» – для обліку викуплених інвестиційних сертифікатів.

Як було зазначено вище, викуп цінних паперів може здійснюватися венчурним фондом для цілей їхнього перепродажу чи розповсюдженню заздалегідь визначеному колу осіб або ж для цілей їхнього анулювання. Таким чином, для підвищення аналітичності обліку на рахунках бухгалтерського обліку пропонується введення наступних аналітичних рахунків:

– 451.1 «Вилучені акції з метою перепродажу»;

– 451.2 «Вилучені акції з метою анулювання»;

– 453. 1 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою перепродажу»;

– 453.2 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою анулювання».

Ведення обліку з використанням запропонованих аналітичних рахунків не тільки підвищить аналітичність обліку, але й допоможе у заповненні відповідних статей Звіту про власний капітал завдяки зменшенню часу на збір інформації.

Так, викуп цінних паперів венчурним фондом буде відображатися в обліку таким чином, як наведено на рис. 1.

Для зарахування цінних паперів венчурного фонду відображається проведення за дебетом запропонованих аналітичних рахунків до рахунку 451 «Вилучений капітал» та кредитом

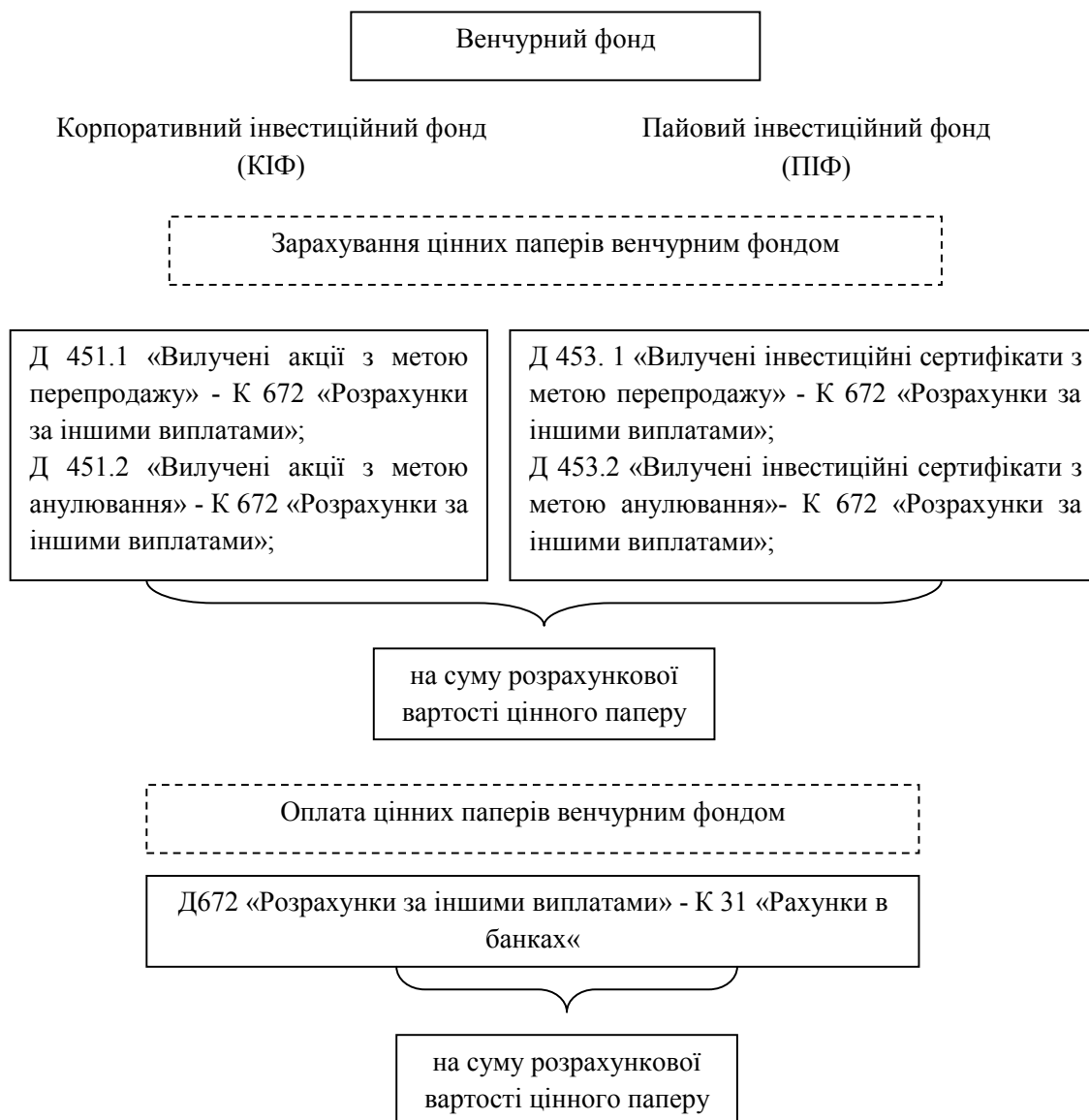


Рис. 1. Модель удосконалення бухгалтерського обліку викупу цінних паперів венчурними фондами

рахунку 672 «Розрахунки за іншими виплатами» на суму розрахункової вартості цінного паперу. Оплату цих паперів венчурний фонд відобразить проведенням: Д 672 «Розрахунки за іншими виплатами» – К 31 «Рахунки в банках» на суму оплати.

Головна задача бухгалтерського обліку вторинного розміщення раніше викуплених цінних паперів полягає у відображенні зменшення розміру вилученого капіталу на суму балансової вартості розміщених вдруге акцій чи інвестиційних сертифікатів венчурних фондів бухгалтерськими проведеннями. Ураховуючи одну з відмінностей венчурних фондів від інших ІСІ в тому, що цінні папери венчурних фондів не підлягають публічному розміщенню, їхнє розміщення відбувається шляхом безпосередньої пропозиції цінних паперів заздалегідь визначеному колу осіб. Згідно з Правилами ведення бухгалтерського обліку основних операцій інститутів спільного інвестування [15], балансова вартість цінних паперів, що повторно розміщуються, розраховується в залежності від методу, установленого обліковою політикою фонду.

Як зазначає, О.Г. Мендрул, балансова вартість однієї акції є бухгалтерським підтвердженням забезпеченості кожної емітованої акції капіталом акціонерного товариства [16, с. 136]. Балансову вартість однієї акції венчурного фонду можливо визначити за даними фінансової звітності, у тому числі бухгалтерського балансу. Тобто балансова вартість цінного паперу венчурного фонду обчислюється поділом вартості чистих активів фонду на кількість емітованих акцій:

$$БВ_{цп} = ЧА_{вф} / Q, \quad (1)$$

де БВ_{цп} – балансова вартість цінного паперу венчурного фонду, ЧА_{вф} – вартість чистих активів венчурного фонду, Q – кількість емітованих цінних паперів.

Чисті активи з економічної точки зору втілюють у собі вартість майна фонду, яке вільне від зобов'язань. Проблеми розрахунку вартості чистих активів розглядалися в працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, значний внесок здійснили М.Д. Алексеєнко [17], В.В. Сопко [18], В.Ф. Палій [19], В.О. Подольська [20] та ін. У зарубіжних країнах показник чистих активів відомий як *netassets*, або *networth* та є ключовим показником, що розглядається у межах аналізу власного капіталу [21, с. 201]. Вартість чистих активів інститутів спільного інвестування, у тому числі венчурних фондів, розраховується згідно з «Положенням про порядок визначення вартості чистих активів інститутів спільного інвестування» [22], розробленим Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Визначається як різниця між сумою активів інституту спільного інвестування з урахуванням їхньої ринкової вартості та розміром зобов'язань інституту спільного інвестування.

Після надходження коштів на рахунок венчурного фонду, при вторинному розміщенні акцій чи інвестиційних сертифікатів, після перереєстрації прав власності у бухгалтерському обліку сума вилученого капіталу зменшується на суму коштів, отриману від нових учасників фонду.

У випадку коли цінні папери венчурного фонду розміщуються за ціною вище їхньої балансової вартості (вартості викупу), це відображається проведеннями:

– у корпоративному інвестиційному фонді (КІФ) – Д 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» – К 451.1 «Вилучені акції з метою перепродажу»;

– у пайовому інвестиційному фонді (ПІФ) – Д 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» – К 453.1 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою перепродажу».

Різниця між вартістю викупу та вартістю вторинного розміщення відображається на рахунку 421 «Емісійний дохід» проведенням:

Д 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» – К 421 «Емісійний дохід».

Коли вторинне розміщення цінних паперів відбувається за ціною нижче, ніж вартість викупу цінного паперу венчурного фонду, то в бухгалтерському обліку існує два варіанти обліку цієї різниці, у залежності від існування накопиченого залишку рахунку 412 «Емісійний дохід»:

– якщо існує накопичений залишок рахунку 412 «Емісійний дохід», то проведенням Д 421 «Емісійний дохід» – К 451.1 «Вилучені акції з метою перепродажу» корпоративний інвестиційний фонд (КІФ) відобразить цю різницю. Проведенням Д 421 «Емісійний дохід» – К 453.1 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою перепродажу» ця різниця буде відображена в обліку пайового інвестиційного фонду (ПІФ);

– при відсутності накопиченого залишку рахунку 412 «Емісійний дохід» різниця між вартістю викупу та вартістю вторинного розміщення цінного паперу пропонується відображати проведенням Д 442 «Непокриті збитки» – К 451.1 «Вилучені акції з метою перепродажу» в обліку корпоративного інвестиційного фонду (КІФ). Проведенням Д 442 «Непокриті збитки» – К 453.1 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою перепродажу» – в обліку пайового інвестиційного фонду (ПІФ).

Висновки. Таким чином, проведене дослідження методики бухгалтерського обліку викупу та вторинного розміщення цінних паперів венчурних фондів, дозволило встановити, що облік власного капіталу відіграє одну з головних ролей у створенні та розвитку кожного суб'єкта господарювання, особливо того, чия діяльність пов'язана з підвищенням ризиком. Бухгалтерський облік виступає в ролі головного джерела збору, узагальнення та систематизації інформації стосовно структури власного капіталу, процесу формування власності венчурного фонду, обсягу прав учасників, тобто детальної інформації про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності венчурного фонду. Викуп цінних паперів може здійснюватися венчурним фондом для цілей їхнього перепродажу чи розповсюдженню заздалегідь визначеному колу осіб або ж для цілей їхнього анулювання. Таким чином, для підвищення аналітичності обліку на рахунках бухгалтерського обліку пропонується введення наступних аналітичних рахунків:

- 451.1 «Вилучені акції з метою перепродажу»;
- 451.2 «Вилучені акції з метою анулювання»;
- 453.1 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою перепродажу»;
- 453.2 «Вилучені інвестиційні сертифікати з метою анулювання».

Ведення обліку з використанням запропонованих аналітичних рахунків та запропонованої моделі удосконалення бухгалтерського обліку викупу цінних паперів венчурними фондами не тільки підвищить аналітичність обліку, але й допоможе у заповненні відповідних статей Звіту про власний капітал завдяки зменшенню часу на збір інформації.

Література:

1. Ришар Ж. Бухгалтерський учет: теория и практика / Ж. Ришар; пер. с франц. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
2. Соколов Я.В., Пятков М.Л. Достоверный и добросовестный взгляд на бухгалтерскую информацию / Я.В. Соколов, М.Л. Пятков // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 5. – С. 52–56.

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin056.htm>.
4. Ван Хорн, Джейли К. Основы финансового менеджмента / Хорн Ван, К. Джейли; 11-е изд.; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin231.htm>.
5. Бутинець Ю.Ф. Власний капітал в зарубіжних країнах: порівняльний аспект / Ю.Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2002. – № 22. – С. 44–52.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖІТІ, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/21874/>.
7. Ганієв А. Капітал акціонерного товариства: принципи формування і оптимізація структури / А. Ганієв // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 7–8. – С. 41.
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України / Н.М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 2000. – 784 с.
9. Голов С.Ф. Фінансовий облік / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
11. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т.А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18(10). – С. 250–253.
12. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
13. Регламент ПАТ «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Граніт – Інвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gi.granit-corporation.com/files/Reglament_GranitInvest.doc.
14. Регламент Закритого пайового недиверсифікованого венчурного інвестиційного фонду «ТЕКТ PrivateEquityFund І» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tekt.com/uploads/docs/Regulations_of_Fund.pdf.
15. Правила ведення бухгалтерського обліку основних операцій інститутів спільного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/about_uuib/internal_docs/standards/193880.html.
16. Мендрул О.Г., Шевчук І.А. Ринок цінних паперів: [навч. посіб.] / О.Г. Мендрул, І.А. Шевчук. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
17. Алексеєнко, М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: [монографія] / М.Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
18. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
19. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет / В.Ф. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2003. – 792 с.
20. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
21. Кремень О.І. Методичні підходи до розрахунку чистих активів підприємства / О.І. Кремень, Г.П. Філатова // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 199–206.
22. Положення про порядок визначення вартості чистих активів інститутів спільного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1444-13>.

Усатенко О.В. Бухгалтерський учет викупу и вторичного размещения ценных бумаг венчурных фондов

Анотація. Проведено дослідження методики бухгалтерського учета викупу и вторичного размещения ценных бумаг венчурных фондов. Разработана модель совершенствования бухгалтерского учета викупу ценных бумаг венчурными фондами с использованием аналитических счетов, что не только повысит аналитичность учета, но и поможет в заполнении соответствующих статей Отчета о собственном капитале благодаря уменьшению времени на сбор информации.

Ключевые слова: ценные бумаги, венчурные фонды, собственный капитал, учет, аналитические счета.

Usatenko O.V. Accounting for purchase and secondary sale of equities issued by venture funds

Summary. The research works aims at improvement of methodology related to accounting for purchase and secondary sale of equities issued by venture funds. Accounting system that includes offered analytical subaccounts and the model of registering equities purchased by venture funds will not only improve information base for decision making, but also support filling the specific graphs in the Equity Report due to the reduction of time needed for data gathering.

Keywords: securities, venture capital funds, private equity, accounting, analytical accounts.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>Довгань Л.Є., Мошонько Г.А.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПРОЕКТНОЇ КОМАНДИ.....	4
<i>Нилова Н.М.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ НЕКОТОРЫХ ТЕОРИЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	10
<i>Новак У.П., Падюка М.В., Пилипенко С.М.</i> ОБЛІК ТА ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	14
<i>Носик О.М.</i> СИНЕРГЕТИКА ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ.....	19
<i>П'ясецька-Устич С.В.</i> ГЕНЕЗИС СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	23
<i>Трофімчук Т.М.</i> ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	29

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Антонюк Б.О.</i> МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СВІТОВИХ МЕГАПОЛІСІВ.....	36
<i>Кравцова І.В.</i> МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ.....	39

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Дикань В.Л., Єлагін Ю.В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ПРИМІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ АКЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	46
<i>Кабаци С.Б.</i> ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....	49
<i>Солодовнік О.О.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СТОРІН ППП.....	52
<i>Чайка Ю.М.</i> РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	57

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Ращупкина В.Н., Козлова Л.В.</i> МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПОДСИСТЕМ.....	62
---	-----------

Хохуляк О.О.	
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕГАРЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ.....	108
Ценклер Н.І.	
ПРОГНОЗНІ МОДЕЛІ ТА СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	112

Погоріла І.І.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....118

<i>Демчук Н.І., Окселець Н.О.</i>	
СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ЯК МЕТОД ЗАХИСТУ ВІД РЕЙДЕРСТВА.....	122
<i>Голіков С.С.</i>	
ЗАГРОЗИ ПОДАТКОВІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ.....	126

**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, висловлюватися 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 16

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,06.
Підписано до друку 31.03.2016 р. Замов. № 3103/16. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Е-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.