

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 8
Частина 1

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юрївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташиус, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 4 від 24.11.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Заїка С.О.

ГЕНЕЗИС КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ДОСЛІДЖЕНЬ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....9

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Лиськова Л.М.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ:
ВІДНОСИНИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ, РОСІЇ ТА УКРАЇНИ.....15

Чуріканова О.Ю.

ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ВНУТРІШНЬОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ США
НА КУРС ДОЛАРА В УКРАЇНІ.....19

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гончаренко О.В.

ОЦІНКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОІННОВАЦІЙ:
ПРОБЛЕМИ ВИМІРУ.....23

Ігнатенко М.М., Постол А.А.

УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ
ТА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....27

Кужель В.В., Манзій О.П.

АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ
РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНО-ПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРУ.....30

Моїсеєнко Ю.М.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНОЇ НАНОІНДУСТРІЇ ІЗ КОМПОНЕНТАМИ
СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ.....36

Стегней М.І.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ.....40

Тришкіна Н.І.

МАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА.....43

Цап М.В.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЕРЖАВНОЇ
СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....46

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Базалійська Н.П.

АНКЕТУВАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ МЕТОД СИСТЕМНОГО
ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКІСНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ
РОБІТНИКА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....51

Безугла Т.В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРООБІГУ
ЯК ПОКАЗНИКА СТІЙКОСТІ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....55

Білошкурська Н.В.

ОЦІНКА ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ
НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....59

Білявська Ю.В.

ПОБУДОВА АЛГОРИТМУ ПРОЦЕСУ ЗМІН
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....63

Вороніна В.Л.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЇЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....66

Голік В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ».....	72
Грицюк Н.О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	76
Гунченко М.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ.....	80
Демчук Н.І. ІНДИКАТОРИ І КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	83
Слецьких С.Я. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДІВ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	87
Звягінцева О.Б., Каташинська М.О. МОДЕЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ НА РИНКАХ СОЦІАЛЬНО НЕБЕЗПЕЧНИХ ТОВАРІВ.....	91
Кравченко М.О. КОНЦЕПЦІЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ.....	95
Куцеконь Л.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	100
Мельничук Л.С. ЕТИЧНЕ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ЯК ОСОБЛИВИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	103
Олексенко С.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	107
Скоромна О.Ю. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФОРМУВАННЯ У ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ.....	109
Скриньковський Р.М., Харук К.Б., Заброцька О.В. ПАРАМЕТРИ ДІАГНОСТИКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
Станко Г.В. ІНСТИТУЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНЕ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	117
Студінська Г.Я. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БРЕНД».....	121
Чернишов В.В. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФАКТОРІВ, ЩО ПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	125
Шуміло О.С. НЕБЕЗПЕКА, ЗАГРОЗИ І РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТА УТОЧНЕННЯ ЇХНЬОЇ СУТІ.....	129
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Іртицева І.О. ІНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	133
Нездоймінов С.Г. РЕГІОНАЛЬНІ КОНТУРИ КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ.....	136
Парфенюк Є.І., Шушкова Ю.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	141
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бавровська Н.М., Боришкевич О.В., Цибульський С.Ю. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ.....	146



Хлобистов Є.В., Пристайко О.П. ПРИРОДООХОРОННІ ІНДИКАТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОДІЙ.....	150
---	-----

СЕКЦІЯ 7 **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,** **СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Хмелєвська О.М. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	155
---	-----

СЕКЦІЯ 8 **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

Войтович Л.М. УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВИХ ТА ПЕРЕСТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....	160
Дем'янюк О.Б. СПЕЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ У ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТОВАРОВИРОБНИКА НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ.....	164
Коцюба О.В. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ.....	170
Ломачинська І.А. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ.....	174
Чижова Т.В., Сисоєнко І.А. СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ.....	178
Яворська Т.В. ФУНКЦІЇ ТА ВИДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	181

СЕКЦІЯ 9 **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Коваленко О.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	185
Курган Н.В. ПОТОЧНІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЗАСІБ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПОСТІЙНИХ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ ЗБІЛЬШЕННЮ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	188
Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д., Єрємїна О.Л. ФОРМУВАННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА СТАДІЇ ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ.....	192
Тютлікова В.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ ГУДВІЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПРОДАЖУ.....	196
Якубенко Ю.Л. СТАНОВЛЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	200

СЕКЦІЯ 10 **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ** **ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Гавриленко О.В. ОГЛЯД МЕТОДІВ ГІБРИДИЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ.....	204
Горбачова О.М. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА СТАЛОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АЕРОПОРТІВ У КОРОТКОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ.....	208
Устенко С.В., Іванченко Н.О. РОЗРОБКА ІМПЕРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	213

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zaika S.O.

GENESIS CATEGORICAL APPARATUS RESEARCH OF INVESTMENT.....9

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Lyskova L.N.

FUTURE OF GLOBAL TRADING SYSTEM:

THE EUROPEAN UNION RELATIONS, RUSSIA AND UKRAINE..... 15

Churikanova O.Y.

INFLUENCE OF PARAMETRES OF GROSS DOMESTIC PRODUCT

OF UNITED STATES ON THE DOLLAR IN UKRAINE.....19

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Goncharenko O.V.

INSTITUTIONAL EFFECTIVENESS EVALUATION AHROINNOVATSIY:

PROBLEMS OF MEASUREMENT.....23

Ignatenko M.A., Postol A.A.

IMPROVEMENT OF LOGISTICAL SUPPORT AND SOCIO-ECONOMIC

DEVELOPMENT OF PRIVATE AND FARMING ENTERPRISES..... 27

Kuzhel V.V., Manziy E.P.

ANALYTICAL CHARACTERISTICS OF MODERN MODELS

OF REGIONAL INNOVATION OF INDUSTRIAL CLUSTERS..... 30

Moiseenko Y.N.

STRUCTURAL-FUNCTIONAL MODEL OF REGIONAL DEVELOPMENT

OF NANOINDUSTRY WITH THE COMPONENTS OF STRATEGIC

PLANNING AND MANAGEMENT..... 36

Stehnei M.I.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS

OF THE TRANSCARPATHIAN REGION AND OPPORTUNITIES FOR BUSINESS..... 40

Trishkina N.I.

TRADE MARKETING BUSINESS MEDIATION.....43

Tsap M.V.

MACROECONOMIC PRE-CONDITIONS OF IMPORT SUBSTITUTION

IN UKRAINE GOVERNMENT STRUCTURAL POLICY.....46

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bazaliyska N.P.

QUESTIONING AS THE DETERMINING METHOD OF COMPREHENSIVE

RESEARCH OF QUALITATIVE COMPONENT OF THE LABOUR BEHAVIOR

OF WORKER OF MACHINE BUILDING ENTERPRISE..... 51

Bezugla T.V.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TRADE AS INDICATORS FOR

SUSTAINABLE SECTOR TRADE IN UKRAINE.....55

Biloshkurska N.V.

ASSESSMENT OF THE IMPACT MARKETING POLICY ON THE EFFICIENCY

OF THE ENTERPRISE..... 59

Biliavska Y.V.

CONSTRUCTION ALGORITHM OF CHANGE MANAGEMENT FACTORY PRODUCTION.....63

Voronina V.L.

CONCEPTUAL ASPECTS OF CONTROL SYSTEM OF PROFIT COMMERCIAL

ESTABLISHMENT AND ORGANIZATION OF ITS ACCOUNTING

AND ANALYTICAL SUPPORT.....66



Holik V.V. CONCEPTUAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE MEANING OF THE CONCEPT «STRATEGY».....	72
Grytsyuk N.A. FORMATION DEVELOPMENT STRATEGY ON THE BASIS TAX POLICY IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT.....	76
Gunchenko M.V. FEATURES FORMATION STAFFING POLICY IN THE SPHERE OF LABOR MOTIVATION.....	80
Demchuk N.I. INDICATORS AND CRITERIA OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS AND INVESTMENT MAINTENANCE OF FOOD BUSINESSES.....	83
Yeletskyh S.Y. INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES BASED BY SIMULATION METHODS.....	87
Zwjagintceva O.B., Katashinskaya M.O. MODELING OF THE BUYER'S BEHAVIOUR ON MARKET SOCIAL DANGEROUS GOODS.....	91
Kravchenko M.O. THE CONCEPT OF ENTERPRISE SUSTAINABILITY IN ECONOMIC THEORIES.....	95
Kutsekon L.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENTERPRISES CLUSTERING.....	100
Melnychuk L.S. RUNNING OF ETHICAL BUSINESS AS A SPECIAL DIRECTION OF ECONOMIC ACTIVITY.....	103
Oleksenko S.V. IMPROVING OF MANAGEMENT MECHANISM OF FARMS' COMPETITIVENESS.....	107
Skoromnaya E.Yu. ECONOMIC NATURE OF FINANCIAL RESULTS AND FEATURES THEIR FORMATION IN ENTERPRISES OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORM.....	109
Skrynkovskyy R.M., Kharuk K.B., Zabrotska O.V. PARAMETERS OF DIAGNOSIS OF CREDITWORTHINESS OF THE COMPANY.....	114
Stanko H.V. INSTITUTIONAL AND INFRASTRUCTURAL IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL-ECONOMIC RELATIONS IN AGRARIAN PRODUCTION.....	117
Studinska G.Ya. METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINITION OF BRAND.....	121
Chernyshov V.V. COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FACTORS THAT AFFECT FINANCIAL ACTIVITY.....	125
Shumilo O.S. HAZARD, THREATS AND RISKS OF ENTERPRISES: APPROACHES TO TREATMENT AND SPECIFICATION OF THEIR ESSENCE.....	129
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Irtysheva I.O. INDEX OF GLOBAL COMPETITIVENESS: REGIONAL ASPECT.....	133
Nezdoyminov S.G. REGIONAL CONTOURS OF CLUSTER DEVELOPMENT OF WINE TOURISM.....	136
Parphenyuk E.I., Shyshkova Yu.V. PROBLEMS AND PROSPECTS OF GOVERNMENT SOCIAL AND ECONOMIC REGIONAL FINANCIAL POLICY IMPROVEMENT.....	141
SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Bavrovskaya N.M., Boryshkevych O.V., Tsybul'skyi S.Ur. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE AND FRANCE.....	146

Khlobystov E.V., Prystajko O.P. ENVIRONMENTAL PROTECTION INDICATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT WITHIN THE MACROECONOMIC INTERACTIONS.....	150
--	-----

SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Khmelevska O.M. THE HUMAN DEVELOPMENT IN KHERSONS'KA OBLAST': THE MODERN TRENDS AND PROSPECTS.....	155
---	-----

SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT

Voytovych L.M. SAFETY MANAGEMENT OF INSURANCE AND REINSURANCE COMPANIES IN UKRAINE.....	160
--	-----

Demianiuk O.B. SPECIAL MEASURES AT PROTECTION OF NATIONAL MANUFACTURER ON THE DOMESTIC MARKET.....	164
---	-----

Kotsuba E.V. ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF FOREIGN INVESTMENT AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE.....	170
--	-----

Lomachynska I.A. INFLUENCE OF INSTITUTIONAL FINANCIAL SYSTEM ON ECONOMIC SECURITY UKRAINE.....	174
---	-----

Chyzhova T.V., Sisoenko I.A. THE ESSENCE AND MEANING OF THE TAX TO INCOMES OF PHYSICAL PERSONS IN THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE REGION.....	178
--	-----

Yavorska T.V. FUNCTIONS AND TYPES OF STATE REGULATION INSURANCE BUSINESS IN UKRAINE.....	181
---	-----

SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kovalenko E.V. ORGANIZATION OF WAGES AT THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT.....	185
---	-----

Kurgan N.V. A PROVISION AS A MEANS OF DISTRIBUTION OF FIXED OVERHEAD COST TO DETER INCREASE IN THE COST OF SALES.....	188
--	-----

Sokolska R.B., Zelikman V.D., Yeromina O.L. FORMING OF DOCUMENTARY SUPPORT IN THE PLANNING STAGE OF AUDIT.....	192
--	-----

Tiutlikova V.V. FEATURES AND EVALUATION ACCOUNTING FOR GOODWILL LABOR POTENTIAL OF ENTERPRISE.....	196
---	-----

Yakubenko Yu.L. FORMATION OF AUDIT ACTIVITY IN UKRAINE.....	200
---	-----

SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Gavrylenko O.V. REVIEW BY HYBRIDIZATION INTELLIGENT PROCESSING OF INFORMATION.....	204
--	-----

Horbachova O.N. THE TECHNIQUE OF DEFINITION OF THE INDICATOR OF THE SUSTAINABILITY OF AIRPORTS IN THE SHORT TERM.....	208
--	-----

Ustenko S.V., Ivanchenko N.O. DEVELOPMENT STRATEGY MANAGEMENT IMPERATIVE OF ECONOMIC SECURITY.....	213
--	-----

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 658.589

Заїка С.О.

старший викладач кафедри організації виробництва,
бізнесу та менеджменту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

ГЕНЕЗИС КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ДОСЛІДЖЕНЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена вивченню історії розвитку наукових теорій інвестицій. Дослідження еволюції теорій інвестицій виконано з початку XVI століття до наших часів. Результати проведеного дослідження свідчать, що інвестиції завжди були у центрі уваги науковців, бо вважались одним із головних економічних явищ. Встановлено, що визначальним моментом є роль та місце інвестицій в інвестиційних процесах, ефективність яких визначає розвиток економіки. З'ясовано, що економічне зростання України можливе лише через активізацію інвестиційних процесів, які є його головним фактором.

Ключові слова: інвестиції, капітал, заощадження, держава, гроші, накопичення, наукові школи, погляди.

Заїка С.А. ГЕНЕЗИС КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ИССЛЕДОВАНИЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена изучению истории развития научных теорий инвестиций. Исследование эволюции теории инвестиций выполнено с начала XVI века до наших дней. Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что инвестиции всегда были в центре внимания ученых, так как считались одним из главных экономических явлений. Установлено, что определяющим моментом являются роль и место инвестиций в инвестиционных процессах, эффективность которых обуславливает развитие экономики. Выяснено, что экономический рост Украины возможен только благодаря активизации инвестиционных процессов, являющихся его главным фактором.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, сбережения, государство, деньги, накопления, научные школы, взгляды.

Zaika S.O. GENESIS categorical apparatus RESEARCH OF INVESTMENT

Article examines the history of the development of scientific theories of investment. The study of the evolution of the theory of investments performed since the beginning of the XVI century to the present day. The results suggest that investments have always been the center of attention of scientists, as it is considered one of the major economic events. Established that defining moment is the role and place of investment in the investment process, the effectiveness of which leads to the development of the economy. It is found that economic growth in Ukraine is possible only thanks to the investment processes, which are its main factor.

Keywords: investment, capital, savings, government, money, savings, schools of thought, views.

Постановка проблеми. У будь-якій країні з ринковою економікою визначальну роль в ефективності її розвитку мають інвестиції, адже саме вони сприяють оновленню основного капіталу економіки. Інвестиційний процес сприяє забезпеченню довгострокових тенденцій економічного зростання країни, формуючи матеріальну базу для впровадження інновацій. Основною складовою інвестиційного процесу є інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі інвестицій з давніх часів приділялося багато уваги з боку відомих зарубіжних економістів А. Сміта, М. Блауга, Дж. Кейнса, У. Мітчелла, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, П. Самуельсона, Л.Дж. Гітмана, У.Ф. Шарпа, Г.Дж. Александера, Д.В. Бэйлі та багатьох інших. Значний внесок у дослідження цього питання мали російські науковці В.Г. Беломестнов, В.М. Гальперін, Н.С. Косов, С.А. Лютіков, А.В. Меньшеніна, Я.С. Ядгаров та інші. Ці питання знайшли відображення у працях вітчизняних вчених І.М. Боярко, Л.М. Горбатюка, О.Д. Данілова, Н.В. Зінченко, І.П. Мойсеєнко, Р.В. Чорного та інших.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є вивчення еволюції розвитку поняття «інвестиції» та з'ясування їх ролі в економічному зростанні держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроби усвідомити сутність інвестицій виникли ще у часи античності в давньогрецького мислителя Платона та його послідовника, вченого-енциклопедиста Аристо-

теля. Їх праці присвячені вивченню питань управління державою, відношення до власності, походження та функції грошей у суспільстві тощо. Вчення філософів в подальшому розвивались і поглиблювались – деталізувалися способи і мета накопичення грошей та різні можливості їх використання.

Термін «інвестиції» має латинське – investire (вкладати) чи англійське to invest (вкладати) походження. Інвестиції як економічна категорія з'явилися в українській економічній літературі нещодавно – з розвитком ринкових відносин. У минулому їх синонімами були такі категорії, як багатство, капітал, заощадження, накопичення та ін. Нині, у широкому розумінні, поняття інвестиції застосовують як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення, хоча сутність цієї економічної категорії залишається повністю нез'ясованою.

Історія розвитку наукових теорій інвестицій починається в XVI-XVII століттях. Одним із перших напрямів інвестиційної теорії вважається меркантилізм. Представники раннього меркантилізму багатство нації уподібнювали грошам, а гроші – багатством металам. При цьому осередком багатства вважалася зовнішня торгівля, яка забезпечувала приплив у країну золотих і срібних грошей за допомогою підтримки активного торгового балансу.

На думку пізніх меркантилістів, «гроші – це єдина умова розвитку виробництва, їх треба не тільки нагромаджувати, але й вкладати у розвиток зовніш-

ньої торгівлі. Багатство нації залежить від наявності в країні природних ресурсів, тому держава повинна умовно правильно використовувати свої природні переваги» [1, с. 94].

По суті, гроші розглядалися меркантилістами як грошова форма капіталу, яка повинна перетворитися спочатку в продуктивну, а потім у товарну форму, забезпечивши таким чином безперервність виробничого процесу і зайнятість фермерів і ремісників. Представники меркантилізму помітили необхідність інвестування у виробничу сферу з метою подолання негативних явищ в економіці та примноження багатства нації.

Засновником французької школи класичної політичної економії по праву вважається П'єр Буагільбер. У своїх роботах він виступає з критикою меркантилізму, вважаючи його головним винуватцем тяжкого економічного становища країни. На противагу меркантилістам багатство він розглядав не у вигляді грошей, а як суму корисних речей (споживних вартостей), вироблених у сільському господарстві.

Відмінності економічного розвитку Англії і Франції в момент виникнення англійської та французької класичної політичної економії викликали суттєві відмінності концепцій їх засновників [2, с. 77-78]:

- У. Петті поступово відмовився від меркантилістичних поглядів, але не бачив необхідності боротися з ними, а П. Буагільбер завжди ставився до меркантилізму негативно і вважав боротьбу проти нього своїм найважливішим завданням;

- У. Петті вбачав у гонитві за грошима основний стимул економічного розвитку, а П. Буагільбер вважав гроші джерелом нещастя товаровиробників;

- У. Петті віддавав пріоритет промисловості, а П. Буагільбер – сільському господарству.

Класичну політекономію у Франції після П. Буагільбера представляла школа фізіократів, заснована в середині XVIII ст. Франсуа Кене. До її складу входили Мірабо Віктор Рікеті, П'єр Самюель Дюпон де Немур, Анн Робер Жак Тюрго та інші. Саме слово «фізіократія» (від грец. *physis* – природа, *kratos* – влада) означає «влада природи».

Заслугою фізіократів є те, що вони перенесли центр ваги економічних досліджень із сфери обігу у сферу виробництва і одними з перших дали аналіз капіталу, хоча при цьому вони звузили сферу матеріального виробництва до рамок сільського господарства. Вони вважали, що осередком інвестицій та об'єктом інвестування є сільське господарство.

Подальша еволюція теорії інвестицій пов'язана з працями Адама Сміта, Давида Рікардо та інших представників класичної політичної економії.

Вчення Сміта про трудову теорію вартості визначило напрям розвитку теорій накопичення та інвестицій, так як на його базі виникло чітке уявлення про накопичення як про процес дослідження реальних величин, а не просто витрачання грошових сум [3].

На відміну від фізіократів Сміт вважав, що продуктивним є капітал, зайнятий не тільки в сільському господарстві, але і у всій сфері матеріального виробництва. Крім того, їм було введено поділ капіталу на основний і оборотний і показано відмінність у співвідношенні між цими частинами капіталу в залежності від галузі.

У теорію накопичення він вніс певний внесок інший відомий засновник політичної економії – Давид Рікардо, який вперше піддав сумніву нерозривний взаємозв'язок між накопиченням і зростанням економіки країни, зазначивши можливість диспропорцій у процесі накопичень. Тобто накопичення – це

не інвестиції, отже, не збільшення зростання національного доходу. Він також показав, що інтенсивність накопичення слабшає з розвитком суспільства і по своїй суті є величиною змінною.

Представником «нової хвилі» французьких економістів є Жан Батист Сей. Він відокремлював власників капіталу від підприємців, зазначаючи, що прибуток підприємця складається, як правило, з двох частин. До першої частини він відносив промисловий прибуток, або процент на капітал, що акумулюється за допомогою часу, виробництва та ощадливості. До другої – підприємницький дохід, або прибуток від використання капіталу як винагорода за «промислові здібності, талант, дух порядку та управління» [4, с. 56].

Представниками нової хвилі економістів Англії є Томас Мальтус, Жан-Батист Сей, Нассау Сеніор, Джеймс Мілль, Франсуа Бастіа, Генрі Кері та інші. Розвиваючи положення класичної школи, економісти нової хвилі внесли в економічний аналіз розуміння того, що провідну роль у процесі виробництва та обміну відіграє суб'єктивний фактор, а властивість товарів задовольняти потреби людей при всьому вирішальному значенні суті абстрактних проблем політичної економії ними не вичерпується. Такі питання, як нагромадження та інвестиції, кризи та економічна роль держави стали займати вагоме місце у наукових дослідженнях.

Першим піддав науковій критиці економічну систему капіталізму і виступив противником частини ідей, висловлених представниками рикардівської класичної політичної економії, швейцарський економіст Жан-Шарль Леонар Симон де Сімонді. У своїх працях він ігнорує той факт, що річний продукт включає в себе і засоби виробництва, причому із зростанням накопичення капіталу потреби господарства у засобах виробництва створюють особливий ринок, певною мірою незалежний від ринку споживчих товарів. Більше того, у періоди економічного піднесення темпи зростання продуктивного споживання (інвестицій) перевищують темпи зростання особистого споживання. Ігнорування цих фактів стало причиною висновків Сімонді про неминучість при капіталізмі постійних криз надвиробництва.

У той же час французький економіст П'єр Жозеф Прудон Прудон капітал трактує як гроші, вважаючи провідною його формою тільки капітал позичковий. Процент, на думку Прудона, – це та єдина форма, у якій втілено неоплачену працю робітника.

На думку Карла Юганна Родбертуса-Ягцова, заощадження – це особливий спосіб збільшення національного капіталу, обумовлений існуванням приватної власності на землю, матеріали і знаряддя праці. При інших обставинах збільшення національного капіталу могло б досягатися шляхом кредиту [5].

Одним із завершувачів класичної політичної економії є Джон Стюарт Мілль. В теорії капіталу він робить висновок, що капітал – це «раніше накопичений запас продуктів минулої праці». Капіталоутворення як основа інвестицій дозволяє розширити масштаби зайнятості і може запобігти безробіттю, якщо, правда, не маються на увазі «непродуктивні витрати багатих» [6].

Родоначальником американської буржуазної політичної економії є Генрі Чарльз Кері. Капітал, на його думку, це знаряддя, за допомогою якого отримується панування. Уподобнюючи суспільне виробництво кругообігу в природі, він стверджував, що капітал породжується капіталом, одна його форма перетворюється в іншу. Це «фізіологічне» трактуван-

ня накопичення капіталу настільки беззмістовне, що навіть не було сприйняте наступними вульгарними економістами.

Німецький вульгарний економіст Фрідріх Ліст виступає проти класичної політичної економії. Він прагнув розробити теорію продуктивних сил, основною складовою частиною яких він вважав «розумовий капітал» (наукові відкриття, успіхи в мистецтві тощо), який визначається ним як головне джерело багатства нації [7].

У 40-60-ті роки XIX ст. у Німеччині як одна з альтернатив класичної школи виникла історична школа – школа вульгарної буржуазної політичної економії, основними лідерами якої є Вільгельм Рошер, Бруно Гільдебранд, Карл Кніс.

Представники історичної школи вважали, що економічні закони зовсім не схожі на природні. А особливо імпульсивний відгук у Гільдебранда, Рошера і Кніса отримали вульгарні теорії послуг Сея і Бастіа та утримання Сеніора. Як і Сеніор, Гільдебранд і Рошер виводять капітал з «утримання» капіталіста, з його оощадливості і розглядають, відповідно, прибуток як плату за цю «жертву» капіталіста. У своїх працях Рошер не вживає навіть слова «витрата» капіталу, замінюючи його словом «жертва», так само, як це робить Сеніор.

Значний внесок у визначення сутності інвестицій і капіталу зробив німецький вчений Карл Маркс. У всесвітньовідомій праці «Капітал» він розглядає поняття «інвестування» з позиції простого і розширеного відтворення і зазначає, що інвестиції в розширене відтворення є позитивним явищем в економіці.

Маркс розглядає інвестиції як функцію прибутку. На його думку, інвестування насамперед здійснюють у досягнення науково-технічного прогресу, що дозволяє капіталісту здешевити основний капітал та зменшити його витрати на одиницю продукції.

Марксова модель інвестиційного процесу включає категорію інноваційної діяльності, яку він передбачив задовго до того, як вона стала дійсно актуальною. Він робить висновок, що інновації є фактором, який протистоїть тиску ринку на виробника, засобом, що сприяє дії основного мотиву інвестування [8].

У 70-х роках XIX ст. як протистояння економічному вченню Маркса виникає маржиналізм, засновниками якого вважають англійця Вільяма Стенлі Джевонса, австрійця Карла Менгера і француза Леона Вальраса.

Важливим компонентом системи Джевонса, як і у представників австрійської школи, була теорія капіталу. Джевонс вважав, що функція капіталу полягає в тому, щоб підтримувати існування кількості найманих робітників протягом періоду, який відводиться для завершення роботи. Доходи від основного капіталу або обладнання, які насправді не є капіталом, на думку Джевонса, утворюють певну форму ренти [9].

Кларк вважав, що розмір чистих інвестицій змінюється під впливом обсягів випуску продукції. При цьому стаціонарний стан, у якому чисті інвестиції дорівнюють нулю, передбачає автоматичну синхронізацію виробництва і споживання [10].

У теорії Вальраса чисті заощадження дорівнюють інвестиціям, так як вони є ніщо інше, як попит на капітальні блага. Але ця рівність ще не є умовою економічної рівноваги: останнє, скоріше, залежить від рівності заощаджень і витрат виробництва капітальних благ. Якщо у той чи інший період обидві ці величини не рівні, має місце розширення або скорочення виробництва [7].

Лідером маржиналістів кембриджської школи є Альфред Маршалл. Він вважав, що при розширенні можливостей для інвестування капіталу відбувається постійне збільшення того надлишку виробництва над необхідними життєвими засобами, який породжує здатність до заощадження. Ставка відсотка при цьому виконує функцію урівноважування пропозиції й попиту на інвестиції [11].

Засновником шведської неокласичної школи вважається Кнут Віксель. Він сформулював умови, необхідні для досягнення рівноважного розвитку економіки, серед яких рівність між «ринковою» та «природною» ставками, рівність інвестицій і заощаджень, стабільність цін.

Австрійський і американський економіст Йозеф Алоїс Шумпетер розробив динамічну концепцію циклу, в якій циклічність розглядається як закономірність економічного зростання. Згідно з цією концепцією, рушійна сила процвітання – масові інвестиції в основний капітал, які є втіленням певних нововведень [12].

Фундатором теорії інвестицій вважається англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. Його теорія інвестицій передбачає, що саме коливання обсягів інвестицій є рушійною силою економічних циклів (циклів ділової активності). У роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» Кейнс дав декілька різнопланових визначень цього поняття. Так, за Кейнсом, інвестиції – це:

- «поточний приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності поточного періоду»;

- «частина доходу за даний період, яка не була вироблена для споживання»;

- «всякий приріст цінності капітального майна незалежно від того, чи складається останнє з основного, оборотного або ліквідного капіталу» [13].

Кейнс приділяв важливе значення інвестиціям як незалежній змінній величині, яка впливає на залежні від неї змінні величини – зайнятість, дохід нації, споживчий попит населення. У зв'язку з цим він започаткував теорію мультиплікатора, яка визначає, наскільки ефективно державні витрати впливають на обсяг суспільного виробництва, зайнятість, дохід та ринок, тобто на ефективний попит. Мультиплікатор інвестицій за Кейнсом: «коли відбувається приріст загальної суми інвестицій, то дохід збільшується на суму, яка в k раз перевершує приріст інвестицій» [13].

Кейнс вважав, що заощадження та інвестиції впливають на обсяг ефективного попиту в прямо протилежних напрямках: заощадження зменшують попит, а інвестиції – збільшують.

Дослідження Кейнса, який розглядав інвестиції у статичній моделі, отримали подальший розвиток у роботах Самуельсона, Кларка, Харрода, Домара, Хаблера та інших економістів, де було розкрито двосторонню дію мультиплікаційного ефекту, тобто доведено, що у разі навіть невеликого скорочення інвестицій може відбутися різке і багаторазове зниження національного доходу.

На думку Михайла Івановича Туган-Барановського – першого економіста з східної Європи, наукові теорії якого призналися іноземними вченими різних шкіл і напрямів, фаза процвітання характеризується значним інвестуванням капіталу (шляхом перетворення вільного капіталу в основний капітал), а фаза депресії – накопиченням позичкового, вільного, рухомого капіталу, який шукає інвестиційних можливостей, але не може їх знайти. Неінвестований капітал не приносить доходу. Врешті-решт, коли позичковий капітал знаходить можливості застосу-

вання і починає перетворюватися у продуктивний капітал, починається новий період процвітання. Отже, як тільки капітал у тій чи іншій формі інвестується, його спочиваюча купівельна сила перетворюється на дієву купівельну силу.

Раніше накопичений капітал, вважає Туган-Барановський, повинен бути коли-небудь витрачений. Тобто не надлишок капіталу, що не знаходить собі застосування, а його нестача викликає світові економічні кризи. Звідси видно, наскільки неспроможна теорія надлишкового продукту капіталістичного виробництва [14; 15].

Американський економіст Уеслі Клер Мітчелл зазначав, що при збільшенні ділової активності витрати виробництва починають зростати швидше, ніж ціни. Це знижує норму прибутку і послаблює перспективи майбутнього прибутку. В результаті маємо відсутність стимулу до інвестицій та як наслідок –

скорочення обсягу продажу, випуску і зайнятості. При настанні спаду витрати, як і ціни, збільшуються більш повільно, але процес скорочення витрат виробництва починає випереджати зниження цін, покращуючи перспективи прибутку і створюючи стимули до інвестицій. Це, у свою чергу, сприяє закінченню спаду і настанню підйому [16].

Майкл Портер вважає, що для створення конкурентних переваг фірмі потрібно інвестиції спрямовувати на спеціалізовані фактори виробництва – кваліфіковані трудові ресурси, капітал та інфраструктуру. Підприємцям потрібно зосередити зусилля на отриманні прибутку на інвестований капітал, виплачувати хороші дивіденди чи повертати інвестований капітал іншим чином і отримувати задоволення від створення вартості і багатства [17].

Американські економісти Пол Робін Кругман та Моріс Обстфельд визначають інвестиції як «частину

Таблиця 1

Визначення поняття інвестиції у працях українських та російських вчених

Автор	Визначення
В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин [28]	Інвестиції це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також пов'язані з ним зміни оборотного капіталу.
О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко [29]	Інвестиції – це економічна категорія розширеного відтворення, яка є основним інструментом формування мікро- та макроекономічних пропорцій і визначає темпи економічного росту. Під інвестиціями розуміють економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу товариства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату.
А.А. Пересада [30]	Під інвестиціями слід розуміти вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення його зростання в майбутньому.
В.Г. Федоренко [31]	...інвестиції – вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу.
В.Г. Біломестнов [32]	Інвестиції – це вкладення тимчасово вільних коштів (накопичених і невикористаних для споживання доходу) у підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку і досягнення соціального і екологічного ефекту в перспективі.
А.В. Череп [33]	Інвестиції – це вкладення грошових, майнових та інтелектуальних цінностей. Інвестиції – це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу).
А.В. Меньшеніна [34]	Інвестиції визначають як економічні відносини, які виникають у процесі розширеного відтворення з приводу використання накопичуваної частини створеного продукту в цілях збільшення кількості та поліпшення якості виробничого та фінансового капіталів.
І.П. Мойсеєнко [35]	Інвестиції – це обмін визначеної нинішньої вартості на можливо невизначену (або ймовірну) майбутню вартість.
Н.С. Косов, С.А. Лютиков [36]	Інвестиції – це не тільки капіталовкладення у виробництво, але і вкладення в соціальну сферу, будівництво тощо, а також вкладення заощаджень населення у будь-яких їхніх формах. Вони представляють собою потік витрат, призначених для виробництва благ, а не для безпосереднього споживання.
Т.В. Майорова [37]	Інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує у собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення.
Р.В. Чорний [38]	Інвестиції для підприємств означають модернізацію і технічне переоснащення, впровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій, а отже, зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості та збільшення оплати праці, виробництво конкурентоспроможної продукції.
Н.А. Мазур [39]	...інвестиції є вкладенням капіталу з метою його збільшення. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання коштів на споживання в теперішньому періоді, винагородити його за ризик та відшкодувати збитки від інфляції в майбутньому періоді. Інвестиції – це економічна категорія розширеного відтворення, яка є основним інструментом формування мікро- та макроекономічних пропорцій і визначає темпи економічного росту.
Л.М. Горбатюк [40]	...під інвестиціями необхідно розуміти ті економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення як реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату, так і інвестиції в «людський капітал», які на сучасному етапі розвитку економіки набувають усе більшого значення, тому що саме результатом людської діяльності є будинки і споруди, машини й обладнання і, що найголовніше, основний фактор сучасного розвитку – інтелектуальний продукт, що визначає економічне становище країни у світовій ієрархії держав.
І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко [41]	Інвестиції – це вкладення грошових коштів, майнових та інтелектуальних цінностей у матеріальні та нематеріальні активи, фінансові інструменти з метою одержання прибутку або соціального ефекту.
Н.В. Зінченко [42]	Інвестиції є основою для здійснення політики розширеного відтворення, структурної перебудови суспільного виробництва і збалансованого розвитку усіх галузей народного господарства, створення необхідної сировинної бази промисловості, соціальних проблем, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, охорони природного середовища; зменшення проблеми безробіття, забезпечення обороноздатності держави і вирішення багатьох інших проблем.

продукції, що використовується приватними фірмами для майбутнього виробництва» [18].

На думку Кемпбелла Р. Макконнелла та Стенлі Л. Брю, «інвестиції означають витрати на виробництво і накопичення засобів виробництва та збільшення матеріальних запасів» [19]. Тобто ці американські економісти, характеризуючи інвестиції, беруть до уваги тільки витрати капіталу на виробничі потреби, не враховуючи вклади в нематеріальні активи та цінні папери.

Василь Васильович Леонт'єв, американський економіст російського походження, зазначав, що на інвестиції спрямовуються ресурси, які не можуть бути безпосередньо використані у виробництві споживчих товарів. За Леонт'євим, інвестування вимагає відмови від сьогодишнього споживання. Хтось – або інвестор, або той, хто бажає надати йому свої кошти, – повинен володіти заощадженнями, щоб фінансувати капітальні вкладення.

Леонт'єв склав матрицю інвестиційних коефіцієнтів, за допомогою яких можна судити про наслідки зміни кінцевого попиту на інвестиції [20].

Пол Ентоні Самуельсон і Вільям Нордхаус зазначили, що заощадження та інвестиції безпосередньо визначають рівень доходу населення, а, відповідно, і рівень споживання. Вони надали подальшого розвитку теорії мультиплікатора Кейнса [21].

Не має однозначного трактування терміну «інвестиції» і в західних фундаментальних підручниках з інвестування. Так, Гітман і Джонк інвестиції визначають як «спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити заощадження або зростання капіталу» [22]. А на переконання Вільяма Форсайт Шарпа, Гордона Дж. Александера та Джеффри Ст. Бейлі, «інвестиція – це відмова від певної цінності зараз за деяку (можливу, невизначену), цінність у майбутньому» [23].

Е.Дж. Долан та Д. Ліней інвестиції визначають як «збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів, що здійснюється людьми» [24].

На думку Перар Ж., інвестиції – це «вкладення, що спрямовані на розширення бізнесу або створення умов для підвищення ефективності його функціонування» [25].

У вітчизняній економічній літературі підходи до визначення інвестицій змінилися у 90-х роках ХХ ст. До 1991 року термін «інвестиції» ототожнювали з терміном «капітальні вкладення», під яким розуміли сукупність витрат на відтворення основних і оборотних засобів.

Широко застосовувати поняття «інвестиції» у нашій країні почали після виходу Закону України «Про інвестиційну діяльність», згідно з яким «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [26]. У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» інвестиції визначаються дещо по-іншому, а саме як «господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно» [27], тобто і в законодавстві України немає єдиного визначення цієї економічної категорії.

Не має єдиної думки щодо визначення економічного змісту поняття «інвестиції» і в сучасних українських та російських вчених (таблиця 1).

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що інвестиції завжди були у центрі уваги

науковців, бо вважалися одним із головних економічних явищ. Розглянувши еволюцію поглядів на сутність поняття «інвестиції», можна зробити висновок, що визначальним моментом є їх роль та місце в інвестиційних процесах, ефективність яких визначає розвиток економіки. Тобто економічне зростання України можливе лише через активізацію інвестиційних процесів, які є його головним фактором.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с., с. 94.
2. Ядгаров Я.С. История экономических учений : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 480 с., с. 77-78.
3. Адам Смит Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Москва, 1962. – 654 с.
4. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии // Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. / Составители Маргарита Букина, Артур Семенов – М. : Дело, 2000. – 232 с.
5. Зиббер Н.И. Карл Родбертус-Ягцов и его экономические исследования: Теория государственного социализма. – Издательство Либроком, 2012. – 176 с.
6. Тарасевич В.М. Історія економічних вчень : підручник / за ред. Тарасевич В.М., Петруні Ю.Є. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 352 с.
7. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса / Пер. с англ. под ред. А.А. Фофонова. – СПб. : Экономическая школа, 2008. – 352 с.
8. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навчальний посібник. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
9. Вехи экономической мысли. Т. 1: Теория потребительского поведения и спроса / Сост. В.М. Гальперин. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2000. – 380 с.
10. Історія економічних вчень : навчальний посібник / За ред. В.В. Кириленка. – Тернопіль: «Економічна думка», 2007. – 233 с.
11. Альфред Маршалл Принципы экономической науки. – М. : «Прогресс», 1993. – 594 с.
12. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
13. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
14. Туган-Барановський М.І. Політична економія. – Київ : Наукова думка, 1994. – 270 с.
15. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – 479 с.
16. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка / пер. с англ. – М.-Л. : Госиздат, 1930. – 564 с.
17. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 654 с.
18. Кругман П.Р. Международная экономика: теория и практика / пер. с англ. – М. : Эк. факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
19. Макконнелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
20. Леонт'єв В.В. Специальные исследования на основе методологии «затраты-выпуск» / Избранные произведения в 3-х томах. – Том 2. – М. : Экономика, 2006. – 543 с.
21. Самуельсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика, 18-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007 – 1360 с.
22. Гітман Л. Дж. Основи інвестування: пер. с англ. / Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.
23. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли Инвестиции : учебник. – М. : Инфра-М, 2001. – 1035 с.
24. Долан Э.Дж. Рынок: макроэкономическая модель. / Э.Дж. Долан, Д. Линей. – СПб., 1992. – 369 с.
25. Перар Ж. Управление финансами: с упражнениями. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 356 с.
26. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII // Голос України від 21.11.1991.
27. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР Голос України від 14.02.1995.
28. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К. : Генеза, 1997. – 384 с.

29. Данілов О.Д. Інвестування : навчальний посібник / О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко. – Ірпінь, 2001. – 377 с.
30. Пересада А.А. Інвестування : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2004. – 249 с.
31. Федоренко В.Г. Інвестознавство : підручник. – 3-тє вид., допов. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
32. Беломестнов В.Г. Управление инвестиционными процессами. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2005. – 172 с.
33. Череп А.В. Інвестознавство : підручник. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
34. Інвестиції : конспект лекцій (для студентів спеціальності 060400 «Фінанси и кредит») / сост. А.В. Меньшенина. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2005. – 79 с.
35. Мойсеєнко І.П. Інвестування : навчальний посібник. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
36. Косов Н.С. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы : монография / Н.С. Косов, С.А. Лютиков. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 124 с.
37. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
38. Чорний Р.В. До питання залучення інвестиційних ресурсів в АПК України / Руслан Чорний // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 177-180. – (аграрні й екологічні проблеми економіки).
39. Мазур Н.А. Проблеми і перспективи інвестицій в АПК України / Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 73-77.
40. Горбатюк Л.М. Інвестиції: економічна сутність і класифікація // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 201-204.
41. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
42. Зінченко Н.В. Логістичний підхід до управління інвестиційними процесами на підприємствах АПК. Економіка та управління АПК : зб. наук. праць / Білоцерк. нац. аграр. ун-т – Біла Церква, 2012. – Вип. 9(97). – С. 140-143.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56

Лиськова Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ: ВІДНОСИНИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ, РОСІЇ ТА УКРАЇНИ

Розглянуто передумови формування двосторонніх відносин України та Росії. Виділено основні проблеми торговельного співробітництва України з Росією та Росією і Європейським Союзом. Проаналізовано кількісні показники зовнішньоторговельної діяльності. Окреслено умови ефективної співпраці на регіональному рівні, а також виділено перспективи розвитку глобальної торговельної системи за участі згаданих країн та об'єднання.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, експорт, імпорт, демпінг, Україна, Росія, Європейський Союз, двосторонні відносини.

Лиськова Л.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ: ОТНОШЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА, РОССИИ И УКРАИНЫ

Рассмотрены предпосылки формирования двусторонних отношений Украины и России. Выделены основные проблемы торгового сотрудничества Украины с Россией и Россией и Европейским Союзом. Проанализированы количественные показатели внешнеторговой деятельности. Определены условия эффективного сотрудничества на региональном уровне, а также выделены перспективы развития глобальной торговой системы с участием упомянутых стран и объединения.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, экспорт, импорт, демпинг, Украина, Россия, Европейский Союз, двусторонние отношения.

Lyskova L.N. FUTURE OF GLOBAL TRADING SYSTEM: THE EUROPEAN UNION RELATIONS, RUSSIA AND UKRAINE

The preconditions of formation of bilateral relations between Ukraine and Russia are given in this paper. The main problem of trade cooperation with Russia – Ukraine and Russia – the European Union are analyzed. Quantitative analysis of foreign trade is made. Outlined effective cooperation at the regional level and highlighted the prospects of the global trading system with the participation of these countries and associations.

Keywords: foreign trade activity, exports, imports, dumping, Ukraine, Russia, the European Union, bilateral relations.

Постановка проблеми. З кожним роком торгівля між країнами і послугами зростає, поступово формується глобальна торговельна система, яка характеризується тісними зв'язками країн-партнерів. Проблематика взаємодії країн та інтеграційних угруповань на світовій арені визначається не лише подібністю структури національних господарств, відмінностями в цілях регіональної політики, але й залежить від геополітичних настроїв цих країн. На жаль, перспективи розвитку глобальної торговельної системи в сучасних умовах формуються під впливом фактора нестабільності в безпековому середовищі. Таким чином, дослідження перспектив розвитку торговельних відносин України, Росії та ЄС є як ніколи актуальним і необхідним з огляду на необхідність пошуку шляхів вирішення конфлікту і розвитку торговельної системи на взаємовигідних засадах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика торговельних відносин України та Росії як стратегічних партнерів, а також ЄС як регіонального партнера є предметом дослідження багатьох вчених. Зокрема, відзначимо праці В. Будкіна, В. Геєця, Б. Данилишина, В. Мовчан, О. Молдавана, Б. Пасхавера, С. Савіна, О. Соскіна, О. Черниш, Л. Пилипенка та багатьох інших. Узагальнюючи дослідження науковців, можна говорити про їх загальний характер, зокрема це стосується оцінки динаміки торго-

вельної співпраці. На наш погляд, дана проблематика потребує дослідження, оскільки на перспективи розвитку глобальної торговельної системи останнім часом негативно впливає безпека в регіоні.

Мета статті – проаналізувати торговельні відносини України, Росії та ЄС, виділити основні проблеми та перспективи майбутнього розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи особливості торговельної співпраці України, Росії та Європейського Союзу, доволі складно не враховувати геополітичні цілі інтеграційного об'єднання та сусіда України. Саме тому дослідження тенденцій розвитку зовнішньоторговельного співробітництва доцільно здійснювати нерозривно від інтересів та амбіцій «великих гравців» на геополітичній арені.

С. Савін справедливо зазначає, що прагматичний і стабільний розвиток українсько-російських економічних відносин є важливим чинником, що гарантує стабільний і передбачуваний економічний розвиток, енергетичну безпеку і значною мірою політичну стабільність на всьому євразійському просторі [8]. Погоджуємося з даним твердженням, проте зауважимо, що така ситуація зберігається лише тоді, коли Україна знаходиться в економічній і політичній залежності від Росії. Яскравим прикладом розвитку конфлікту через намагання вийти з-під контролю є конфлікт на Сході України за участю представників сусідньої держави.

Таблиця 1

Частка Російської Федерації у зовнішній торгівлі України у 2002-2013 рр.

Показник	Роки											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт	25,0	23,8	21,6	24,9	25,7	27,6	24,9	24,3	29,5	31,0	28,1	23,8
Імпорт	35,5	36,6	39,2	34,0	29,5	26,7	22,0	27,4	34,7	34,2	31,6	30,1
ЗТО	30,0	29,5	29,5	29,4	27,6	27,1	23,3	25,9	32,2	32,7	29,9	27,3

Розраховано автором за даними: [3]

Реалізуючи свою політику на пострадянському просторі, РФ надає перевагу стратегії формування і розвитку міждержавних союзів, які б забезпечували Росії лідерські позиції. В економічній сфері до таких проектів можна віднести СЕП, ЄврАзЕС, деякою мірою СНД. Намір України інтегруватися в ЄС перешкоджає досягненню цілей даної стратегії, оскільки за планом Російської Федерації наша держава повинна була утворити так званий Митний Союз і, таким чином, закріпити зовнішньоторговельні та політичні відносини на найвищому рівні. Отже, важливою характеристикою сучасного стану відносин між Україною та РФ є значний вплив політичного чинника на розвиток українсько-російського економічного співробітництва.

Історія двосторонніх відносин України та Росії як незалежних держав є доволі насиченою, тому, на наш погляд, варто лише зазначити, що економіки країн є подібними за структурою, а тому було укладено багато двосторонніх угод та меморандумів про співпрацю в пріоритетних галузях народного господарства. Відповідно зростали і абсолютні показники торговельної співпраці, про що свідчать дані таблиці 1.

Як бачимо (табл. 1), частка імпорту російських товарів коливається у межах 25-30%. Також можемо спостерігати тенденцію до зниження імпорتنих поставок починаючи з 2010 р. Що стосується експорту, то частка складає в середньому 25-28% і також спостерігається суттєве скорочення, зокрема у 2012 р. на 4,4 відсоткових пункти.

Щодо структури вітчизняного експорту до Росії, зауважимо, що найбільшу частку складає продукція машинобудування (37,3% у 2013 р.), продукція металургійної та хімічної промисловості (табл. 2). У даному аспекті доцільно зазначити, що саме ці галузі найбільше страждають від ескалації конфлікту на Сході України, де розташовані їх виробничі потужності та ресурсні бази.

Таблиця 2

Структура експорту вітчизняних товарів за групами

Групи товарів	Січень-вересень 2012 р.	Січень-вересень 2013 р.
Продукція машинобудування	39,0%	37,2%
Продукція металургійної промисловості	20,6%	21,4%
Продукція хімічної промисловості	11,7%	8,3%
Продовольство	10,6%	10,3%

Систематизовано автором за [3]

Зауважимо, що торговельна співпраця України та Росії відбувається як на національному рівні, так і на рівні регіонів. Так, у 2011-2012 рр. спостерігалася значна активізація українсько-російської міжрегіональної та прикордонної взаємодії. Аналіз двостороннього співробітництва у 2013 р. продемонстрував зниження обсягів торгівлі між Україною та РФ у

зв'язку із запровадженням тарифних обмежень, що, у свою чергу, не дозволило українським товаровиробникам розширювати товарну номенклатуру.

Серед основних сфер співробітництва України та Росії виділимо такі [9]:

1. Співробітництво у галузі літакобудування та космічної промисловості:

- створення турбореактивного регіонального пасажирського літака Ан-148;

- поновлення серійного виробництва модифікованих версій транспортних літаків Ан-124-100М-150,-300 на базі військово-транспортного літака Ан-124 «Руссосоулсосоуеан»;

- збереження коопераційних зв'язків з виробництва авіаційних двигунів (виробництво ВАТ «Мотор Січ»).

2. Співробітництво в галузі сільськогосподарсько-го машинобудування:

- продовження співробітництва у напрямі спільного виробництва зерно- і кормозбиральної техніки.

3. Співробітництво у нафтовій галузі:

- технічне переобладнання та реконструкція нафтопереробних заводів України з метою поглиблення переробки нафти, нарощування обсягів виробництва світлих нафтопродуктів та покращення їх якості до рівня європейських стандартів.

4. Співробітництво у газовій галузі:

- реалізація узгодженого в рамках інвестиційної фази Міжнародного консорціуму з управління та розвитку газотранспортної системи України проекту будівництва газопроводу Богородчани-Ужгород.

5. Співробітництво в галузі залізничного машинобудування:

- продовження просування вантажних вагонів українського виробництва (ВАТ «Азовмаш» та ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод») на російський ринок;

- співробітництво на умовах кооперації між ЗАТ «Трансмашхолдинг» та ХК «Луганськтепловоз» у розробці та спільному виробництві магістральних електровозів.

Б. Данилишин зазначає, що російсько-українські торговельні суперечки ведуться постійно з часу проголошення незалежності України. Вони були різні за інтенсивністю і товарними обмеженнями [2]. Невдоволення уряду Росії проявилось ще близько двох років тому, коли Україна оголосила про початок переговорного процесу щодо підписання угоди про зону вільної торгівлі з ЄС. Починаючи з середини 2013 р. ці війни перейшли від торговельних до рівня інформаційних та відкритого збройного конфлікту. Науковець також наголошує, що значну частину експорту українських товарів купують державні компанії Росії, а тому рішення щодо обмеження чи зменшення закупівлі товарів матиме більш політичне, ніж економічне обґрунтування. Скасування контрактів матиме негативний вплив на економіку обох країн, у тому числі суттєво позначиться на українській економіці.

До ескалації конфлікту на Сході України перспективними напрямками діяльності у сфері міжрегіонального співробітництва були:

- сприяння в укладенні угод про співпрацю між регіонами України та суб'єктами РФ з метою активізації міжрегіонального співробітництва і взаємодії у сфері промислової кооперації на рівні суб'єктів господарювання;

- укладення прямих експортно-імпортних контрактів та договорів;

- забезпечення на регіональному рівні вільного руху товарів і послуг відповідно до положень Договору про зону вільної торгівлі СНД, а також норм і правил ВТО;

- сприяння зміцненню та розширенню двостороннього співробітництва по лінії українсько-російських еврорегіонів;

- активізація діяльності торгово-промислових палат у розвитку конструктивного діалогу між Україною і РФ з усього спектру торговельно-економічного співробітництва;

- сприяння у відкритті бізнес- та інформаційно-культурних центрів, торгових будинків, регіональних представництв на двосторонній основі;

- ініціювання проведення щорічних міжрегіональних (прикордонних) економічних форумів у регіонах РФ і України;

- створення сприятливих умов для взаємного залучення інвестицій в економіку двох держав [6].

Поточний етап розвитку відносин між Україною і Російською Федерацією характеризується безпрецедентною конфронтацією між двома державами в усіх ключових сферах, у тому числі у галузі торговельно-економічного співробітництва.

Економічні заходи тиску з боку РФ на Україну, зокрема застосування обмежувальних заходів щодо української продукції, а також припинення поставок газу в Україну мають на меті дестабілізацію соціально-економічної ситуації у нашій державі і становлять загрозу інтересам економічної та енергетичної безпеки нашої держави [4].

Отже, на даний час говорити про перспективи розвитку торговельної системи України та Росії доволі складно. Оскільки окреслені вище перспективи втратили свою вагу на фоні розвитку конфлікту та протистояння. Незважаючи на розв'язок даної проблеми, між Україною та Росією завжди будуть конфлікти через постійне застосування інструментів захисту внутрішніх ринків.

Щодо співпраці Росії та ЄС сьогодні, зазначимо, що вона здійснюється на основі Угоди про партнерство та співробітництво, укладеної ще у 1993 р., а також програми «Партнерство заради модернізації», яку у 2009 р. ініціював колишній президент Російської Федерації Д. Медведєв. Програмою передбачається поглиблення взаємодії сторін у чотирьох основних галузях: політичній, економічній, безпековій та культурній. Російська сторона сподівалася, що, налагодивши конструктивні відносини з ЄС, вона матиме доступ до сучасних європейських технологій, отримуватиме кредити та інвестиції. Погоджується з цими планами і нинішній президент РФ В. Путін [1].

Економічна частина даної програми передбачала підписання понад 20 двосторонніх угод про модернізацію, які служать платформою для реалізації спільних бізнесових інтересів Росії та ЄС. Так, незважаючи на негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи, у 2012 р. торгівля між Російською Федерацією та Європейським Союзом зросла на 4,1% і досягла рекордного рівня – 410,3 млрд дол. США. Це становить половину зовнішньоторговельного обороту Росії. Найбільшими торговельними партнера-

ми Росії є Нідерланди, Німеччина, Італія, Польща, Франція та Великобританія (табл. 3).

Таблиця 3
Товарообіг Росії з країнами
Європейського Союзу у 2012 р.
(млрд дол. США)

Країна	Експорт	Імпорт
Нідерланди	76,7	5,9
Німеччина	35,5	38,2
Італія	32,4	13,4
Польща	19,8	7,4
Франція	10,5	13,7
Великобританія	15	8,1
Бельгія	6,7	4,4
Фінляндія	12	5
Іспанія	5,7	4,9
Чехія	5,3	5,3
Швеція	6,1	3,9
Словаччина	6,1	3,7
Угорщина	6,6	3
Латвія	8,8	0,7
Литва	5,4	1,2

Систематизовано автором за [5]

Аналізуючи динаміку торговельних потоків Росії та країн ЄС, зазначимо, що до 2008 р. експорт з Росії зростав поступовими темпами, значний спад у 2009 р. був зумовлений впливом світової фінансової кризи. А початок 2010 р. ознаменувався відновленням тенденції зростання. 2012 та 2013 рр. були досить стабільними у відносинах Росії та ЄС. Переломним став початок 2014 р., коли вперше були прийняті фінансові санкції проти уряду Російської Федерації. Незважаючи на застосування вже третьої групи санкцій, співпраця Росії та ЄС продовжується, оскільки зрозуміло, що доволі складно замінити такий ринок збуту продукції на інший. Пошук нових партнерів потребує багато часу та фінансових активів. А з іншого боку, підтримання дипломатичних зв'язків Європи та Росії відбувається під впливом небажання розпалювати конфлікт та не ставити під загрозу стабільність у регіоні. Окрім вищевикладеного у стосунках між Росією та Європейським Союзом існують і інші проблеми, зокрема щодо положень «Третього енергетичного пакету ЄС» (які перешкоджають доступу Росії до європейської трубопровідної системи), деяких податково-митних обмежень у торгівлі, неготовності ЄС повністю відкрити свої кордони для російських громадян, трактування ситуації в Сирії, а також питань дотримання демократії в Росії.

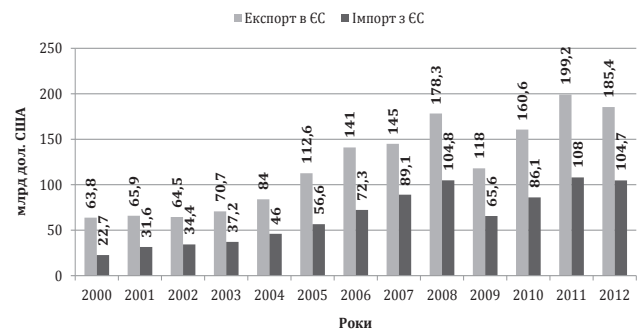


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельної діяльності Росії та ЄС

Джерело: побудовано автором за [5]

Україна, безперечно, має переорієнтуватися на нові ринки збуту. Російський ринок, навіть за відсутності торговельної війни, і надалі буде звужуватися. Так, зокрема у найближчі роки, буде скорочуватися експорт української арматури та сталевих конструкцій. За оцінками експертів, українські вироби цієї групи займали близько 25% російського ринку.

Подібні тенденції також відбуваються у військово-промисловому комплексі, адже Росія також поступово відмовлялася від спільного виробництва. Це, у свою чергу, призвело до того, що Україна та Росія у переважній більшості торговельних груп перетворилися на міжнародному ринку з партнерів на прямих конкурентів, адже виробництво озброєння обох країн засноване на спільних радянських напрацюваннях. До того ж реалізація багатьох спільних проєктів, наприклад у галузі літакобудування, роками затягувалася Росією [2].

На думку деяких науковців, принципове значення має проблема співвідношення економічних і політичних аспектів інтеграції, щодо якої інтереси України та Росії не збігаються. І саме це, на нашу думку, основне гальмо розвитку інтеграційних процесів у СНД. Росію переважно цікавить політичний аспект співробітництва, тоді як для України основним є економічний [7, с. 156-157]. Саме цим можна пояснити те, що РФ фактично блокує створення зони вільної торгівлі в межах ЄС.

Таким чином, Україна сподівається гармонізувати взаємодію із зовнішньоторговельними партнерами як на Сході, так і на Заході. Сьогодні торговельно-економічний оборот України розподілений приблизно порівну між країнами СНД та ЄС. Близько 40% поставок припадає на країни Співдружності Незалежних Держав і 30% торгового обороту України припадає на країни Євросоюзу.

Висновки. Європейська інтеграція України жодною мірою не повинна розглядатися як альтернатива українсько-російським відносинам і насамперед їх економічній складовій. У цьому аспекті варто зазначити, що і європейські країни зовсім не зацікавлені в накопиченні конфліктного потенціалу у відносинах між Росією та Україною. Навпаки – ЄС розглядає дружні українсько-російські відносини як гарантію політичного спокою та стабільності в регіоні. Тому в перспективі двосторонні економічні відносини між Україною та Росією необхідно будувати виходячи із загальносвітових про-

цесів, а саме – більш активної інтеграції обох країн у глобалізовану систему світового господарства. Проте не варто забувати про фактор стабільності в регіоні. Тобто, на наш погляд, формування ефективної торговельної системи за участі ЄС, Росії та України можливо лише на засадах взаємовигоди та взаємоузгодження. Що стосується деталізації перспектив розвитку торговельних відносин, то це стане можливим лише після досягнення стабільності у регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «Митно-союзний король» вмирає? Хай живе «Митно-союзний король»! // Борисфен Інтел. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bintel.com.ua/uk/analytics/print/tamozhenosoznyj-korol'-umiraet>.
2. Данилишин Б. Україна і Росія. Кому потрібні торговельні війни? / Б. Данилишин // Радіо Свобода. – 24 липня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.radiosvoboda.org/content/article/25436820.html.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Довідка щодо заходів економічного тиску Російської Федерації на торговельно-економічні відносини з Україною (станом на 23.09.2014 р.) // Економічна правда. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eimg.pravda.com/files/e/a/eaab2b-2.pdf>.
5. Європейський комітет статистики (Eurostat) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/eurostat.
6. Міжрегіональне і прикордонне співробітництво України і Росії // Посольство України в Російській Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/regions.
7. Пилипенко С. Українсько-російські торговельно-економічні відносини в умовах глобальної інтеграції / С. Пилипенко // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 2(7). – С. 154-183.
8. Савін С. Економічні відносини України та Росії в контексті інтеграції та структуризації / С. Савін // Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/22.htm.
9. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною і Російською Федерацією (2009 р.) // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Державна підтримка експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/econ_spivirob/rus/3532.html.
10. Тарасова І.І. Аналіз сучасного стану і перспектив розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Російською Федерацією // І.І. Тарасова, А.В. Усолицев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgjirbis_64.exe.
11. Черниш О. Проблеми конкуренції та співробітництва України і Росії в процесі глобальної та регіональної інтеграції / О. Черниш // Економічний часопис – XXI. – 2006. – № 11-12. – С. 57-65.

УДК 339.743

Чуриканова О.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Національного гірничого університету*

ВПЛИВ ПОКАЗНИКІВ ВНУТРІШНЬОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ США НА КУРС ДОЛАРА В УКРАЇНІ

У статті проведено дослідження факторів, які впливають на показники курсів валют у державі. Виділено такий макроекономічний показник, як ВВП з метою подальшого його аналізу на предмет впливу на курс валют. Зроблено припущення, що на курс долара в Україні впливає показник ВВП не тільки України, а й США. Зібрано статистичні дані по показнику ВВП США, який деталізовано за складовими частинами. Засобами кореляційного аналізу встановлено наявність зв'язку між показником ВВП США та курсом долара в Україні.

Ключові слова: курс долара, валютне регулювання, кореляція, ВВП.

Чуриканова О.Ю. ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТА США НА КУРС ДОЛЛАРА В УКРАИНЕ

В статье проведено исследование факторов, влияющих на показатели курсов валют в государстве. Выделен такой макроэкономический показатель, как ВВП с целью дальнейшего его анализа на предмет влияния на курс валют. Сделано предположение, что на курс доллара в Украине влияет показатель ВВП не только Украины, но и США. Собраны статистические данные по показателю ВВП США, который детализирован по видам. Средствами корреляционного анализа установлено наличие связи между показателем ВВП США и курсом доллара в Украине.

Ключевые слова: курс доллара, валютное регулирование, корреляция, ВВП.

Churikanova O.Y. INFLUENCE OF PARAMETERS OF GROSS DOMESTIC PRODUCT OF UNITED STATES ON THE DOLLAR IN UKRAINE

In this paper a study of factors affecting the performance of exchange rates in the state. Highlighted a macroeconomic indicator as GDP, in order to further analyze it in terms of influence on the exchange rate. It is suggested that the dollar exchange rate in Ukraine affects GDP not only in Ukraine, but also the United States. Collected statistical data in terms of GDP the United States, which is detailed by types. Means of correlation analysis showed an association between the GDP index in the United States and the dollar exchange rate in Ukraine.

Keywords: dollar exchange rate, currency regulation, correlation, GDP.

Постановка проблеми. Валютний ринок і регулювання валютного курсу завжди були актуальними питаннями для економіки України. У міру інтеграції України у світове економічне співтовариство валютний ринок став випробовувати на собі вплив зовнішніх факторів, зокрема підвищення або пониження цін на енергоресурси, коливання курсів світових валют і інших. Зміна будь-якого з цих параметрів неминує призводить до змін у формуванні попиту і пропозиції на валюту і позначається на стійкості національної валюти. Однак тут слід зауважити, що зовнішні чинники не піддаються прямому державному регулюванню, що призводить до необхідності розробки підходів, прийомів і методів усунення їх негативного впливу на валютний ринок України.

Неможливо однозначно визначити вплив валютного курсу на функціонування економічної системи країни. Будь-яка його зміна супроводжується різноманітними макроекономічними ефектами, які несуть у собі як стабілізуючу, так і дестабілізуючу дію. Особливе значення проблема валютного курсу має на регіональному рівні. Завищений або занижений валютний курс може призвести до структурних зрушень в економіці регіону на користь галузей, які отримують найбільший прибуток від мінливої динаміки валютного курсу, що у кінцевому підсумку відіб'ється на регіональній економічній безпеці.

У зв'язку з цим актуальним питанням залишається вивчення факторів, що впливають на зміну валютного курсу, для вироблення державою комплексу економіко-організаційних заходів, спрямованих на стабілізацію економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання валютних курсів присвячені роботи таких вчених-економістів, як Г. Кассель, Г. Вильямс,

Джон Дж. Мерфи, Лизелотт Сурен, Нейл Рекорд [1-6]. Тут слід зазначити, що, не дивлячись на те, що роботи зарубіжних авторів носять досить фундаментальний характер і здобули визнання у застосуванні їх результатів в регулюванні економічних процесів зарубіжних країн, слід з обережністю ставитися до них у частині проєкції на українську економіку, так як вони не враховують її особливу специфіку.

Серед українських учених-економістів слід виділити роботи таких авторів [7-9]. Якщо проаналізувати роботи українських авторів, то вони присвячені таким питанням, як: макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в Україні; регулювання валютного курсу; дослідження макроекономічних показників.

У згаданих вище роботах авторами досить широко розкрита тема валютних курсів, встановлено фактори та визначено ступінь їх впливу на зміни курсів валют. Однак у сучасній економічній ситуації, яка склалася зараз в Україні, а саме мінімізації контролю держави за курсом гривні (плаваючий валютний курс) актуальним стає завдання визначення ступеня впливу макроекономічних показників не тільки країни, а й інших країн. Саме цьому питанню присвячено дане дослідження.

Постановка задачі. Метою дослідження є визначення ступеня впливу такого макроекономічного показника як ВВП США на курс долара в Україні.

Досягненню цієї мети підпорядковані наступні завдання дослідження:

- розглянути чинники, які впливають на рівень і динаміку валютного курсу, провести їх класифікацію;
- за допомогою економіко-математичного моделювання виявити наявність зв'язку між ВВП США і курсом долара в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економіці валютний курс формується під впливом численних факторів. У цьому зв'язку актуальним стає питання про їх класифікації для встановлення зв'язків і закономірностей взаємодії.

У літературі можна зустріти кілька способів класифікації факторів валютного курсу. Наприклад, І.Н. Платонова [10] пропонує виділити дві групи факторів: фактори структурного характеру, які відображають стан економіки (ВВП, обсяги промислового виробництва, стан платіжного балансу, зростання внутрішньої грошової маси, рівень інфляції та інфляційні очікування, рівень процентної ставки та ін.); кон'юнктурні чинники, постійно мінливі під впливом тенденцій світового ринку (спекулятивні операції на валютних ринках, ступінь розвитку інших секторів фінансового ринку).

Розширену класифікацію факторів, що впливають на валютний курс, представили А.Г. Наговицин та В.В. Іванов у книзі «Валютний курс. Фактори. Динамика. Прогнозирование» [11]. Вони виділяють:

1. Чинники, які безпосередньо визначають динаміку валютного курсу, тобто безпосередньо пов'язані з процесом міжнародного економічного обміну. До їх числа відносяться ВВП, платіжний баланс, внутрішня і зовнішня пропозиція грошей, процентні ставки.

2. Регулюючі чинники, тобто чинники, які впливають на механізм встановлення валютного курсу. У цій підгрупі виділяють: а) чинники державного регулювання, до числа яких відносяться податки, квоти, мита, кредитна і емісійна політика, регулювання цін, законодавчі методи, діяльність ЦБ, розподіл валюти тощо; б) структурні чинники: біржова структура, банківська структура, інфраструктура зв'язку, структура зовнішньої економічної діяльності тощо.

3. Кризові фактори. Тут виділяються: а) кризові прояви економіки, тобто дефіцит держбюджету, «безконтрольна емісія», інфляція, монопольне виробництво, витік капіталів за кордон, падіння обсягів виробництва, гра на валютній біржі, «вимивання» товарів тощо; б) політичні чинники: зміна представників влади, ступінь стабільності керуючих структур, рівень дотримання законів, величина державного сектору в економіці, ступінь розбіжностей між політичними силами в країні тощо; в) психологічні чинники: відкладений попит, очікування інфляції, відсутність досвіду переходу до ринкових відносин, недовіра до національної валюти тощо.

Запропонована класифікація факторів валютного курсу, на наш погляд, є досить деталізованою, бо містить чинники, які безпосередньо не впливають на динаміку валютного курсу. Їх дія опосередковується іншими економічними показниками.

Різні способи класифікації можна зустріти і в зарубіжній літературі. Проте, не дивлячись на відмінності у підходах до класифікації факторів валютного курсу, всі автори виділяють основні макроекономічні показники, що формують реальний валютний курс (ВВП, грошова маса, відсоткова ставка, темпи інфляції, платіжний баланс), а також чинники, які впливають на постійні коливання реальних обмінних курсів і впливають на номінальний валютний курс (очікування, спекуляція, валютні інтервенції).

Кожен з макроекономічних чинників у тій чи іншій мірі впливає на коливання валютного курсу. Розглянемо їх окремо.

Так, валовий внутрішній продукт (ВВП) при збільшенні темпів зростання призводить до підвищення попиту на національні активи, зростання курсу національної валюти, а його зниження призводить до зниження попиту на національні активи і падіння курсу.

Грошова маса також надає вагомий вплив на зміну валютного курсу. Таким чином, грошово-кредитна експансія призводить до зниження попиту на національну валюту, а грошово-кредитна рестрикція веде до підвищення попиту на національну валюту, зростання курсу.

Інфляція у вигляді зростання цін на товари та послуги призводить до зниження попиту на національну валюту, падіння курсу, а от зростання процентних ставок веде до підвищення попиту на національну валюту, зростання курсу.

Відсоткова ставка також впливає на валютний курс. Підвищення процентної ставки веде до збільшення прибутковості за валютними операціями і зростання курсу; зниження процентної ставки має зворотній ефект.

Ще одним з факторів, який впливає на валютний курс, є платіжний баланс. Позитивне сальдо платіжного балансу призводить до зростання курсу національної валюти, а негативне – до зниження курсу.

Протягом існування незалежної Української держави склалося так, що її економіка базується на курсі долара США. Навіть з появою на економічному просторі Європи сильної валюти євро не витиснула американський долар з першої позиції у нашій державі. Економіка нашої країни достатньо сильно реагує на кожне коливання курсу долара, яке відображається у зміні цін на товари та послуги, зростання інфляції, зміну показників внутрішнього валового продукту. Доказувати вплив долара на макроекономічні показники немає сенсу, такі дослідження широко проводилися, наприклад, у роботах [8; 9; 12; 13]. Також у зазначених роботах досліджено, як макроекономічні показники впливають на коливання курсу національної валюти до долара. Але, зважаючи на той факт, що наша держава як учасник міжнародного економічного суспільства достатньо сильно відчуває на собі коливання у міжнародній економіці, стає цікавим, наскільки сильно макроекономічні показники іншої держави, а саме США впливають на курс долара в Україні. Зазвичай при виконанні прогнозів та прийнятті державною організаційно-економічних рішень, спрямованих на керування курсом валют, експерти спираються на макроекономічні показники держави. Але вважається за доцільне при виконанні аналізів та прогнозів враховувати також ті ж самі макроекономічні показники США. Дослідження, проведене у цій роботі, сфокусовано не на усіх макроекономічних показниках США, а особисто на внутрішньому валовому продукті.

ВВП США складається із таких складових, як:

1. Особисті споживчі витрати.

1.1. Товари:

- товари тривалого користування;
- товари короткочасного користування.

1.2. Послуги.

2. Валові приватні внутрішні інвестиції:

- інвестиції в основний капітал;
- інвестиції в нежитловий фонд;
- інвестиції в будови;
- інвестиції в обладнання;
- інвестиції в продукти інтелектуальної власності;
- інвестиції в житлову нерухомість;
- інвестиції в зміни в приватних товарно-матеріальних запасах;

3. Чистий експорт товарів і послуг.

3.1. Експорт:

- товари;
- послуги.

3.2. Імпорт:

- товари;
- послуги;

Таблиця 1

Показники ВВП США та курс долара в Україні за 2012–2014 роки

	2012				2013				2014	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
1. Особисті споживчі витрати	15956,5	16094,7	16288,9	16332,5	16502,4	16619,2	16872,3	17078,3	17044	17311,3
1.1. Товари	10959,7	11080,6	11119,8	11222,6	11351,1	11414,3	11518,7	11653,3	11728,5	11867,8
- товари тривалого користування	3709,6	3717,2	3751,9	3788,8	3832,2	3821	3865,3	3886,1	3890,6	3963,3
- товари короткочасного користування	1177,3	1179,4	1195,4	1216,1	1237,8	1245,4	1252,4	1261,5	1262,3	1299,2
1.2. Послуги	2532,3	2537,8	2556,5	2572,8	2594,4	2575,6	2612,9	2624,6	2628,4	2664,1
2. Валові приватні внутрішні інвестиції	7250,1	7313,3	7367,9	7433,8	7518,9	7593,2	7653,4	7767,2	7837,8	7904,5
- інвестиції в основний капітал	2445,4	2489,3	2500,4	2481,5	2543,3	2594,6	2708,9	2745,2	2714,4	2834,2
- інвестиції в нежитловий фонд	2364,3	2397,1	2424,7	2471	2499,1	2543,8	2598,1	2654,6	2674,3	2734,8
- інвестиції в будови	1942	1968,8	1978,3	1998,7	2010,3	2026,9	2060,2	2118,7	2134,6	2184,6
- інвестиції в обладнання	437	452,5	452,2	445,9	435,4	448,5	463	481,7	487,9	500,7
- інвестиції в продукти інтелектуальної власності	894,9	897,1	901,4	922,8	933,1	937	948,8	980	979,5	1007,3
- інвестиції в житлову нерухомість	610,1	619,2	624,7	630	641,8	641,4	648,4	657	667,2	676,6
- інвестиції в зміни в приватних товарно-матеріальних запасах	422,3	428,3	446,4	472,3	488,9	516,9	538	535,9	539,7	550,2
3. Чистий експорт товарів і послуг	81,1	92,2	75,7	10,4	44,2	50,8	110,7	90,5	40,1	99,4
3.1. Експорт	-614,8	-588,5	-541,7	-528,2	-528	-532	-509,9	-462,9	-538	-551,8
- товари	2162,4	2192,5	2203,2	2218,5	2219,4	2236,4	2268,4	2324,6	2284,7	2340
- послуги	1510,1	1530,7	1538,5	1529,2	1528,4	1543,2	1565,7	1614	1575,3	1622,1
3.2. Імпорт	652,3	661,8	664,7	689,3	691	693,2	702,7	710,7	709,5	717,9
- товари	2777,1	2781,1	2745	2746,7	2747,4	2768,4	2778,3	2787,5	2822,7	2891,8
- послуги	2327,2	2326,2	2287,7	2283,1	2288,6	2302,2	2308,6	2309,7	2341,5	2404,7
4. Споживчі витрати уряду і валові інвестиції	449,9	454,9	457,3	463,6	458,8	466,3	469,7	477,8	481,2	487,1
- федеральні	3166,2	3163,3	3190,5	3156,6	3135,9	3142,4	3154,7	3142,7	3139,1	3161,1
- національна оборона	1291,4	1290	1314,3	1269,9	1241,9	1234,1	1233,9	1216,2	1208,1	1210,5
- не військові	818,6	817,1	840,9	795,4	775,1	772,2	774,9	757,5	749,9	754,7
- державні і місцеві	472,8	472,9	473,4	474,4	466,8	461,9	459	458,7	458,2	455,9
5. Особисті споживчі витрати	1874,8	1873,3	1876,2	1886,8	1894	1908,3	1920,7	1926,5	1931	1950,5
Курс долара в Україні	8,22	8,116667	8,06	8,043333	8,22	8,116667	8,06	8,043333	12,52825	10,98

Джерело: US Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis

4. Споживчі витрати уряду і валові інвестиції:

- федеральні;
- національна оборона;
- не військові;
- державні і місцеві.

Для того щоб виявити ступінь впливу показників ВВП США на курс долара в Україні, узято статистику по цим показникам (см. табл. 1) та проведено кореляційний аналіз. Розрахунок коефіцієнта кореляції виконано за формулою:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X}) * (Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 * \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}}$$

де X – курс долара, а Y – показники ВВП США.

У результаті розрахунку отримано наступні значення коефіцієнтів кореляції (табл. 2):

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції по відношенню курсу долара до показників ВВП США

Показники ВВП США	Коефіцієнт кореляції
1. Особисті споживчі витрати	0,65
1.1. товари	0,59
- товари тривалого користування	0,56
- товари короткочасного користування	0,62
1.2. послуги	0,67
2. Валові приватні внутрішні інвестиції	0,58
- інвестиції в основний капітал	0,64
- інвестиції в нежитловий фонд	0,70
- інвестиції в будови	0,73
- інвестиції в обладнання	0,65
- інвестиції в продукти інтелектуальної власності	0,69
- інвестиції в житлову нерухомість	0,51
- інвестиції в зміни в приватних товарно-матеріальних запасах	-0,10
3. Чистий експорт товарів і послуг	-0,07
3.1. експорт	0,53
- товари	0,50
- послуги	0,52
3.2. імпорт	0,75
- товари	0,70
- послуги	0,69
4. Споживчі витрати уряду і валові інвестиції	-0,24
- федеральні	-0,56
- національна оборона	-0,56
- не військові	-0,55
- державні і місцеві	0,64
5. Особисті споживчі витрати	0,65

Коефіцієнт кореляції приймає значення від -1 до +1. Абсолютне значення (по модулю) <0,5 означає відсутність стійкого взаємозв'язку, 0,5–0,7 – середній рівень, > 0,7 – наявність тісного (сильного) взаємозв'язку.

Виходячи з отриманих результатів, можна зробити висновок про те, що на коливання курсу долара в Україні оказують сильний вплив такі показники ВВП, як: інвестиції в нежитловий фонд, інвестиції в будови, імпорт загалом та імпорт товарів.

Середню ступінь впливу мають такі показники ВВП, як: особисті споживчі витрати, імпорт товарів

і особисто товари тривалого користування та товари короткочасного користування, послуги, валові приватні внутрішні інвестиції, інвестиції в основний капітал, інвестиції в обладнання, інвестиції в продукти інтелектуальної власності, інвестиції в житлову нерухомість, експорт і особисто експорт товарів і послуг, імпорт послуг, споживчі витрати уряду і валові інвестиції тільки місцеві, особисті споживчі витрати.

Якщо зазначені вище коефіцієнти мають прямий зв'язок із курсом долара, то перелічені нижче мають середній ступінь зв'язку та зворотний зв'язок: споживчі витрати уряду і валові інвестиції, але тільки федеральні та на національну оборону.

Не впливають на курс долара в Україні такі показники, як: інвестиції в зміни в приватних товарно-матеріальних запасах, чистий експорт товарів і послуг, загальні споживчі витрати уряду і валові інвестиції.

Висновки. За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. Проаналізовано усю сукупність факторів, які впливають на коливання курсу долара, спираючись на наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів.

2. З групи факторів, які пов'язані із змінами курсу долара у державі, виділено такий макроекономічний показник, як внутрішній валовий продукт та зроблено припущення про вплив на курс долара не тільки ВВП України, але й Сполучених Штатів Америки.

3. Засобами економіко-математичного моделювання встановлено достовірний зв'язок між групою показників ВВП США та курсом долара в Україні.

4. Отримані наукові результати можуть стати основою подальших розробок в області управління валютними курсами, їх прогнозування та прийняття управлінських та організаційних рішень на їх основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кассель Г. Инфляция и валютный курс / Г. Кассель. – М. : «Эльф пресс», 1995. – 104 с.
2. Williams G., Parikh A., Bailey D Are exchange rates determined by macroeconomic factors./ G. Williams, A. Parikh, D. Bailey // Applied Economics. – 1998. – Vol. 30. – P. 553.
3. Джон Дж. Мэрфи. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика / Мэрфи Джон Дж. – М. : Диаграмма, 2002. – 610 с.
4. Сурен Л. Валютные операции: основы теории и практики / Л. Сурен. – М. : Дело, 2001. – 175 с.
5. Рекорд Н. Стратегии валютного дилера / Н. Рекорд. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 336 с.
6. Буй Тхе Ву. Долгосрочный устойчивый валютный курс и проблема несогласованности валютного курса / Буй Тхе Ву // Міжнародна економіка. – 2002. – Вип. 35. – С. 176-184.
7. Козловський С.В. Застосування новітніх методів моделювання стану валютного ринку України / С.В. Козловський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – № 12. – С. 80-91.
8. Паценко О.Ю. Конкурентоспроможність національної економіки та валютний курс: оцінка впливу, прогнозування динаміки / О.Ю. Паценко. Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Київ. – 2000. – Вип. 22 (част. II). – С. 193-202.
9. Валютный рынок и валютное регулирование. Под ред. И.Н. Платоновой. – М. : БЕК, 1999. – 475 с.
10. Наговицин А.Г. Валютный курс. Факторы. Динамика. Прогнозирование / А.Г. Наговицин, В.В. Иванов. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 176 с.
11. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. Под ред. В.В. Круглова. – М. : Инфра-М, 1998. – 432 с.
12. Свиридов О.Ю. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / О.Ю. Свиридов. – М. : Издательский центр Март, 2005. – 135 с.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.131.52

Гончаренко О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

ОЦІНКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОІННОВАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ВИМІРУ

Досліджено існуючі методологічні підходи до оцінки інституціональної ефективності. Констатовано дискусійність положень базових економічних теорій до визначення ефективності економічних інститутів. Запропоновано структурну схему формування інтегрального показника оцінки інституціональної ефективності на основі аналізу функціональної спроможності еволюційних механізмів.

Ключові слова: агропромислове виробництво, інновація, інноваційний розвиток, ефективність, оцінка.

Гончаренко О.В. ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОИННОВАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ

Исследованы существующие методологические подходы к оценке институциональной эффективности. Констатирована дискуссионность положений базовых экономических теорий к определению эффективности экономических институтов. Предложена структурная схема формирования интегрального показателя оценки институциональной эффективности на основе функциональной способности эволюционных механизмов.

Ключевые слова: агропромышленное производство, инновация, инновационное развитие, эффективность, оценка.

Goncharenko O.V. INSTITUTIONAL EFFECTIVENESS EVALUATION AGRICULTURAL INNOVATIONS: PROBLEMS OF MEASUREMENT

The existing methodological approaches to the assessment of institutional effectiveness. Proved discussion provisions of the basic economic theories to determine the effectiveness of economic institutions. A block diagram of the formation of an integrated assessment indicator of institutional efficiency by analyzing operational capability of evolutionary mechanisms.

Keywords: agricultural production, innovation, innovative development, efficiency score.

Постановка проблеми. Зростання економічної ролі інновацій, прискорення темпів, напрямів і зміна механізмів розвитку інноваційних процесів стали одним із ключових факторів, що обумовили радикальні структурні зрушення в економіці країн світу. Зросли інвестиції в освіту й науку, поширилися технологічні та організаційні нововведення, з'явилися нові види діяльності. Зміни, що відбулися в економічному розвитку провідних країн, засвідчили їх перехід на інноваційну модель розвитку. Інноваційне вдосконалення виробництва, здатність пропонувати споживачеві товари та послуги нового, невідомого раніше типу стало загальним законом сучасної конкурентної боротьби.

Процес інституціоналізації інновацій, набуття ними комплексного сутнісного вияву та поява властивостей, які в подальшому дозволили цей процес піддавати більш свідомому впливу, детермінувався зміною ролі держави в економіці, яка встановлює формальні умови розвитку інновацій. Разом з тим на процес інституціоналізації інновацій значний вплив справляють і еволюційні обмеження, які визначають те «просторове» поле, де виникає можливість реалізації інституціональних складових інноваційного процесу. Інституціоналізація безпосередньо пов'язана з останнім, адже його фази мають явно виражені організаційно-економічні форми реалізації, які неможливі без свідомого впливу та є неефективними без урахування неформальної основи. Саме процес інституціоналізації інновацій потенційно сформував умови для управління розвитком інновацій.

Парадигмальні зміни економічної науки, що виявляються у синтезі різних підходів, теорій і інструментів, та пошук методології для дослідження

надскладних сучасних реалій обумовлюють зміну методологічних підходів і звернення до міждисциплінарних конвергенцій для розробки економічного інструментарію впливу на економічні процеси та оцінки ефективності діючих інститутів.

Аналіз діючих формальних норм в агропромисловому виробництві, наукових розробок у сфері подальшого розвитку аграрних відносин і модернізаційних змін агропромислового виробництва свідчить про те, що, як в концептуальному плані, так і в обґрунтуваннях прикладного характеру саме інституціональні перетворення здійснюються за відсутності єдиного системного підходу, всебічно розробленої чіткої методології і комплексної оцінки змін, що відбуваються у цій сфері. Наукова аргументація за сутністю цієї проблеми, методами і механізмами розвитку інституціональних процесів, формування нової інноваційної інфраструктури агропромислового виробництва не завжди досить аргументована, багато в чому суперечлива, що заважає виробленню чітких стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці інституціонального забезпечення інноваційного розвитку, розробці механізмів реалізації інноваційного процесу в агропромисловому виробництві та методичних підходів до його оцінки присвятили наукові дослідження зарубіжні та вітчизняні вчені: А. Голубєв, О. Дадій, В. Дементьєв [1; 2; 3], Л. Курило, М. Малік, П. Саблук, С. Тивончук, Л. Федулова, О. Шпикуляк, О. Шубравська [4; 5; 6; 7; 8; 10; 11; 12; 13]. Незважаючи на певну розробленість поставленої проблеми серед дослідників, відсутня однаковість щодо єдиних підходів до оцінки ефективності інституту інновацій, не уніфіковано підходи до визначення

результативності інноваційного процесу на мезо- та макrorівні, відсутній єдиний інтегральний показник для визначення ефективності агроінновацій.

Необхідність визначення чинників стимулювання інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, пошук шляхів розв'язання інституціональних проблем, що перешкоджають інноваційному розвитку агропромислового виробництва, – все це зумовлює подальшу розробку методологічного забезпечення і методичного інструментарію для розв'язання зазначених проблем.

Відаючи належне результатам досліджень фахівців з інноваційної проблематики щодо розкриття змісту інноваційного процесу, його специфічних особливостей в аграрній сфері, з'ясування чинників та пріоритетів інноваційного розвитку, можливостей та факторів стимулювання інноваційної діяльності, необхідно зазначити, що низка теоретичних, методологічних, методичних і практичних питань, пов'язаних з оцінкою результатів інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, все ще потребує розв'язання і обґрунтування.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз існуючих методологічних підходів до оцінки інституціональної ефективності агроінновацій, обґрунтування складових інтегральної оцінки інституту агроінновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасних загальносвітових тенденцій та формальних норм дії інституту вказує на те, що обмеження інноваційного розвитку агропромислового виробництва України визначаються дією таких факторів, як недостатньо ефективне використання існуючих конкурентних переваг і наявного потенціалу, низька продуктивність праці, значне зношування техніки і устаткування, низька ефективність державного фінансування, зниження стимулювання наукової праці й падіння престижу наукової діяльності, недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази (стосовно ліцензування, сертифікації, оформлення патентів), фактична відсутність професійних менеджерів інноваційних процесів, висока вартість упровадження й комерційного засвоєння нововведень, а також впливом низки неекономічних факторів, зокрема інституціонально-політичного характеру: низькою якістю суспільних і приватних інститутів, організованою злочинністю, корупцією тощо.

Особливості інноваційного процесу проявляються зараз не лише у переважанні державних джерел фінансування НДДКР, але також у наявності різкого контрасту між передовими високотехнологічними підприємствами і підприємствами з дуже низькою продуктивністю праці і слабким прагненням до інновацій; спрямованості інноваційної політики «згоривниз» і з одночасною роздробленістю інноваційної структури. Усі елементи інноваційної системи, необхідні для її функціонування, слабо пов'язані між собою або взагалі не пов'язані. Не побудована «потрійна спіраль» – ефективна взаємодія держави, науки і бізнесу по горизонталі і обміну функціями.

Структура прав власності, співвідношення державного сектора і приватного не є в країні раціональними і таким, що сприяє посиленню інноваційних процесів. Історична спадщина і неформальні умови розвитку, разом з об'єктивними економічними чинниками, диктують необхідність збільшення державного сектора і ролі держави, яка візьме «кермо влади» інноваційним процесом у свої руки. Разом з тим апелювання до досвіду інших країн має враховувати, що держава у країнах з розвинутою ринковою

системою є активнішою, а головне результативнішим суб'єктом розвитку інноваційної економіки у порівнянні з пострадянськими країнами, що також може слугувати додатковим вагомих аргументом на користь активізації її участі в інноваційному розвитку економіки.

Поняття ефективності економічних інститутів використовується в різних школах економічної думки, при цьому методика, що дозволяє визначити цей показник кількісно, практично відсутня, незважаючи на тривалі дискусії про можливість кількісної оцінки результатів функціонування інститутів. Так, до неокласичної економічної теорії можуть бути віднесені такі концепції ефективності, як ефективність за Паретто, концепції «цілей суспільства», компенсаційний критерій ефективності Калдора-Хікса, подвійний критерій Скітовскі, концепції функцій суспільного добробуту, теорія другого кращого, концепція економічного зростання як показника ефективності, концепції натуральних показників ефективності, концепція Х-ефективності, концепції синтетичних індикаторів ефективності розвитку людського потенціалу.

До інституціональної економіки відносяться концепція мінімізації трансакційних витрат як критерій ефективності інститутів і концепція адаптивної ефективності Дугласа Норта. У рамках австрійської школи економічної теорії розроблені: теорія ефективності Ізраеля Кірцнера, концепція каталактичної ефективності Роя Кордато, теорія динамічної ефективності Хесуса Уерта де Сото. Концепція відбору груп може бути віднесена до еволюційної економіки, хоча вона була запропонована представником австрійської школи Фрідріхом Августом фон Хайеком. У одній і тій же школі економічної думки можна зустріти концепції економічної ефективності, що суттєво розрізняються. Наприклад, Дуглас Норт в одному випадку розглядає ефективність як здатність продукувати економічне зростання, в іншому випадку ефективність розуміється як мінімізація виробничих і трансакційних витрат. У тих же самих роботах він також запропонував концепцію адаптивної ефективності, під якою розуміється здатність пристосовуватися і вирішувати постійно виникаючі нові проблеми [9, с. 91-94].

Інституціоналісти прагнуть пов'язати це найважливіше економічне поняття із поняттям функціонування інститутів. При цьому виникають проблеми, що полягають не лише у складності оцінки або виміру ефективності інститутів, але і в дискусійності твердження про те, що інститути мають деяку ефективність, яку можна виміряти. В одних дослідженнях по інституціональній і еволюційній економіці спеціально вивчається питання визначення ефективності або неефективності інститутів. В інших наукових роботах стверджується ефективність або неефективність тих або інших інститутів, іноді без достатнього обґрунтування.

Економістів цікавить ефективність не лише інститутів. Більша увага приділяється ефективності будь-яких конкретних дій у тій або іншій ситуації, ефективності діяльності тих або інших економічних суб'єктів, ефективності різних технологій. Ефективність інститутів слід відрізнити від технологічної ефективності і ефективності дій, що підпорядковується або не підпорядковується інститутам або технологіям. На жаль, у більшості концепцій ефективності не уточнюється, до якого з виділених типів відноситься досліджувана в них ефективність. Д. Норт вводить поняття адаптивної ефективності.

Проста економічна ефективність у Д. Норта схожа з неокласичною аллокативною ефективністю. Поняття ефективності розподілу ресурсів відрізняється тим, що припускає можливість досягнення стандартного неокласичного критерію Паретто. Згідно з визначенням Д. Норта, адаптивна ефективність – це «здатність деяких суспільств справлятися з потрясіннями, гнучко пристосовуючись до них, і формувати інститути, які ефективно працюють зі зміненою «реальністю»» [9, с. 100]. Холізм у підході Д. Норта проявляється в тому, що він досить часто розглядає суспільства як сукупність суб'єктів, що прагнуть (чи не прагнуть) до формування ефективних інститутів. Адаптивна ефективність пов'язана з тим, наскільки сильне прагнення суспільства до навчання і придбання знань, до захоплення інновацій, до ризику і різноманітних видів творчої діяльності, а також до вирішення проблем і розширення «вузьких місць», що заважають розвитку суспільства. Адаптивна ефективність, на відміну від ефективності розподілу ресурсів, не вимірюється величиною витрат, вона є відповідністю інститутів деяким принципам, відповідно до яких політичний порядок зберігається перед обличчям економічних змін. До таких принципів (чи «рецептів», як їх визначає Д. Норт) належать: встановлення надійних меж для дій посадовців, забезпечення громадян правами, чітке визначення особистих прав і прав власності, дотримання державою зобов'язань.

Соціобіологічний підхід до ефективності інститутів не отримав поширення в економічній науці. Він пов'язаний з інтерпретацією ефективності не як добродійності для індивідів або їх груп, а як здатності інститутів або їх елементів зберігатися впродовж часу, поширюватися і збільшувати свою популярність. Ефективність розглядається як синонім «пристосованості» інститутів або елементів, що становлять інститути. «Пристосованість» пов'язана із стійкістю інститутів «перед обличчям економічних змін», але вона також пов'язана із здатністю інститутів будь-яким шляхом дістати безліч прибічників. Соціобіологічний підхід розглядає ефективність інститутів як здатність підтримувати своє власне існування і поширюватися, навіть на заваді інтересам економічних суб'єктів, чиє мислення і діяльність формують ці інститути. Це може бути описано аналогією: інститути або інституціональні елементи як би наслідують свої власні інтереси. Інституціональні елементи (норми і правила) у цьому підході можуть бути інтерпретовані як різновид мемів, і, у рамках аналогії, ці мемів розглядаються як егоїстичні.

Підходи до визначення поняття ефективності значно розрізняються між собою, і не усі з них однаково прийнятні у дослідженні ефективності інститутів. У сучасних умовах в оцінці економічної ефективності необхідно враховувати значення інновацій і зміни ресурсного забезпечення. Концепції оптимізації використання заданої кількості ресурсів (тобто, концепції аллокативної ефективності) представляються невиправданим звуженням проблеми ефективності. Найбільш актуальними стають ті концепції ефективності, які приділяють значну увагу економічним змінам, інституціональній динаміці і адаптації інститутів.

Механізм мінливості інституту агроінновацій забезпечує виконання адаптаційної функції через виявлення можливостей наближення формальних і неформальних обмежень. Ефективність інноваційного процесу в агропромисловому виробництві на підставі адаптивності досягається за допомогою передбачення і попередження можливих змін, що дозволять виключити «хредодизацію». За таких умов механізм мінливості має забезпечити методично обґрунтоване внесення коригуючих управлінських впливів у інноваційний процес. У роботі механізму мінливості важливим є забезпечення прогнозування, програмування і планування інноваційного процесу. Послідовність виконання механізмом мінливості «роботи» по наближенню формальних і неформальних норм можна представити наступним чином (рис. 1).

Виходячи з того, що інститут агроінновацій має забезпечувати реалізацію трьох функцій: стабілізуючої, адаптаційної, регулюючої, пропонуємо на основі оцінки їх функціональної дієвості представити інтегральний показник ефективності інституту агроінновацій. Структурну схему його формування представлено на рис. 2.



Рис. 1. Послідовність реалізації адаптаційної функції механізмом мінливості інституту агроінновацій

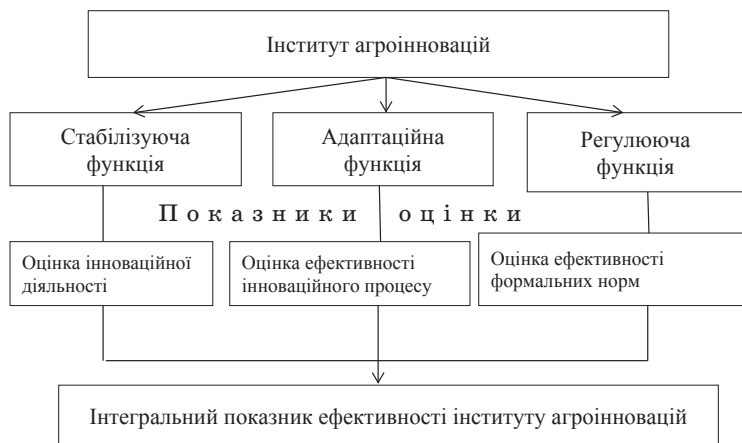


Рис. 2. Структурна схема формування інтегрального показника оцінки ефективності інституту агроінновацій

Вважаємо, що подальший ефективний розвиток інституту агроінновацій неможливий без з'ясування показників і обмежень, які визначають такий стан. У цьому контексті пропонуємо спочатку оцінити вихідний стан інституту на основі єдиного інтегрального показника, що мав би чіткі критерії ідентифікації (числові і лінгвістичні).

Для формування інтегрального показника інституціональної ефективності агроінновацій може бути поєднаним інструментарій теорії нечітких множин з економетричним інструментарієм для постановки завдання та формування множинної економетричної моделі.

В якості показника інституціональної ефективності агроінновацій доцільно прийняти результати видової оцінки агроінновацій, проведеної експертним шляхом. Видова характеристика інновацій, що здійснювали (чи не здійснювали) підприємства, вказує на прямий зв'язок між розмірами підприємства, обсягами виробництва, напрямком спеціалізації, інноваційним попитом агровиробника та видом інновацій, що запроваджувало підприємство.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз функціональної дієвості механізмів інституту агроінновацій засвідчив неможливість встановити їх сукупну ефективність внаслідок відсутності єдиних методичних підходів та різномірності даних потенційної оцінки.

Обґрунтовано формування інтегрального показника інституціональної ефективності агроінновацій, що враховує «роботу» кожної з функцій інституту. Так, стабілізуюча функція інституту агроінновацій спрямована на забезпечення реалізації інноваційного процесу і підтримку наявних рутин. Показниками такої оцінки є фінансові і технологічні характеристики діяльності агровиробників та показники продуктивності, що опосередковано відбивають стан інноваційного процесу.

Адаптаційну функцію інституту характеризує експертна оцінка ефективності державних програм підтримки, ефективності податкового стимулювання, доступності кредитних ресурсів, наявності стимулів до інноваційної діяльності, рівнів інформаційного та інфраструктурного забезпечення.

Регулююча функція інституту агроінновацій спрямована на запровадження податкових інструментів стимулювання інновацій, реалізацію проектів

із створення та розвитку інноваційної інфраструктури, реалізацію програм грошово-кредитного стимулювання агропромислового виробництва, реалізацію програм інноваційного розвитку агропромислового виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубев А.А. Парадоксы развития аграрной экономики России [Текст] // Вопросы экономики. – 2012. – № 1. – С. 115-126.
2. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України [Текст] / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65-76.
3. Дементьев В.В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз [Текст] / В.В. Дементьев, В.П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5-20.
4. Саблук П.Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія [Текст] / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
5. Малік М.Й. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері [Текст] / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 86-92.
6. Тивончук С.О. Організаційно-економічний механізм активації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення) [Текст] / С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98-105.
7. Федулова Л.І. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання [Текст] / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 63-81.
8. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Текст] / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
9. Ширяев И.М. Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов [Текст] / И.М. Ширяев // Журнал институциональных исследований. – 2014. – Том 6, № 2. – С. 91-109.
10. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності [Текст] / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109-116.
11. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект [Текст] / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27-35.
12. Шубравська О. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії [Текст] / О. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90-102.
13. Шубравська О.В. Перспективи модернізації аграрного сектору України [Текст] / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка України. – 2013. – № 8(261). – С. 64-76.

УДК 657

Ігнатенко М.М.*кандидат економічних наук, докторант
Уманського національного університету садівництва***Постол А.А.***кандидат політичних наук, докторант
Запорізької державної інженерної академії*

УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ ТА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Визначено стан забезпечення особистих та фермерських господарств матеріально-технічними засобами. Обґрунтовано напрями удосконалення їх соціально-економічного розвитку на цій основі на перспективу.

Ключові слова: фермерське господарство, матеріально-технічні засоби, соціально-економічний розвиток, підприємство, сільські території, особисте селянське господарство.

Ігнатенко М.М., Постол А.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ И ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Определено состояние обеспечения личных и фермерских хозяйств материально-техническими средствами. Обоснованы направления совершенствования их социально-экономического развития на этой основе на перспективу.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, материально-технические средства, социально-экономическое развитие, предприятие, сельские территории, личное сельское хозяйство.

Ignatenko M.A., Postol A.A. IMPROVEMENT OF LOGISTICAL SUPPORT AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF PRIVATE AND FARMING ENTERPRISES

The level of labor productivity in personal and farms of the region and outlines the main directions of improving its performance. The condition of individual farms and Rigging.

Keywords: farming, materiel, socio-economic development, enterprise, rural areas, private agriculture.

Постановка проблеми. Соціально-трудові відносини і відносини власності, що ґрунтуються на демонополізації, роздержавленні і приватизації економіки, забезпечують для населення свободу вибору між зайнятістю і незайнятістю у суспільному виробництві, а також самостійне визначення видів і форм трудової діяльності. Логічним продовженням цієї тенденції є вивільнення та безпрецедентне посилення ролі соціально-психологічних чинників зайнятості, забезпечення особистих селянських господарств сучасними технічними засобами. Досягнення продуктивної зайнятості населення як фундаменту і водночас чи не найважливішого показника соціальної орієнтованості сучасного ринкового господарства є можливим за умови використання засобів малої механізації, яке має економічне, соціально-культурне і моральне значення для розвитку особистих та фермерських господарств.

Мета дослідження. Метою дослідження є аналіз, оцінка та узагальнення показників матеріально-технічного забезпечення особистих та фермерських господарств, а також обґрунтування на цій основі шляхів їх конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Вагомий науковий внесок у вивчення використання трудових ресурсів, проблем зайнятості сільського населення, підвищення ефективності праці зробили такі відомі вчені: О.А. Бугуцький, М.Х. Вдовиченко, В.С. Діесперов, О.І. Здоровцов, Г.І. Купалова, Е.М. Лібанова, В.І. Лишиленко, М.П. Поліщук, К.І. Якуба та ін. Особливості функціонування особистих селянських господарств досліджували М.В. Додонова, М.В. Дубініна, А.А. Любич, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, Л.Ю. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, О.О. Непочатенко, Г.І. Шмельов, Р.М. Шмідт та ін.

Результати дослідження. Земельна реформа відкрила шлях до радикальних змін у системі економічних відносин на селі. А саме дала змогу селянам приєднувати земельні паї до своїх земельних ділянок з метою збільшення потенціалу особистих селянських господарств. За результатами опитування 81,4% респондентів (324 господарства) є власниками земельного паю. Але не дивлячись на те, що більшість селян отримали земельні паї, обробити їх вони не в змозі, оскільки розпаювання землі значно випередило паювання майна колективних сільськогосподарських підприємств. Тому переважна більшість нових землевласників виявилася без сільськогосподарської техніки, не згадуючи вже про інші засоби виробництва без яких неможливо розпочати самостійне господарювання. Залишається одне – здавати землю в оренду. Так, у ході обстеження з'ясувалося, що 74,9% респондентів здали свої земельні паї в оренду і лише 6,5% приєднали земельні ділянки до особистого господарства і обробляють їх самостійно (у т.ч. у Галяцькому районі Полтавської області – 10,0% і в Машівському районі Полтавської області – 2,7%). Необхідно відмітити, що більшість селян здали свої паї підприємству де працюють або працювали (84,4%), а селянському (фермерському) господарству і іншому господарю лише відповідно 11,7 і 3,9%.

Як показують дослідження, на сьогодні значна частина селян не має можливості організувати юридичні суб'єкти власного господарювання, що зумовлено рядом об'єктивних і суб'єктивних чинників. Так, за обстеженням станом на 1 січня 2009 р. один трактор мала кожна 7 сім'я; вантажний автомобіль – кожна 18; легковий автомобіль – кожна 2; мотоцикл – кожна 3; мотоблок – кожна 40 (табл. 1) [2]. Як бачимо, матеріально-технічна база ОСГ надзвичайно слабка. І ця обставина не дає можливості сільським мешканцям здійснювати широку підприємницьку ді-

Таблиця 1
Матеріально-технічна база особистого
селянського господарства

одиниць

Найменування	У сукупності	у т.ч. райони опитування	
		Гадяцький	Машівський
Трактор	54	28	26
Вантажний автомобіль	22	9	13
Комбайни	3	3	-
Легковий автомобіль	219	111	108
Мотоцикл	114	49	65
Велосипед	452	200	252
Мотоблок	10	9	1
Набір с.-г. інвентарю для механізованої обробки ґрунту і посіву	68	40	28
Набір с.-г. інвентарю для збирання врожаю	52	21	31
Тракторні причепа, вози	72	31	41
Робоча худоба, гол.	12	7	5
Апарат для доїння	3	2	1
Засоби малої механізації	314	189	125

альність, тому спонукає селян займатися особистим господарством перш за все для отримання додаткових доходів, зверх основної їх діяльності на стороні, без створення юридичної особи.

Як відомо, основним джерелом нарощування виробництва сільськогосподарської продукції є ефектне використання землі. Тому заслуговує на позитивну оцінку бажання власників особистих селянських господарств підвищувати родючість ґрунту у своєму господарстві. Так, за даними анкетного опитування, лише 14,6% респондентів оцінюють рівень родючості ґрунту своєї земельної ділянки як високий і вище середнього, 73,6% – як середній, 10,3% – як нижче середнього і 1,5% – як дуже низький, земля виснажена. Важливо, що 50% респондентів бажають в повній мірі, а 49% – частково відновлювати родючість ґрунту в своєму господарстві. Причому вони хочуть підвищувати родючість ґрунту, використовуючи гній від своїх худоби і птиці (79,4% респондентів), при додатковому придбанні і внесенні в ґрунт мінеральних добрив (17,8%), дотримуючись необхідних агротехнічних прийомів (17,6%).

Однак слід зазначити, що сьогодні особисті селянські господарства у процесі своєї діяльності зіштовхуються із серйозними труднощами. Для цих господарств характерні ті ж проблеми, що і для виробничих структур на селі. Однак особливості даної форми господарювання, її параметри, вплив зовнішнього середовища формують передумови та створюють специфічні проблеми, властиві саме такому типу господарювання.

У результаті проведеного опитування були виявлені основні фактори, що обмежують розмір землекористування особистих селянських господарств. Серед основних причин респонденти виділяють такі: використання ручної праці – 50,0% (від 42,0 у Машівському районі до 57,1% у Гадяцькому), мала за-

безпеченість засобами механізації – 34,6-38,6% і не вистачає робочої сили – 28,1-28,7%. Інші варіанти відповідей не набрали відчутної кількості голосів.

Не дивлячись на розвиток науково-технічного прогресу, низький рівень матеріально-технічної бази в аналізованих господарствах призводить до великих трудових затрат, а це, у свою чергу, не дозволяє населенню значно розширювати посівні площі. Для зайнятих в особистих селянських господарствах характерний високий рівень самоексплуатації при виробництві трудомісткої сільськогосподарської продукції. Селяни організують діяльність у своїх особистих господарствах в основному на ручній праці членів сім'ї. А з розширенням площ обробітку землі цих господарств трудонавантаження на членів сімей, відповідно, ще зросло, при обмежених ресурсах їх ручної праці. Тому, як показують дослідження, у більшій частині особистих селянських господарств обмежуючим фактором розвитку виробництва виступає робоча сила, яка при винятково низькому рівні механізації виробничих процесів служить головною складовою виробничого потенціалу. Звідси одним із першочергових завдань, яке суттєво впливає на темпи розвитку особистих селянських господарств, є зниження трудовитрат при виконанні робіт.

Однак особисті селянські господарства мають потребу не тільки в засобах масової механізації для обробітку своїх присадибних ділянок, а й у широкому наборі технічних засобів для тваринництва і рослинництва, кормовиробництва і переробки продукції. Існує велика потреба в налагодженні виробництва засобів малої механізації, у збільшенні випуску і поліпшення якості простих знарядь праці. Це обумовлено тим, що основна маса робіт в особистих господарствах ведеться саме із застосуванням звичайних знарядь ручної праці, яких також не вистачає.

Відсутність сучасних технічних засобів в особистих селянських господарствах не тільки заважає полегшенню праці, але і її продуктивності, що тягне за собою негативне ставлення до цього виду праці як до неprestижної, нецікавої в частині сільського населення і насамперед у молоді [3].

Широке використання засобів малої механізації має економічне, соціально-культурне і моральне значення. Воно дає можливість підвищити в особистих господарствах продуктивність і культуру праці, зменшити її тривалість і важкість (особливо жінок і пенсіонерів), справедливніше розподіляти трудові навантаження між членами сім'ї.

На сьогодні особисті селянські господарства є основними виробниками продукції тваринництва. У ході нашого дослідження нами було проведено анкетування у селянських господарствах Полтавської області, у якому передбачено цілий ряд питань стосовно розвитку цієї галузі. Результати дослідження показали, що основними причинами, що спонукали збільшення поголів'я худоби у особистих селянських господарствах, були: затримка виплат заробітної плати або відсутність постійного місця роботи – 32,0% (у т.ч. у Гадяцькому районі – 36,2%, у Машівському – 27,4%), це є одним із шляхів розв'язання проблеми забезпечення продовольством – 33,3% (у т.ч. у Гадяцькому районі – 31,0%, у Машівському – 35,8%), це стало тепер більш вигідною справою, ніж було раніше – 30,6% (у т.ч. у Гадяцькому районі – 28,4%, у Машівському – 33,0%), збільшилася кількість кормових ресурсів – 17,6% опитаних (у т.ч. у Гадяцькому районі – 16,4%, у Машівському – 18,9%).

Серед причин, які перешкоджають збільшенню поголів'я тварин, респонденти особливо виділяють

такі: 47,7% опитаних відповіли, що це важка щоденна робота (у т.ч. у Гадяцькому районі – 54,8, у Машівському – 39,9% опитаних), тут і відсутність кормів і труднощі з їхнім придбанням (36,9%), велика доля ручної праці (32,9%), труднощі із забезпеченням теплими приміщеннями (11,1%) та інші.

Безумовно, рівень затрат праці і трудоемкість виконання робіт по обслуговуванню худоби залежать від забезпеченості особистих селянських господарств необхідними засобами механізації. На жаль, лише 2,5% селянських сімей із загальної кількості опитаних мають мотоблоки, 0,8% – апарат для доїння і 42,2% – засоби малої механізації (зернодробарка, корморізка, січкарня). А це не дозволяє більшості господарств механізувати роботи по заготівлі кормів, підготовці їх до згодовування і роздачі, доїнню корів, видаленню гною і водозабезпеченню.

Проведене дослідження допомогло певною мірою також виявити проблеми, які виникають у селян при веденні особистого селянського господарства, без вирішення яких важко сподіватися на успіх. Серед комплексу чинників на перше місце респонденти ставлять постачання кормів (58,0%), на друге – оранка городу (31,9%), на третє – придбання молодняка (20,6%), потім – надання техніки для перевезення вантажів (15,8%), придбання посадкового матеріалу (12,8%) і хімічних препаратів захисту рослин (12,8%), придбання добрив (11,3%). Слід відмітити, що допомоги в оранці земельного паю, що приєднаний до особистого господарства, потребують 1,3% опитаних, а взагалі ніякої допомоги не потребують при веденні особистого господарства лише 6,0% респондентів.

Як бачимо, однією з основних проблем діяльності особистих селянських господарств, що стримує не тільки зростання поголів'я худоби і домашньої птиці, але і підвищення їхньої продуктивності, є труднощі щодо забезпечення худоби кормами. Особисті селянські господарства відчують потребу в закріпленні за ними сінокосів і пасовищ з урахуванням поголів'я індивідуальної худоби, у розширенні практики укладання договорів про відвід для заготівель кормів у тимчасове користування (на декілька років) населенню ділянок у непридатних для вирощування місцях, з умовою приведення їх у порядок – розчищення від чагарників, каменів тощо [1].

Станом справ у особистих селянських господарствах мають постійно цікавитися агрономи, зоотехніки, ветеринарні працівники. Це вони повинні правильно вибрати сорти, забезпечити їхню найвищу врожайність з урахуванням складу ґрунту й інших можливостей ділянки, визначити види і кількість необхідних добрив, оптимальні терміни для їхнього внесення в ґрунт, поради, як скласти раціональні годівлі в інтересах кращого засвоєння худобою і птицею поживних речовин. Вищевказані проблеми знижують трудову підприємницьку активність власників особистих селянських господарств, однак продовольчі труднощі стимулюють його розвиток.

Рівень доходів та якість життя населення сільської місцевості безпосередньо залежать від стану культурно-освітнього комплексу, що відіграє важливу роль у формуванні світогляду, піднесенні інтелектуального рівня та професійно-кваліфікаційних характеристик. Проблеми культурного дозвілля та відпочинку селян вирішуються через мережу клубних закладів, бібліотек, кіноустановок. Однак складна фінансова ситуація негативно позначилася на обслуговуванні, а через дефіцит коштів на розвиток та утримання об'єктів культури значна частина їх закривається.

Так, у Полтавській області через скорочення капітальних вкладень будівництво середніх навчальних, дошкільних, лікарняних закладів та будинків культури практично призупинено. У значній частині сіл відсутня найпростіша медико-санітарна допомога. Сільські мешканці іноді не мають змоги задовольнити мінімум своїх соціальних потреб, що зумовлює погіршення загальних умов їх проживання.

Дослідженнями встановлено, що у сільській місцевості регіону особливо незадовільна організація медичного, культурного і побутового обслуговування населення. Тому через низький рівень розвитку соціальної сфери на селі дуже мало робочих місць поза аграрним сектором. Вивільненим людям просто нікуди дітися. До того ж їх мобільність, на відміну від міських жителів, низька. Запитуючи респондентів, чи задовольняють їх умови праці, було встановлено, що в основному ними задоволені лише 32,9% респондентів, а частково – 35,9%. Серед усіх опитаних незначна частка осіб, яких повністю задовольняє робота соціальної інфраструктури. В основному задовольняють житлові умови 41,7% респондентів, повністю рівень освіти у школі – 42,5%. Переважна більшість опитаних відповіла, що їй зовсім не задовольняє служба побуту (57,1%) і умови відпочинку (48,7%). Торговим обслуговуванням задоволені в основному лише 32,9% опитаних респондентів. Щодо медичного обслуговування думки селян розділилися: 43,2% вважають його зовсім незадовільним, а 39,7% – частково задовільним. Крім того, 58,3% опитаних респондентів вважають, що можливість оздоровлення незадовільна. Робота дошкільних закладів хвилює трохи менше половини опитаних, але їхні голоси щодо оцінки роботи дитячих дошкільних закладів розділилися майже рівномірно за варіантами відповідей. Залишається не досить високим рівень благоустрою сіл. Особливо це стосується забезпечення водою (23,6% респондентів зовсім незадоволені забезпеченням нею). Приблизно аналогічно оцінюють рівень розвитку соціальної сфери на селі і в досліджуваних районах області.

Таким чином, діюча мережа соціально-культурних закладів, що покликана фізично, духовно і морально формувати життєве середовище сільських мешканців, за своєю потужністю неспроможна виконувати ці функції, у той час як від ефективності роботи соціальної інфраструктури залежить якість робочої сили. Робоча сила вищої якості має кращу результативність праці, більш конкурентоспроможна на ринку праці. Крім того, розвиток соціальної інфраструктури населення – це збільшення кількості робочих місць, покращення умов праці та відпочинку селян, умова закріплення робочої сили на селі і забезпечення сільського господарства робочими кадрами. Тому про соціальне відродження села має піклуватися все суспільство.

Опитування власників особистих селянських господарств показало, що життєвий рівень селян знаходиться за межею бідності і потребує з боку держави законодавчо-методичного та фінансового коригування. Так, відповіді на питання «Яка з оцінок характеристик Ваші доходи?» розподілилися таким чином: грошей достатньо, щоб ні в чому собі не відмовляти, – 4,0% респондентів, грошей достатньо для придбання необхідних продуктів і одягу – 57,8%, грошей вистачає лише на продукти харчування – 26,1%, грошей не вистачає навіть на харчування – 12,1%.

Висновки. Сьогодні селяни вимушені працювати в особистих селянських господарствах для забезпе-

чення мінімальних потреб власної родини. Звідси випливає, що вирішення виробничо-економічних проблем в агропромисловому комплексі, підвищення рівня заробітної плати у суспільних сільськогосподарських підприємствах призведуть до зниження ролі особистих селянських господарств у формуванні доходів значної частини сільського населення. Але, зважаючи на реальний стан речей, указані процеси не відбудуться найближчим часом. Для розв'язання проблем сільського господарства України потрібно декілька років, протягом яких значення особистого господарства у бюджеті сільської родини зберігатиметься.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мармуль Л.О. Державне регулювання ринку праці та засоби його вдосконалення / Л.О. Мармуль, С.В. Стефанюк // Таврійський науковий вісник : зб. наук. пр. – Вип. 89. – С. 112-119.
2. Мельник Л.Е., Макаренко А.П., Любич А.А. Подсобные хозяйства населения: реалии и перспективы // Экономика АПК. – 2006. – № 8. – С. 28-35.
3. Статистичний збірник «Сільськогосподарська діяльність населення у Полтавській області у 2010 р.» / Головне управління статистики у Полтавській області : під загальним керівництвом О.М. Шпильової. – Дніпропетровськ, 2011. – 62 с.
4. Шмідт Р.М. Коментар до Закону України «Про особисте селянське господарство» // Сільський час. – 2010. – 13 червня. – С. 7.

УДК 330.341.1:332.122

Кужель В.В.

кандидат економічних наук

*Відокремленого структурного підрозділу
Агротехнічного коледжу*

Уманського національного університету садівництва

Манзій О.П.

викладач

Уманського національного університету садівництва

АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНО-ПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРУ

Стаття присвячена розгляду значення інноваційно-промислових кластерів у розвитку економіки України. Розглянуто перспективи кластерної організації регіональної економіки як найбільш ефективної форми досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Висвітлено позитивні та негативні фактори впливу на формування інноваційно-промислових кластерів. Проведено аналіз теорії та моделей інноваційного регіонального розвитку. Авторами сформовано базові концептуальні принципи побудови сучасного інноваційно-промислового кластера регіону. Обґрунтовано, що державна підтримка має велике значення для первинного розвитку кластерного утворення. Авторами була проведена систематизація сучасних теорій інноваційного регіонального розвитку, яка дозволила дійти висновку про специфічне поєднання предмету дослідження та концептуального ядра. У статті проведено аналіз лінійної та інтерактивної моделей інноваційного розвитку та запропоновано до впровадження інтерактивну модель інновацій як більш продуктивну в сучасних умовах, оскільки вона краще відображає їх специфічні характеристики. Автори здійснюють аналіз формування конвергенційних клубів та проводять розрахунки за регіонами України.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, кластери, інноваційно-промислові кластери, конкурентоспроможність, синергетичний розвиток, концептуальне ядро.

Кужель В.В., Манзій Е.П. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Статья посвящена рассмотрению значения инновационно-промышленных кластеров в развитии экономики Украины. Рассмотрены перспективы кластерной организации региональной экономики как наиболее эффективной формы достижения высокого уровня конкурентоспособности. Освещены позитивные и негативные факторы влияния на формирование инновационно-промышленных кластеров. Проведен анализ теории и моделей инновационного регионального развития. Авторами сформулированы базовые концептуальные принципы построения современного инновационно-промышленного кластера региона. Обосновано, что государственная поддержка имеет большое значение для первичного развития кластерного создания. Авторами была проведена систематизация современных теорий инновационного регионального развития, которая позволила прийти к выводу о специфическом соединении предмета исследований и концептуального ядра. В статье проведен анализ линейной и интерактивной моделей инновационного развития и предложена к внедрению интерактивная модель инноваций как более продуктивная в современных условиях, поскольку она лучше освещает их специфические характеристики. Авторы осуществляют анализ формирования конвергенционных клубов и проводят расчёты по регионам Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, кластеры, инновационно-промышленные кластеры, конкурентоспособность, синергетическое развитие, концептуальное ядро.

Kuzhel V.V., Manziy E.P. ANALYTICAL CHARACTERISTICS OF MODERN MODELS OF REGIONAL INNOVATION OF INDUSTRIAL CLUSTERS

This article is devoted to the importance of innovation and industry clusters in economic development of Ukraine; the prospects of a cluster of regional economy are considered as the most effective from of achieving a high level of competitiveness; covered the positive and negative impacts of the formation of innovation-industry clusters, the analysts of theories and models of innovative regional development, authors formed a basic conceptual principles of the modern innovation and industrial cluster region, proved, that government support in essential for the initial development of cluster formation. The innovation of modern theories of regional developments was carried by authors, which allowed the conclusion of the specific combination of the research subject and conceptual

nucleus. The analysis of the linear and interactive models of innovation is held in the article and proposed an interactive mode of innovation for implementation, to be more productive in today's environment because it better reflects their specific characteristics. The authors conduct an analysis of the formation of convergence clubs and calculations by Ukraine region.

Keywords: innovations, innovation activity, clusters, innovation and industrial clusters, competitiveness, synergistic development, conceptual core.

Постановка проблеми. Сучасна глобалізація в умовах лібералізації вітчизняної економіки посилила її структурні деформації у бік зростання сировинної промисловості. Слід зазначити, що з посиленням інноваційної складової структурних зрушень сучасної глобальної економіки мають тенденцію до зростання мультиплікативний та синергетичний ефекти. Технологічна конвергенція є процесом, який в найближчі десятиліття може повністю змінити структуру економічної системи. Зауважимо, що одним із ключових факторів, який зумовив радикальні структурні зрушення у світовій економіці в останні 20-30 років, стало підвищення економічної ролі інновацій. Інновації лежать в основі процесу суспільного розподілу праці та економічного процвітання. Інноваційний процес з «точкового» економічного явища перетворився на домінуючу економічного розвитку. Під впливом інновацій трансформуються технологічна, відтворувальна та інституційна структури економіки, прискорюється час заміщення технологічних укладів, відбувається конвергенція різних технологічних систем, а їх застосування у виробництві сприяє поглибленню структурної галузевої та кластерної диверсифікації. Таким чином, зароджуються нові конвергентні структури в економіці.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Зазначена тематика досить активно досліджується науковцями, які розглядають проблеми інноваційного розвитку (зокрема, і на регіональному рівні) у своїх публікаціях. Заслужують на особливу увагу роботи таких вчених-економістів, як О.Г. Чирва, І.О. Крюкова, І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, О.В. Непочатенко, Т.М. Гнатєва, які розглядають інновації як найефективніший засіб науково-технологічного розвитку регіону, забезпечення сильних ринкових позицій та істотних конкурентних переваг.

Незважаючи на досить велику кількість досліджень і розробок у цій сфері, проблеми інноваційного розвитку продуктивних сил на регіональному рівні залишаються досить актуальними.

Цілі статті. Метою даної публікації є дослідження перспектив кластерної організації регіональної економіки як найбільш ефективної форми досягнення високого рівня конкурентоспроможності, виявлення факторів впливу на формування інноваційно-промислових кластерів, формування базових концептуальних принципів побудови сучасного інноваційно-промислового кластера регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з певним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Природа інновацій та інноваційної діяльності, форми, механізми її організації та стимулювання зазнають глибоку трансформацію. Наукова діяльність виступає основним джерелом інновацій і ключовим фактором інноваційного зростання. Динаміка промислового виробництва, зростання його концентрації призвели до розширення масштабів досліджень і збільшення чисельності зайнятих у цій сфері. Тільки за першу половину ХХ століття чисельність вчених у світі збільшилася у 8 разів, а витрати на дослідження і розробки – у 400 разів. Інновація, або нововведення – це процес створення, розповсюдження та використання нового практичного засобу (нововведення) для кращого задоволення вже відомої потреби. Дані таблиці 1 ілюструють темпи зростання основних показників сфери НДДКР у країнах СНД.

Представлені дані таблиці унаочнюють фактичний стан розвитку сфери НДДКР країн перехідного періоду. На нашу думку, саме приріст ВВП є найвагомішим результатом функціонування цієї сфери. І хоча, наприклад, в Азербайджані кількість науковців і обсягів фінансування зменшилися, але показник приросту ВВП у звітному періоді був найкращим серед країн СНД. Слід відмітити позитивну тенденцію, найкращу за показниками приросту і кількості спеціалістів, що виконують наукові дослідження та розробки, і обсяги фінансування НДДКР до валового внутрішнього продукту в країнах СНД у Вірменії. Вражає приріст державної фінансової підтримки Вірменії – 275%. На жаль, Україна посідає за показниками приросту ВВП лише восьме, передостаннє, місце. Невтішною вбачається тенденція скорочення штатної чисельності науковців і брак фінансових ресурсів.

Втім, Україна може забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності та національної економічної безпеки, якщо замінити вектор сировинного типу розвитку економіки на інноваційний. Фундамент такого розвитку в умовах обмеженості ресурсів повинен базуватися на структурній перебудові економічної системи на всіх її рівнях. Тому ми вважаємо, що за сучасних обставин, коли відмічається недостатнє врахування реалій інноваційного процесу, ігнорування динамізму на макро- та мікроекономічному рівнях, особливої актуальності набуває аналіз

Таблиця 1

Аналітична оцінка темпів зростання основних показників сфери НДДКР у країнах СНД, %

Ранжований ряд країн СНД за приростом ВВП	Кількість фахівців, що виконують наукові дослідження та розробки	Обсяги фінансування НДДКР до валового внутрішнього продукту в країнах СНД	ВВП
Азербайджан	- 9,9	- 3,2	56,1
Вірменія	45,5	275,0	48,3
Білорусь	- 23,4	- 26,3	40,6
Казахстан	- 40,6	11,1	35,5
Киргизстан	- 36,1	- 23,1	33,0
Таджикистан	38,9	- 54,5	21,6
Росія	- 23,7	72,8	16,3
Україна	- 40,5	- 17,9	4,7
Молдова	- 44,8	- 33,3	1,2

Джерело: складено автором на основі даних [16]

формування моделі регіонального інноваційно-промислового кластеру.

Спочатку для побудови адекватної моделі сучасного інноваційно-промислового регіонального кластеру слід сформулювати визначальні характеристики регіональної кластеризації із врахуванням умов сьогодення.

Зазначимо, що функціонування кластерних утворень ґрунтується на створенні мереж, співпраці, координації спільної діяльності та конкуренції. Їхні центри розташовуються в географічних центрах регіонів, які мають потужний потенціал розвитку, спеціалізуються у конкретних галузях, пов'язаних спільними технологіями чи видами діяльності. Перспективні галузі економічної системи регіону становляться ядром, точками росту, які зможуть у результаті кластеризації слугувати каталізатором розвитку суміжних галузей зокрема і народногосподарського комплексу в цілому. Формування такої мережі може відбуватися з ініціативи влади різних рівнів або ініціюватися «знизу», тобто бути ініціативою учасників кластерного утворення. У першому випадку спостерігається готовність місцевих адміністрацій підтримувати і навіть виступати в ролі інвестора розвитку регіонального кластера, у другому випадку інтереси учасників кластерного об'єднання виступатимуть поштовхом для акумуляції власних зусиль, внутрішніх ресурсів, а також для залучення іноземних інвестицій. Бурхливість політичного, фінансово-економічного зовнішнього середовища вимагають від учасників регіонального кластера об'єднатися не лише з метою «виживання», й з метою синергетичного розвитку. Саме це визначає інноваційно-інвестиційний характер сучасного просторового кластерного формування.

Зауважимо, що державна підтримка має велике значення для первинного розвитку кластерного утворення, так як створює передумови для поєднання національного бачення, стратегії економічного розвитку та ефективного використання регіонального потенціалу. Кластерна політика і процес кластеризації національної економіки займають одне з центральних місць у сучасній економічній науці. Кластери розглядаються в якості інтеграційних форм організації виробництва, що забезпечують швидкі темпи економічного розвитку, а сам процес кластеризації розглядається як ринковий механізм якісного перетворення регіональних економічних систем. Перспективи кластерної організації регіональної економіки залежать від макроекономічних тенденцій в економіці, домінуючих на певній території. Кластер сприяє формуванню зв'язків між учасниками кластеру, створенню конкурентного середовища, сприяє забезпеченню розвитку у регіональній економіці [8, с. 67].

Підвищення рівня інноваційної активності учасників кластерного об'єднання пов'язане з тим, що кластер виступає у ролі своєрідного «концентратора» знань, навичок і практичного досвіду талановитих людей, які є фахівцями в сфері основної діяльності кластеру. Накопичуючись і концентруючись, нові знання стають загальноприйнятими та підштовхують учасників до генерації нових ідей, створенню нових розробок, що значно прискорює здійснювані в кластері інноваційні процеси. Це, у свою чергу, сприяє формуванню всередині кластерів не лише формальних, але і неформальних, особистих взаємозв'язків між учасниками – ефективної системи комунікації, яка полегшує ведення бізнесу та допомагає більш ефективно координувати зусилля з метою пристосування до умов зовнішнього середовища.

До цього ж, підкреслимо, інноваційний кластер виступає найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Визначальну роль у створенні та функціонуванні кластерного об'єднання відіграють місцеві науково-дослідні інститути, які досліджують перспективні напрями ефективного використання регіонального потенціалу. Об'єднання у кластер природно формує систему розповсюдження нових знань, технологій, інновацій. При цьому формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластеру є найважливішою умовою ефективною трансформації винаходів в інновації, а інновації – у конкурентні переваги.

Найбільш успішні інноваційні кластери формуються там, де здійснюється або очікується прорив у галузі техніки та технології виробництва з подальшим виходом на нові ринкові ніші. Саме конкурентоспроможність виробленої продукції кластерного утворення на внутрішньому та зовнішньому ринках виступає потужним мотивуючим чинником впровадження інновацій. Тому багато країн все активніше використовують кластерний підхід у формуванні та регулюванні своїх національних інноваційних програм. Наприклад, завдання формування і зміцнення регіональних інноваційних кластерів у США було внесено до найважливіших національних пріоритетів. Особлива увага приділялася визначенню та підтримці тих інновацій, які б забезпечили довгостроковий розвиток. Велика у вага і потужна підтримка в Америці приділяється створенню національної мережі центрів впровадження промислових технологій на базі університетів. Це набуває особливої актуальності та значущості, наприклад, для розвитку малого бізнесу, який отримує можливість доступу до сучасних технологій і новітніх наукових розробок. Відтак, практика розвинених країн у сфері кластеризації регіональних економік довела, що кластерні утворення виконують роль точок внутрішнього економічного зростання. В результаті, як наслідок, підвищується рівень конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

До переваг, які позитивно впливають на формування інноваційно-промислових кластерів, можна віднести перш за все розвинену технологічну культуру та психологічну готовність до кооперації. У той же час можна виділити сукупність недоліків, які перешкоджають розвитку кластерних утворень, а саме:

- низька якість бізнес-клімату та рівня розвитку інфраструктури;
- неадекватність освітніх та науково-дослідних державних програм потребам регіональної економіки;
- слабкі зв'язки між виробничим сектором, освітніми та науковими організаціями;
- низька ефективність функціонування галузевих та професійних організацій;
- короткостроковий горизонт планування, у той час як ефект функціонування кластера проявляється не раніше ніж через 5-7 років.

Для створення інноваційних кластерів необхідно сформулювати інструменти кластерного розвитку, створити інфраструктуру підтримки, розробити методику проведення моніторингу кластерного розвитку, визначити систему стимулювання інноваційної активності підприємств, які входять до складу кластерного формування. До інструментів кластерного розвитку відносять:

- підтримка розвитку мереж та трансферу знань і технологій;

Таблиця 2

Порівняльна характеристика переваг та недоліків кластеризації в Україні

Переваги	Недоліки
1. Зростання бази оподаткування.	1. Відсутність досвіду, чітких методик, економічних зв'язків, низька якість бізнес-клімату, психологічна неготовність до кооперації.
2. Диверсифікація економічного розвитку регіону.	2. Законодавчо не врегульовано поняття кластеру, корупція в державних органах, технологічна відсталість України.
3. Значне спрощення доступу підприємств до різних видів ресурсів (природних, інформаційних, фінансових тощо).	3. Надмірна концентрація підприємств на внутрішніх зв'язках, ігнорування середовища за межами кластера можуть призвести до старіння технологій та зниження їх конкурентоспроможності.
4. Зниження фінансових і кредитних ризиків з одного боку, підвищення стабільності і прогнозованості грошових потоків – з іншого.	4. Замкнутість кластера може стати причиною зниження гнучкості підприємств-учасників.
5. Підвищення ефективності збуту за рахунок стійкості логістичних потоків між підприємствами кластера.	5. Відсутність конкурентів у рамках окремого кластеру «знищує» необхідність постійного удосконалення виробничого та збутового процесу.
6. Здійснення якісного стрибка в інноваційному розвитку підприємств, що входять у кластер, за рахунок залучення наукових закладів.	6. Відносна віддаленість промислових підприємств від постачальників сировини та споживачів кінцевої продукції.
7. Розвиток інституту кластеризації дозволяє створити ефективні інституціональні умови для залучення всіх ресурсів та підвищення конкурентоспроможності регіону.	7. Залежність результатів роботи всього кластера від ефективності діяльності кожного з його учасників.
8. Розвиток інституту кластеризації дозволяє створити ефективні інституціональні умови для залучення ресурсів та підвищення.	8. Унікальність кожного кластера призводить до значного ускладнення оцінки ефективності його функціонування, оскільки відсутня можливість для порівняння з іншими кластерами.
9. Зниження трансакційних витрат, які розглядаються як витрати на організацію бізнесу, отримання інформації, ведення переговорів, пошук постачальників, укладання та оформлення контрактів, забезпечення юридичного захисту, вибудовування взаємин як із зовнішніми контрагентами підприємства, так і з внутрішніми учасниками.	9. Висока питома вага у галузевій структурі України виробництва екстенсивного напрямку.
10. Налагодження партнерської співпраці на договірній основі між членами кластеру, що сприяє формуванню спільного інформаційного середовища.	
11. Синергетичний ефект від використання адміністративного ресурсу органів державної влади та органів місцевого самоврядування, з урахуванням інтересів регіону та територіальної громади, можливість задіяти інвестиційний потенціал приватних партнерів для підвищення рівня техніко-економічних показників діяльності регіону.	

Джерело: складено автором

- сприяння формуванню спеціалізованих підприємств;
- формування програм перепідготовки кадрів;
- розвиток брендингу;
- сприяння технологічному переозброєнню підприємств;
- розвиток міжрегіонального та міжнародного обміну інноваціями;
- організація централізованого залучення інвестицій та субсидування інноваційних проектів.

На підставі узагальнення вищенаведеного у таблиці подана порівняльна характеристика переваг та недоліків кластеризації в Україні.

Нами була проведена систематизація сучасних теорій інноваційного регіонального розвитку (серед них, зокрема, теорії: інноваційних регіональних кластерів, регіонального розвитку з ендегенним технологічним прогресом, інноваційних мереж, регіональних інноваційних систем, динамічної конвергенції), яка дозволила дійти висновку про специфічне поєднання предмету дослідження та концептуально-го ядра.

Тобто предметом дослідження в теоріях інноваційних регіональних кластерів та регіонального розвитку з ендегенним технологічним прогресом, а також інноваційних мереж та регіональних інноваційних систем виступають ендегенні інноваційні процеси. А регіональна нерівномірність складає основу предмета дослідження теорії динамічної конвергенції.

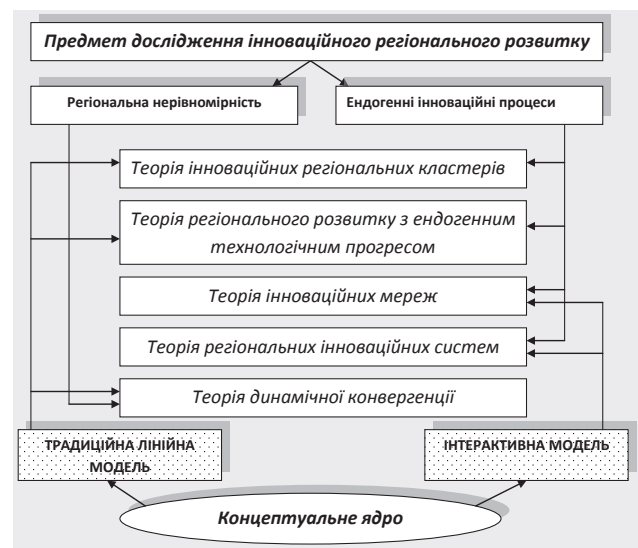


Рис. 1. Аналіз теорій інноваційного регіонального розвитку

Джерело: складено автором

Декомпозиція конструкцій сучасних теорій регіонального інноваційного розвитку дозволяє констатувати про наявність двох ядер, а саме:

- 1) в теоріях інноваційних регіональних кластерів

Таблиця 3

Аналіз лінійної та інтерактивної моделей інноваційного розвитку

Характеристика компонентів моделі	Лінійна інноваційна модель	Інтерактивна інноваційна модель
Базові фактори інноваційного процесу	Наукові дослідження та розробки	Наукові дослідження та розробки, ринкова інформація, технологічна спроможність виробництва, апробація
Географічна компонента	Інноваційна активність переважно концентрується в центральних ареалах	Інноваційна активність розповсюджена географічно більш рівномірно
Учасники інноваційного процесу	Науково-дослідні установи та суб'єкти господарювання великого бізнесу	Науково-дослідні установи, суб'єкти господарювання малого і середнього бізнесу, органи місцевої виконавчої влади, постачальники, клієнти
Стратегічні задачі регіонального інноваційного розвитку	Розповсюдження і впровадження наукових досліджень в менш розвинутих ареалах	Підвищення ефективності регіонального інноваційного розвитку

Джерело: складено автором

та регіонального розвитку з ендегенним технологічним прогресом – традиційної лінійної моделі інноваційного процесу;

2) в теоріях інноваційних мереж та регіональних інноваційних систем – інтерактивної моделі.

Лінійна модель характеризується послідовно об'єднаним ланцюгом успішних взаємопов'язаних дій. Спочатку – це етап фундаментальних наукових досліджень, а згодом – експериментальна апробація, виробництво та розповсюдження нової технології або продукту. Слід акцентувати, що дана модель віддзеркалює взаємовідносини між довгостроковими науковими дослідженнями та економічним зростанням.

На відміну від лінійної, в інтерактивній моделі інновація виступає комплексним нелінійним, інтерактивним і колективним процесом, у якому задля генерації та розповсюдження нової продукції або процесів необхідні комунікації, координація, кооперація різних учасників інноваційно-промислового кластера (табл. 3).

Ми підтримуємо наукову думку [8, с. 36] і вважаємо, що інтерактивна модель є більш продуктивною у сучасних умовах, оскільки краще відображає специфічні характеристики інновацій, а саме:

- сучасні інновації більше спираються на прогрес у наукових знаннях;
- значна кількість інновацій виникає шляхом «навчання у процесі виробництва» та «навчання у процесі використання»;
- інноваційний процес є кумулятивним видом діяльності;
- інновація включає суттєвий елемент невизначеності;
- ідеї виникають та розробляються на всіх стадіях інноваційного процесу.

Вищенаведене дозволяє резюмувати, що теорії інноваційних мереж та регіональних інноваційних систем, ядром яких виступає інтерактивна модель, краще відображають особливості інноваційного процесу. Разом з тим плідність їх застосування залежить від урахування спонтанності інноваційної мережі, натомість інноваційно-промисловий кластер має більш детерміновані та систематичні характеристики. Таким чином, сучасний регіональний інноваційно-промисловий кластер повинен базуватися на інтерактивній інноваційній моделі.

Необхідність активізації інноваційного чинника в умовах значної регіональної нерівномірності стимулює науковий інтерес до теоретичної концепції регіональних кластерів. Всебічний аналіз сучасних досліджень вказує на досить суттєве відпрацювання питань географічної структури кластерів. Спочатку припускалося, що найбільший потенціал розвитку мають великі моноцентричні агломерації.

Згодом успішний практичний досвід кластеризації Бельгії, Німеччини з незначними ядрами агломерації довів, що реальний розвиток визначається не тільки існуванням великих агломерацій. У першу чергу впливають економічні та технологічні чинники, які створюють передумови ефективного використання і впровадження нового знання в процесі виробництва. До останніх відносять організацію фірм, ринків, галузеве оточення, фактори виробництва [4, с. 12].

Відтак, з цього погляду, для економічного агента-учасника кластера має важливе значення місце його розташування: знаходитися у системі регіонального інноваційно-промислового кластера означає отримувати додаткові переваги, своєрідні активи. Досягнення конкурентних переваг економічними агентами за рахунок виробництва радикально нових видів продукції обумовлене належністю до кластерного об'єднання. Навіть якщо інновації з виробництва цієї продукції запропоновані іншими учасниками кластеру.

В умовах сьогодення кластерні об'єднання являють собою одну із найефективніших форм організації інноваційних процесів у регіонах, за допомогою якої у ринковому середовищі вже конкурують не окремі підприємства, а цілі комплекси, яким завдяки кооперації можливо скоротити свої витрати господарювання. Саме кластерні об'єднання сприяють прискоренню темпів впровадження інновацій на виробництві, підвищенню конкурентоспроможності різних галузей економіки регіону, підвищенню продуктивності праці, не вимагають значних фінансових інвестицій. Необхідно особливо підкреслити, що створення кластера сприяє формуванню специфічного економічного простору, метою якого є розширення зони вільної торгівлі, вільне переміщення капіталу та людських ресурсів, а також збільшення обсягів експорту продукції кластера.

Якщо проаналізувати відмінності кластера від інших форм організації підприємств, наприклад територіально-виробничих комплексів, то кластерному об'єднанню притаманні внутрішнє конкурентне середовище та сильні конкурентні позиції на ринку. Таким чином, кластер поєднує кооперацію та конкуренцію, які доповнюють одна одну, тим самим створюючи передумови для інноваційного розвитку. Взаємодія між учасниками кластера відбувається у процесі комунікації, яка сприяє ефективній координації зусиль для пристосування до умов зовнішнього середовища і розвитку бізнесу в цілому. Розвиток інформаційних та маркетингових зв'язків між учасниками кластера на основі новітніх технологій дозволяє сформувати в межах міжрегіональної економічної інтеграції певних ланок ланцюжка створення



Рис. 2. Базові концептуальні принципи побудови інноваційно-промислового кластера у регіональній економіці

Джерело: складено автором

вартості, поставок і управління, сприяє активному розвитку кластерних брендів. Отже, вищенаведене дозволяє стверджувати, що кластеризація сприяє підвищенню конкурентоздатності та зміцненню компетентності регіону.

Дослідження сучасних кластерних технологій дозволяє нам сформулювати базові концептуальні принципи побудови сучасного інноваційно-промислового кластера регіону, які являють собою сукупність взаємопов'язаних складових – змістовних компонентів концепції «8К»: конвергенції, кооперації, конкуренції, концентрації, комунікації, координації, конкурентоздатності, компетенції (рис. 2).

На наше переконання, ключову роль у розгортанні інноваційних структурних зрушень в економіці країни та її регіонів відіграють процеси конвергенції технологічної структури. Необхідно зазначити, що конвергенція технологічної структури як процес взаємопроникнення і поєднання різних технологічних інновацій стимулює формування нових видів структурних зрушень, зокрема структурної конвергенції, яка формує основи становлення нових форм мережевих і кластерних структур економіки. У процесі структурної конвергенції технологічна динаміка характеризує процеси періодичної зміни технологічних укладів та формування базису нових економічних структур. Характерними рисами технологічної платформи, яка активно сьогодні формується, є наукомістка продукція та інтелектуалізація ресурсів.

У підтвердження вищезазначеного важливими є висновки аналізу наявності та стійкості клубної конвергенції в Україні. Так, конвергенційна теорія припускає, що регіони з низьким рівнем розвитку в початковий момент часу повинні зростати з більш високими темпами зростання, аніж, відповідно, регіони з більш високим рівнем розвитку в той же момент часу. Дане положення призведе до зближення рівнів розвитку регіонів. Визнано, що головними джерелами конвергенції визнаються грамотна регіональна політика та розвиток депресивних територій за рахунок власних ефективних точок росту (найбільш продуктивних галузей економіки).

Між тим можливе існування таких об'єктивних причин, які не призведуть до зближення різних регіонів за рівнями розвитку. Так, наприклад, більш

вигідне географічне положення може бути безумовною перевагою у цьому аспекті. Саме тому в розвитку теорії конвергенції сформувалося поняття клубної конвергенції. Її сутність зводиться до наступного: у випадку з абсолютною конвергенцією передбачається, що агенти економічної системи є однорідними, що і призводить систему до однієї рівноважної точки, проте компоненти можуть бути гетерогенними, отже динамічна система неокласичної моделі зростання може призвести до отримання кількох рівноважних точок, незважаючи на спадаючу віддачу капіталу. Клубна конвергенція у такому випадку означає, що показник доходу на душу населення сходиться до різних рівнів у довгостроковій перспективі, якщо в економіці присутні структурні неоднорідності та початкові умови вагомо впливають на її розвиток [1].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямі. Створення кластера в регіональній економіці має на меті забезпечення концентрації виробництва та реалізації продукції, кооперації зусиль над поширенням інноваційних процесів, забезпечення конкуренції, комунікаційних процесів у рамках кластерного утворення та спільної координації діяльності. Компетенція підприємств, організацій та установ, об'єднаних у кластер, дає можливість правильного вирішення поставленого завдання, успішно діяти на основі практичного досвіду, умінь та знань при вирішенні поставлених професійних завдань. Ці чинники у сукупності підвищують конкурентоздатність регіону, створюючи нові умови та вигоди до ведення бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю. Гришова, Т.М. Гнатєва // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12. – С. 54-62.
2. Гришова І.Ю. Становлення кластерних ініціатив фінансового розвитку переробних підприємств / І.Ю. Гришова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. 2. Економічні науки. – С. 131-139.
3. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 47-51. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>.
4. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 201-206. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>.
5. Гришова І.Ю. Инновационная модель развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли / И.Ю. Гришова, И.А. Крюкова // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. – 2014. – № 1. – С. 20-24.
6. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК. – Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи: [колективна монографія] / І.О. Крюкова. – Полтава: ТОВ НВП «Укпромторгсервіс», 2013. – С. 43-52.
7. Крюкова І.О. Напрями здійснення фінансових інновацій на підприємствах / І.О. Крюкова // Економіка: реалії часу. – Одеський національний політехнічний університет. – 2013. – № 2(7). – С. 144-150.
8. Крюкова І.А. Современные подходы к классификации финансовых инноваций / И.А. Крюкова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – Тольятти, ТГУ. – 2013. – № 2(13). – С. 40-45.
9. Крюкова І.О. Державне регулювання інноваційного розвитку

- молокопереробних підприємств / І.О. Крюкова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – Суми, 2013. – Вип. 1(34). – С. 115-121.
10. Крюкова И.А. Современный уровень развития инновационных процессов в АПК Украины. – Материалы IV Международной научно-практической конференции «Достижения молодых ученых в развитии инновационных процессов в экономике, науке, образовании» (8–10 октября 2012 г.) / И.А. Крюкова. – Брянский государственный технический университет. – Секция 4 «Экономика, управление, маркетинг». – Брянск, БГТУ, 2012. – С. 167-169.
 11. Крюкова І.О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І.О. Крюкова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – Одеський національний політехнічний університет, 2013. – № 4(9). – С. 133-142.
 12. Крюкова І.О. Інноваційна модель розвитку підприємств молокопереробної галузі / І.О. Крюкова, І.Ю. Гришова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серія: Экономика и управление. – 2014. – № 1(16). – С. 20-24.
 13. Чирва О.Г. Інноваційний підхід до підвищення конкурентоспроможності харчових підприємств / О.Г. Чирва // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Актуальні проблеми економіки: теоретичні та практичні аспекти», (Дніпропетровськ, 27–28 січня 2012 р.): у 2-х ч. – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2012. – Ч. II. – С. 63-65.
 14. Чирва О.Г. Інвестиційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку харчових підприємств на основі інновацій / О.Г. Чирва // Матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, асп. і студ. «Актуальні проблеми фінансової системи України» (Черкаси, 6 квітня 2012 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – Т. II. – С. 85-87.
 15. Чирва О.Г. Удосконалення інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку конкурентоспроможності харчових підприємств / О.Г. Чирва // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України» (Умань, 24 січня 2012 р.). – Умань: СПД Жовтий, 2012. – С. 42-44.
 16. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.9

Моїсеєнко Ю.М.

аспірант

Науково-дослідницького центру індустріального розвитку
Національної академії наук України

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ НАНОІНДУСТРІЇ ІЗ КОМПОНЕНТАМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

У статті наведена концептуальна модель розвитку регіональної наноіндустрії, яка заснована на механізмі стратегічного планування та управління. Запропонована модель описує процес стратегічного планування та управління розвитком регіональної наноіндустрії, дає орієнтири для створення конкретних регіональних програм розвитку у зазначеному напрямі інноваційного розвитку регіональної економіки України. Автором статті запропонований механізм декомпозиції процесів, що пов'язані із вирішенням проблем планування стратегії розвитку регіональної наноіндустрії та управління цим процесом, визначений перелік індикаторів, який дає можливість визначити ефективність регіональної стратегії розвитку наноіндустрії.

Ключові слова: наноіндустрія, регіон, стратегія, розвиток, індикатори, програма, механізм.

Моїсеєнко Ю.Н. СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАНОИНДУСТРИИ С КОМПОНЕНТАМИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

В статье представлена концептуальная модель развития региональной наноиндустрии, которая основана на механизме стратегического планирования и управления. Предложенная модель описывает процесс стратегического планирования и управления развитием региональной наноиндустрии, дает ориентиры для создания конкретных региональных программ развития в указанном направлении инновационного развития региональной экономики Украины. Автором статьи предложен механизм декомпозиции процессов, связанных с решением проблем планирования стратегии развития региональной наноиндустрии и управления этим процессом, определен перечень индикаторов, который позволяет определить эффективность региональной стратегии развития наноиндустрии.

Ключевые слова: наноиндустрия, регион, стратегия, развитие, индикаторы, программа, механизм.

Moiseenko Y.N. STRUCTURAL-FUNCTIONAL MODEL OF REGIONAL DEVELOPMENT OF NANOINDUSTRY WITH THE COMPONENTS OF STRATEGIC PLANNING AND MANAGEMENT

This article provides a conceptual model for the development of regional nanotechnology which is based on the mechanism of strategic planning and management. This model describes the process of strategic planning and management of regional development of nanotechnology, gives guidelines for creating specific regional development programs in the specified direction innovative development of the regional economy of Ukraine. The author of the article the mechanism of decomposition processes associated with problem solving planning strategy for regional development of nanoindustry and management of this process, the list of indicators, which allows to determine the effectiveness of regional development strategy development of nanoindustry.

Keywords: nanoindustry, region, strategy, development, indicators, program, mechanism.

Постановка проблеми. Науковий термін «нанотехнології» вперше був запропонований у 1959 р., коли лауреат Нобелівської премії, засновник сучасної наноіндустрії Р. Фейнман наголосив на необхідності і перспективності досліджень у масштабі нанорозмірів. Із цього часу предметом нанотехнології як науки є контроль матерії на атомарному і молекуляр-

ному рівні, що відкриває небачені раніше можливості для соціально-економічного розвитку [1, с. 86-91]. Розвиток і широке впровадження у господарську та суспільну практику нанотехнологій, наноматеріалів і пристроїв небезпідставно вселяють надію на успішне розв'язання багатьох соціально-економічних проблем (енерго- та ресурсозбереження), екологічних

(нові технології очищення довкілля) та медичних проблем (виготовлення ефективних ліків). Водночас цей ресурс є неопціонним у регіональній економіці, проблемними є також питання стратегічного управління даним ресурсом економічного зростання на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські вчені, такі як Т. Гардашук [2, с. 15-20], К. Кремець, В. Цимбалюк, І. Чекман [3, с. 4-8], В. Лук'янець [4, с. 5-16], О. Осмак [5, с. 17-18], А. Щедрін [6] та ін., розглядають нанотехнології або в їх «вузькопрофесійному» аспекті [3, с. 4-8], або навпаки, вдаються до філософських узагальнень, які стосуються цієї сфери людського буття [4, с. 5-16; 5, с. 17-18; 6], справедливо при цьому зазначаючи, що вплив нанотехнологій зростає не лише у сфері соціального та економічного життя, але й на цивілізаційний розвиток у цілому [5, с. 17].

Науковці зазначають, що нанотехнологія «проростає» з попереднього технологічного розвитку науки та технології; її викликає до життя домінуюча у структурі сучасної економіки всебічна парадигма розвитку, яка охоплює більшість технологій, галузей виробництва, сфер економічної діяльності, саме нанотехнології вчені вважають глобальним ресурсом розвитку сучасної цивілізації [6]. У той же час поза увагою дослідників залишається проблема регіонального стратегічного управління, не визначений механізм такого управління, уточнення вимагають і складові даного процесу.

Постановка завдання. Таким чином, метою цієї статті є обґрунтування моделі розвитку регіональної наноіндустрії на основі стратегічного планування та управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток нанотехнологій наприкінці ХХ – початку ХХІ століття став одним з пріоритетних напрямів економічної політики, що пов'язано з тими очікуваннями, які покладають на майбутні відкриття у цій галузі вчені, політики, інвестори. Бурхливий розвиток нанотехнологій вже нині дає можливість отримувати матеріали з принципово поліпшеними властивостями, багаторазово підвищувати ефективність процесів, створювати обладнання для «тонких» і «високих» технологій зі значно меншими питомими витратами, ніж у аналогів при виробництві традиційними способами. У цілому

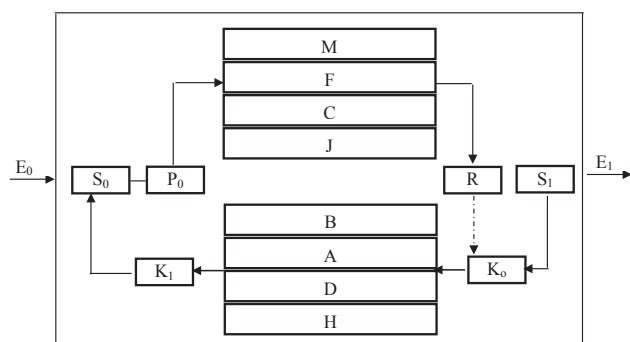


Рис. 1. Механізм реалізації стратегії розвитку наноіндустрії регіону

S_0 – суб'єкт стратегії (державна, місцева адміністрація; управління регіонального економічного розвитку – її інституційний агент); P_0 – мета, задана системою показників; M – методи; J – інструменти; C – канали; F – засоби досягнення мети; R – етапний результат впливу на систему; S_1 – суб'єкт з досвідом етапу модернізації виробництва; K_0 – система критеріїв етапу реалізації стратегії; B – створення бази даних; A – аналіз; D – діагноз; H – оцінка досягнутого стану і перспектив; K_1 – корекція стратегії; E_0, E_1 – взаємодії з середовищем

з урахуванням можливостей, які, ймовірно, забезпечить розвиток нанотехнологій, ця сфера знань може претендувати на статус новотехніко-економічної парадигми розвитку регіональної економіки.

Не підлягає сумніву, що для того щоб максимально використовувати потенціал регіональної економіки, необхідно всебічно розвивати наноіндустрію, формувати програми розвитку нанотехнологій таким чином, щоб вони забезпечували досягнення цілком визначених стратегічних цілей.

Вчені зазначають, що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань регіонального розвитку, прийняття курсу дій та розміщення ресурсів, необхідних для виконання цих цілей із залученням механізмів планування та управління [7, с. 23].

На думку автора цієї статті, для здійснення успішної реалізації стратегій і програм розвитку наноіндустрії необхідно спиратися на системно описаний організаційно-управлінський механізм функціонування на різних рівнях господарювання. Необхідність у використанні такого механізму виникає у тому разі, коли виникає протиріччя між зовнішнім та внутрішнім середовищем наноіндустрії регіону (рис. 1). У запропонованій моделі суб'єкт стратегії (S_0) відчуває вплив зовнішнього середовища (E_0) регіональної нанотехнологічної мережі. Цей вплив змушує формувати стратегію розвитку наноіндустрії регіону. Суб'єктом стратегії на регіональному рівні виступає адміністрація області, управління регіонального економічного розвитку науки, промисловості та ресурсів – її інституційний агент.

Отримуючи сигнали із зовнішнього середовища, виражені як у кількісних (обсяг виробництва, виробка, прибуток, кількість створених підприємств тощо), так і в якісних показниках (поява нових продуктів, зміна структури попиту, наявність аналогічних стратегій на різних рівнях, дії конкурентів, партнерів тощо), суб'єкт приймає рішення про усунення виникаючих протиріч між внутрішнім і зовнішнім середовищем, тобто про розробку стратегії, що задає цілі, завдання та пріоритети, способи, методи та інструменти, напрями та форми розвитку наноіндустрії на регіональному рівні.

У першу чергу формулюється мета стратегії (P_0), відповідно до якої будується дерево цілей, тобто структурована за рівнями сукупність цілей і завдань.

Головна мета при цьому постає як інтеграційна сума цілей і завдань нижчого рівня, а ті, у свою чергу, формулюються за допомогою декомпозиції цілей більш високого рівня за факторами, термінами, рівнями розвитку регіональної нанотехнологічної мережі. Необхідно, щоб завдання і цілі стратегії найбільш повно розкривали суть головної мети, при цьому виключення однієї з них порушує цілісність загального дерева цілей.

Довгостроковими цілями розвитку наноіндустрії регіону можуть стати: забезпечення лідерських позицій регіону за показниками кількості отримуваних щорічно патентів у сфері наноіндустрії, освоєних виробництв, забезпечення цільового рівня зайнятих у нанотехнологічній сфері; досягнення певного рівня податкових відрахувань підприємствами сфери, що розвивається; формування заданого розміру ринку нанотехнологічної продукції; закріплення необхідної кількості нанотехнологічних підприємств у галузях спеціалізації регіону; досягнення певного обсягу експорту продукції наноіндустрії регіону тощо.

У процесі досягнення мети, визначеної суб'єктом стратегії, нанотехнологічна сфера регіону переходить

у новий стан (S_t), що виражається у зміні ключових показників розвитку. На цьому етапі суб'єктом стратегії використовується сукупність зовнішніх та внутрішніх впливів на об'єкт діяльності – регіональну нанотехнологічну мережу, для надання йому бажаного стану. У цю сукупність входять такі елементи, як методи (М), засоби (F), канали (С) та інструменти (J). Методи можна визначити як дії, що здійснюються у певному порядку в різних життєвих сферах для досягнення бажаного ефекту.

Застосування методів здійснюється за допомогою необхідного для кожного з них набору інструментів (такі як процентна ставка; податкова ставка; ставка субсидій; експертиза і оцінка; норма; конкурс; критерій; план; дорожня карта; прогноз; стандарт; ціна; гарантія; ліцензія; квота; тариф; строк тощо). Неправильний вибір інструменту може призвести до неефективності використовуваного відповідно з ситуацією методу. Реалізація обраних методів відбувається через різні канали і знаходить своє вираження у безлічі форм.

За спрямованістю впливу методи стратегічного розвитку нанотехнологій на регіональному рівні можуть бути поділені на зовнішні та внутрішні, при цьому зовнішні методи складаються з адміністративних, економічних і соціально-психологічних елементів (рис. 2).

Ефективність адміністративних методів забезпечується прямим характером їх впливу, вони застосовуються відповідно до правових норм на певному рівні управління. До цієї групи входить національне і регіональне законодавство, яке регламентує діяльність нанотехнологічних підприємств.

Економічні методи управління нанотехнологічною сферою можуть бути використані так само, як і в інших галузях народного господарства. Наприклад, одним із найбільш ефективних методів цієї групи є зміна умов оподаткування (особливо для малого нанотехнологічного бізнесу).

Соціально-психологічні методи грають роль як при формуванні попиту на нанотехнологічну продукцію, так і при залученні працівників до цієї сфери. Ефективним методом цієї групи є формування «соціального пакету підтримки вченого, фахівця», що відповідає заданим критеріям: вік, сфера інтересів, рівень популярності, індекс цитування його праць, кількість патентів і ноу-хау за останні кілька років тощо.

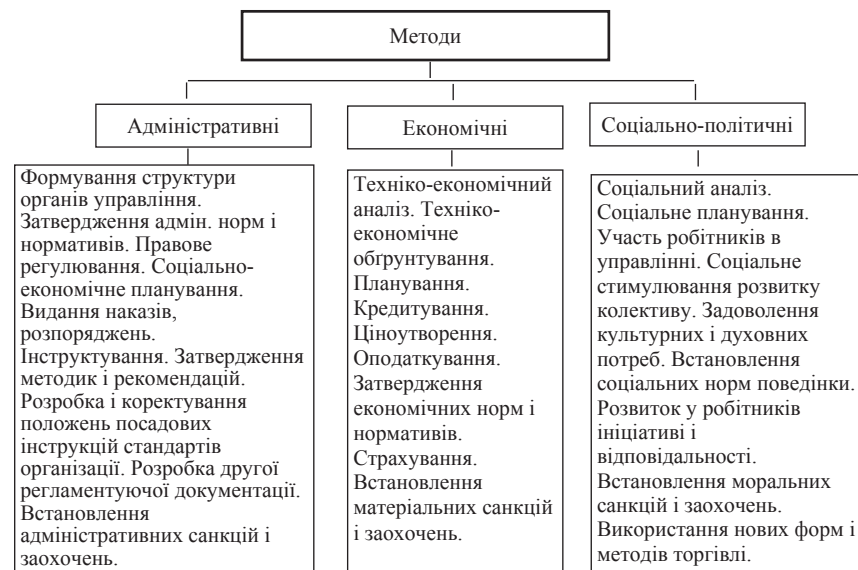


Рис. 2. Методи реалізації стратегії розвитку регіональної наноіндустрії

До складу пільг, що надаються з пакету за договором, можуть бути включені: надання на оплатній або безоплатній основі житла працівнику, компенсація частини розрахунків за іпотечним кредитом; забезпечення пільгового медичного обслуговування; надання різних субсидій на оплату житла, послуг ЖКГ тощо.

До внутрішніх методів механізму належать (згідно з критерієм відношення до загальної функції управління): методи нормування, організації, планування, координації, регулювання, мотивації, стимулювання, контролю, аналізу, обліку.

При формуванні середньострокової програми розвитку наноіндустрії ресурсне забезпечення планується у розрізі джерел та обсягів коштів, залучених для її реалізації.

Загальна сума коштів програми розраховується за наступною формулою:

Кошти програми = кошти державного бюджету + кошти обласного бюджету + кошти місцевих бюджетів + кошти позабюджетних джерел.

Після зміни вихідного стану певних параметрів формується результативний вплив (R) і виникає необхідність її оцінювання за допомогою системи критеріїв.

Для цих цілей необхідна багатоаспектна оцінка отриманого стану (S_1) і визначення ступеня його відповідності бажаному результату (R). Елементами цієї системи є: створення бази даних (B); аналіз (A); діагноз (D) і оцінка досягнутого стану і перспектив (H).

На практиці діяльність з оцінювання виражається у формуванні системи індикаторів стратегії і програми розвитку наноіндустрії. До таких індикаторів можуть бути віднесені:

- кількість щорічно поданих заявок на співфінансування проектів; кількість проектів, які пройшли всі етапи експертизи і схвалених до фінансування;

- кількість залучених до спільного фінансування приватних інвесторів;

- залучення науково-освітніх установ у процес розвитку нанотехнологій, ступінь інтеграції науки та підприємництва: кількість і частка ВНЗ регіону, які проводять дослідження у цій сфері; кількість малих інноваційних підприємств, створених вищими навчальними закладами у сфері наноіндустрії; кількість комерційних об'єктів інтелектуальної власності ВНЗ, що належать до цієї сфери;

- рівень організаційно-інституційного та нормативно-правового забезпечення діяльності щодо підтримки та розвитку нанотехнологій; наявність власних регіональних і відомчих програм розвитку нанотехнологій; обсяг фінансування за такими програмами; кількість підтриманих досліджень і вчених;

- кількість публікацій і патентів на результати науково-дослідної діяльності у сфері нанотехнологій;

- обсяги фінансування дослідницьких, освітніх та інфраструктурних проектів у сфері нанотехнологій, що виділяються щорічно із державного та регіональних бюджетів.

Індикатори на початковому

етапі формування стратегії характеризуються двома значеннями, що відповідають стану вимірюваних показників у початковий момент часу t_0 і момент часу, що відповідає терміну реалізації стратегії або програми t_{on} . На кожному етапі реалізації програми t і розвитку наноіндустрії необхідно співвідносити досягнутий рівень вимірюваних показників з низкою величин.

Як бази для «внутрішнього» порівняння можуть бути використані: початковий стан показника; очікуваний стан; плановий стан показника на поточний період, виходячи з орієнтирних індикаторів.

Також можливе порівняння з конкурентами: з середнім рівнем за регіонами України; з досягнутими показниками іншого регіону.

Ще один блок оцінки ефективності реалізації програми – з міжнародними показниками: з показниками регіону іншої країни; країни з середнім рівнем; із середньосвітовим рівнем.

На всіх рівнях управління наноіндустрією регіону необхідно визначити структуру та показники стандартизованих форм звітів організації і конкретних виконавців для побудови системи контролю інформації. У цих формах необхідно відобразити таку інформацію: фактично досягнуте значення контрольованого показника (для подальших порівнянь); розмір відхилення фактично досягнутого значення контрольованого показника від передбаченого; факторна оцінка розміру відхилення (якщо представляється можливим кількісно оцінити показник); пояснення причин негативних відхилень показника у цілому і за окремими його складовими.

Далі відповідно до значимості кожного індикатора мають бути призначені контрольні періоди для кожного з них.

На наступному етапі встановлюються розміри відхилень фактичних результатів від встановлених орієнтирів, як в абсолютних, так і відносних величинах.

Відхилення при оцінці характеризуються з точки зору їх ставлення до планових показників: позитивні, негативні; і впливу на кінцевий результат: критичні і некритичні. Відповідно, необхідно визначення рівня, при якому відхилення буде вважатися критичним.

Далі здійснюється виявлення причин, які викликали відхилення. Для критичних відхилень це є обов'язковою вимогою. На останньому етапі моніторингу і контролю за реалізацією заходів програмно-цільових документів мають бути сформовані алгоритми коректування діяльності щодо усунення відхилень.

Принципова система дій у цьому випадку передбачає: перегляд застосованих інструментів без зміни методів і форм, що використовуються у процесі реалізації стратегії на різних рівнях (у тих випадках, коли негативне відхилення є припустимим); перегляд застосовуваних методів, інструментів і форм (негативне відхилення є критичним); перегляд мети програми (у випадках, коли отримані відхилення носять критичний характер і їх коригування не представляється можливим).

Таким чином, систематичний моніторинг виконання стратегії та програми розвитку наноіндустрії у зазначених розрізах дозволить адекватно оцінювати відповідність виконуваних заходів заявленим цілям, ефективність їх виконання та необхідність внесення коригувань та уточнень у щорічний план заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Наноіндустріалізація за своїм змістом і формами – глобальний процес, який охоплює всі рівні будови глобальної економічної системи і доводить, що ця система значно розширюється у такий спосіб. Свій специфічний контекст має наноіндустрія у регіональному вимірі, де вона має розглядатися як стратегічний ресурс регіонального розвитку. Для того щоб цей ресурс був задіяний у практичній площині, необхідно, щоб він став об'єктом стратегічного планування та управління, поза яким розвиток наноіндустрії на рівні регіонів перетворюється на некерований процес із непередбачуваним результатом.

У цій статті запропонована структурно-функціональна модель розвитку регіональної наноіндустрії з компонентами стратегічного планування та управління. Безумовно, запропонована модель не є досконалою, оскільки шляхи реалізації регіональних програм, масштаби і комплексність діяльності з розвитку наноіндустрії залежать від великої кількості факторів (потенціалу і конкурентоспроможності економіки регіону, історично сформованих напрямів розвитку наукової думки і галузей ринкової спеціалізації регіону, рівня розвиненості інноваційної інфраструктури, активності регіональних влад), що забезпечують певну своєрідність регіональних стратегій розвитку наноіндустрії. Проте дана модель концептуально описує процес стратегічного планування та управління розвитком регіональної наноіндустрії, дає орієнтири для створення конкретних регіональних програм розвитку у зазначеному напрямі інноваційного розвитку регіональної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чекман І.С. Нанонаука: історичний аспект, перспективи досліджень / І.С. Чекман // Укр. мед. часопис. – 2009. – № 3(71). – С. 86-91.
2. Гардашук Т.В. Нанотехнології та підвалини медицини / Т.В. Гардашук // Інтегративна антропологія. – 2013. – № 2. – С. 15-20.
3. Цимбалюк В.І. Перспективи використання нанотехнологій в нейрохірургії / В.І. Цимбалюк, І.С. Чекман, К.Г. Кремець // Український нейрохірургічний журнал. – 2011. – № 2. – С. 4-8.
4. Лук'янець В.С. Вызовы тысячелетия наукоемких технологий / В.С. Лук'янець // Практична філософія. – 2008. – № 3. – С. 5-16.
5. Осьмак О. Нанотехнології: фантастичні перспективи й погляд у прірву / О. Осьмак // Науковий світ. – 2007. – № 10. – С. 17-18.
6. Щедрін А.Т. Соціокультурні виміри становлення нанотехнології: техніко-технологічні аспекти / А.Т. Щедрін // Вісник Харківської державної академії культури. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bo0k.net/index.php?p=article&id=13705>.
7. Матвієнко Р.О. Управління регіональним розвитком в умовах перехідної економіки України : дис. ... канд. екон. наук / Р.О. Матвієнко. – К., 2005. – 222 с.

УДК 658:674.009.12(477.87)

Стегней М.І.

кандидат економічних наук, доцент
Мукачівського державного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

У статті здійснено кількісну оцінку окремих параметрів конкурентоспроможності Закарпатської області. Визначено тенденцію зміни та прогнозне значення індексу конкурентоспроможності. Здійснено оцінку відхилень значень складових індексу конкурентоспроможності Закарпатської області від середніх по Україні значень та від максимальних значень. Проведено оцінку можливостей ведення бізнесу в Закарпатській області за рейтингом конкурентоспроможності регіонів України та за глобальним рейтингом.

Ключові слова: конкурентоспроможність, індекс конкурентоспроможності, рейтинг конкурентоспроможності.

Стегней М.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Осуществлена количественная оценка отдельных параметров конкурентоспособности Закарпатской области. Определены тенденции изменения и прогнозные значения индекса конкурентоспособности. Осуществлена оценка отклонений для значений составляющих индекса конкурентоспособности Закарпатской области от средних по Украине значений и максимальных значений. Проведена оценка возможностей ведения бизнеса в Закарпатской области по рейтингу конкурентоспособности регионов Украины и по глобальному рейтингу.

Ключевые слова: конкурентоспособность, индекс конкурентоспособности, рейтинг конкурентоспособности.

Stehnei M.I. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE TRANSCARPATHIAN REGION AND OPPORTUNITIES FOR BUSINESS

This article provides a quantitative assessment of individual parameters competitiveness Transcarpathian region. The trends and projected changes in the index of competitiveness. The estimation variances of the component Competitiveness Index Transcarpathian region the average for Ukraine and values of the maximum values. An assessment of the possibilities of doing business in the Transcarpathian region rated the competitiveness of regions of Ukraine and global ranking.

Keywords: competitiveness, competitiveness index, ranking competitiveness.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність країни визначає її місце на світовому глобалізованому ринку. Для реформування економіки України у напрямі створення повноцінного конкурентного середовища та розвитку конкурентних відносин велике значення має дослідження категорії конкурентоспроможності на різних рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань конкурентоспроможності та методологічних проблем щодо її оцінки досліджено у низці наукових публікацій вчених, серед яких: Г.Л. Азов, І.О. Іртишева, Т.В. Стройко, Р.А. Фатхутдінов та інші.

Важливість досліджень обумовлена необхідністю нових методичних підходів до формування конкурентоспроможності та її оцінки, які зможуть вивести економіку України на більш високий рівень. Тому дослідження феномену конкурентоспроможності повинно здійснюватися у напрямі пошуку механізмів сталого розвитку.

Невирішені частини проблеми. У роботах вищезазначених науковців закладене вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем конкурентоспроможності. Велика соціально-економічна значущість та масштабність цих проблем дає можливість знаходити все нові недосліджені аспекти та продовжувати наукові пошуки. Так, зокрема, найбільш актуальним напрямом, на наш погляд, є обґрунтування кількісних оцінок конкурентоспроможності країни, окремого регіону та підприємства в умовах глобальних викликів.

Метою дослідження є узагальнення кількісної оцінки, визначення параметрів та закономірностей зміни для конкурентоспроможності Закарпатської області та можливостей ведення бізнесу.

Основні результати дослідження. Важливою рушійною силою розвитку економічної системи є кон-

курентія. Дія конкуренції як об'єктивного економічного закону ринкового середовища є зовнішнім стимулом до збільшення масштабів виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, підвищення продуктивності, впровадження нових форм організації виробництва тощо.

Визначення поняття «економічна конкуренція» надано у Законі України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р.: економічна конкуренція (конкурентія) – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість обирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [1]. Криза дещо змінила глобальну економіку і виокремила важливість нових ринків та країн, що розвиваються, у глобальній економіці. Якщо прогресивні економіки шукають способи пришвидшити своє економічне зростання, то країни, що розвиваються, стають складовою рушійної сили у відновленні глобальної економіки.

Етимологічно термін «конкурентія» походить від латинського «concurrere» – зіштовхуюсь [8]. Водночас в економічній та юридичній літературі єдиного визначення поняття «конкурентія» не існує. Сучасні уявлення про конкурентію є різними. Так, Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентію як процес управління своїми конкурентними перевагами для одержання перемог чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб в рамках законодавства або в природних умовах [9]. За Г.Л. Азовим, конкурентія – це суперництво на якому-небудь терені між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї і тієї ж мети [2].

Конкурентоспроможність являє собою складну економічну категорію, яка характеризує здатність об'єкта витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку [6]. На відміну від інших економічних категорій, конкурентоспроможність характеризується рядом специфічних властивостей, які мають бути враховані при визначенні рівня конкурентоспроможності окремого підприємства: відносність, динамічність, складність та прогнозованість.

Конкурентоспроможність є ключовою категорією у сучасній економіці, умовою здійснення інтеграції країни у світове господарство, що активно включається у процес глобалізації. Зі зміною економічних умов і розвитком багатокладної економіки ринкового типу перед підприємствами виникають нові вимоги, характерні для ринкових умов господарювання. Основною з них є забезпечення конкурентоспроможності виробленого продукту, підприємства та галузі в цілому [5, с. 25].

В економічній літературі існує багато методик кількісної оцінки конкурентоспроможності. З 2005 року Всесвітній економічний форум [7] аналізує конкурентоспроможність, використовуючи Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) – комплексний інструмент оцінювання мікро- і макроекономічних показників національної конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність характеризується як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності країни, який, у свою чергу, впливає на рівень добробуту, який може забезпечити економіка. Крім того, рівень продуктивності також визначає дохідність інвестицій в економіку, котрі є фундаментальним стимулом економічного зростання. Інакше кажучи, конкурентоспроможні економіки – це ті економіки, які здатні зберегти зростання [3].

Конкурентоспроможність бізнесових структур окремої області можна оцінювати на основі показників-складових глобального індексу конкурентоспроможності. При створенні індексу глобальної конкурентоспроможності до уваги береться складність економічних процесів і пропонується виважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожен з яких відбиває один із аспектів конкурентоспроможності. Компоненти згруповані у 12 складових конкурентоспроможності (таблиця 1).

Таблиця 1

Компоненти конкурентоспроможності*

Індекс конкурентоспроможності		
Базові вимоги	Інституції	Основа факторно-орієнтованих економік
	Інфраструктура	
	Макроекономічне середовище	
Підсилювачі ефективності	Охорона здоров'я та початкова освіта	Основа економік, орієнтованих на ефективність
	Вища освіта та професійна підготовка	
	Ефективність ринку товарів	
	Ефективність ринку праці	
	Рівень розвитку фінансового ринку	
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу	Технологічна готовність	Основа інноваційно-орієнтованих економік
	Розмір ринку	
	Рівень розвитку бізнесу	
	Інновації	

*Джерело: складено на основі [3]

Фонд «Ефективне управління» вже декілька років аналізує конкурентоспроможність усіх 27 регіонів України за методологією розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. За результатами трьох років можна аналізувати динаміку зміни показників і встановлювати закономірності й тенденції у розвитку регіонів. Дані щодо конкурентних переваг та бар'єрів розвитку кожного регіону формують базу для прийняття стратегічних рішень, які сприяють покращенню якості життя у регіоні, а також забезпечують правильний вибір найбільш оптимального місця для ведення бізнесу. Індекс конкурентоспроможності регіонів України 2013 розрахований на основі статистичних даних за 2011-2012 роки та результатів опитування керівників компаній, який був проведений протягом січня-травня 2013 року [3].

За даними Фонду «Ефективне управління», за минулий рік значення індексу конкурентоспроможності Закарпатської області практично не змінилося, що призвело до втрати трьох позицій у національному рейтингу. Порівняно з іншими регіонами України сильними сторонами області залишаються охорона здоров'я і початкова освіта, а також інституції. Регіон значно відстає від лідерів за інфраструктурою, вищою освітою і профпідготовкою, рівнем розвитку бізнесу та інноваціями. Як і в середньому по Україні, нестабільність державної політики та податкова політика є найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу. На третьому місці опинилися податкові ставки.

Таблиця 2

Динаміка індексу конкурентоспроможності Закарпатської області*

Рік	2009	2010	2011	2012	2013
Бал	3,45	4,10 ↑	3,80 ↓	3,95 ↑	3,96 ↑

*Джерело: складено автором на основі [3; 7]

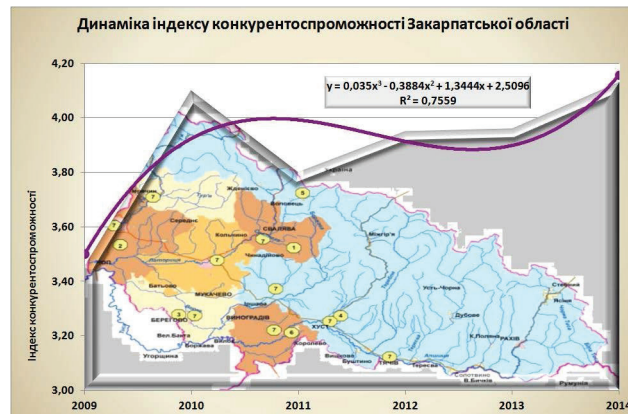


Рис. 1. Динаміка, трендова закономірність та прогноз індексу конкурентоспроможності Закарпатської області

Використовуючи засоби табличного процесора Microsoft Excel та враховуючи закономірності зміни індексу конкурентоспроможності за 2009-2013 роки для побудови лінії тренду, ми спрогнозували значення індексу конкурентоспроможності на кінець 2014 року та представили закономірність його зміни у вигляді трендового рівняння полінома третього ступеня. Таким чином, при інших рівнозначних умовах можна передбачити, що індекс конкурентоспроможності Закарпатської області становитиме 4,13. Проте для підвищення в рейтингу конкурентоспро-

можності для Закарпатської області необхідно визначити найбільш істотні фактори впливу або складові конкурентоспроможності.

У рейтингу Індексу національної конкурентоспроможності 2013 Закарпатська область займає 20-ту сходинку, опустившись на три позиції порівняно з попереднім роком. Значення Індексу в балах при цьому практично не змінилося – 3,96, що менше, ніж середнє значення по 27 регіонах і результат України в глобальному рейтингу. За підсумками оцінки 2013 року, значення Індексу конкурентоспроможності Закарпатської області (3,96 бала) відповідає рівню 89-го місця у світі (Молдова). З усіх країн СНД, що беруть участь у глобальному рейтингу, бал Закарпатської області краший лише ніж у Киргизії. При цьому найкраща оцінка у регіону – за субіндексом базових вимог (рівень 83-го місця), які найбільш важливі для економік на початковій стадії розвитку. За двома іншими субіндексами оцінки Закарпатської області відповідають рівню 100-го місця у світі. Примітно, що за субіндексом фактори розвитку та інновації результат області практично відповідає балу Росії, що трохи вище, ніж у Болгарії, і значно перевершує оцінку Грузії. За минулий рік Закарпатська область покращила оцінки для восьми складових Індексу конкурентоспроможності з дванадцяти. Найбільше зростання балів відзначається за складовими рівня розвитку фінансового ринку (плюс 0,18 бали), технологічної готовності (плюс 0,14 бали) та ефективності ринку товарів (плюс 0,12 бали). При цьому таке зростання допомогло регіону вивести на відносно непоганий рівень у світі лише одну з відмічених складових – ефективність фінансового ринку (62-е місце). Найбільше зниження оцінок сталось за складовою ефективності ринку праці (мінус 0,09 бали), хоча вона продовжує входити до числа відносних конкурентних переваг області у світовому порівнянні – рівень 37-го місця у світі. У національному рейтингу Закарпатська область входить до трійки лідерів за складовими інституції, охорона здоров'я та початкова освіта (обидві – третє місце).

За даними Фонду «Ефективне управління», серед 27 регіонів України Закарпаття посідає передостаннє місце за складовою вища освіта та професійна підготовка. Оцінка регіону не дозволила б йому піднятися вище, ніж 79-те місце у світі. Такий результат

гірший на 36 позицій, ніж в Україні, і на 32 позиції, ніж у Росії в глобальному рейтингу конкурентоспроможності. Регіон тягнуть вниз показники охоплення вищою освітою (27-е місце в Україні і рівень 82-го місця у світі) і можливість отримання якісної бізнес-освіти (рівень 136-го місця з 148 країн світу). Разом з тим охоплення середньою освітою і рівень доступу до мережі Інтернет у школах оцінюються на рівні кінця п'ятої десятка країн світу. Традиційно, в області одні з найнижчих оцінок в національному рейтингу конкурентоспроможності за складовими рівень розвитку бізнесу та інновації – 26-е і 24-е місця відповідно. Наприклад, з інновацій, порівняно з рейтингом 148 країн світу, оцінки регіону відповідають 113-му місцю у світі – рівень Буркіна-Фасо, Сербії та Беніну. Незважаючи на відносно високий, на думку місцевого бізнесу, інноваційний потенціал (рівень 40-го місця у світі), такий низький результат у цілому зумовлений низькою якістю науково-дослідних закладів (рівень 115-го місця у світі), недостатньою наявністю наукових та інженерних кадрів в області (рівень 119-го місця), невисокими витратами на дослідження і розробки з боку бізнесу (останнє місце серед регіонів України і рівень 131-го місця у світі).

Керівники бізнесу в Закарпатській області, як і в середньому по 27 регіонах України, вважають нестабільність державної політики найбільшою проблемою для бізнесу. Така думка 17% опитаних у регіоні. На друге місце бізнес поставив податкову політику (13,8%). На відміну від середніх результатів по Україні, в Закарпатській області третю сходинку рейтингу найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу займають податкові ставки, які набрали 9,6% за результатами опитування. Бізнес регіону більшою мірою, ніж в середньому по Україні, стурбований нерозвинутою інфраструктурою, інфляцією та регіональною митною політикою. У той самий час вважаються менш пріоритетними доступ до фінансування, злочинність та крадіжки [3].

Висновки. На наш погляд, методика оцінки конкурентоспроможності повинна враховувати наступні методичні положення:

1. Система оцінок має включати як індивідуальні, так і інтегральні показники. Інтегральні показники доцільно використовувати при стратегічному

Таблиця 3

Оцінка результатуючих показників Закарпатської області за 12 складовими конкурентоспроможності за 2013 рік*

Назва показника	Бал	Середнє значення по Україні	Відхилення від середнього	Максимальне значення	Відхилення від максимального значення
Індекс конкурентоспроможності	3,96	4,01	-0,05	4,40	-0,44
Інституції	3,95	3,83	0,12	4,00	-0,05
Інфраструктура	3,59	3,90	-0,31	5,12	-1,53
Макроекономічне середовище	4,20	4,20	0	4,20	0
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,93	5,75	0,18	5,97	-0,04
Вища освіта та професійна підготовка	4,15	4,55	-0,4	5,28	-1,13
Ефективність ринку товарів	4,18	4,12	0,06	4,26	-0,08
Ефективність ринку праці	4,61	4,63	-0,02	4,80	-0,19
Рівень розвитку фінансового ринку	4,15	4,12	0,03	4,26	-0,11
Технологічна готовність	3,14	3,11	0,03	4,38	-1,24
Розмір ринку	2,05	2,21	-0,16	3,71	-1,66
Рівень розвитку бізнесу	3,80	3,96	-0,16	4,25	-0,45
Інновації	2,84	3,04	-0,2	3,60	-0,76

* Джерело: розраховано автором на основі даних [3; 7]

плануванні, при прийнятті рішень, пов'язаних з подальшим розвитком, а індивідуальні показники дозволяють оцінити величину резерву підвищення за окремими напрямками і компонентами.

2. Складові фактори, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності області, повинні бути якнайповнішими і відображати істотні ознаки конкуренції, а також потенційні можливості ведення бізнесу в регіоні і вірогідність досягнення результатів у майбутньому. Сукупний вплив усіх чинників оцінюється за допомогою відповідного окремого показника.

3. Індивідуальні показники конкурентоспроможності області з окремих компонентів обчислюються, базуючись на основі даних офіційної звітності та результатів опитування керівників компаній.

4. Необхідно виконувати принцип безперервності інформації для того, щоб можна було аналізувати динаміку зміни показників і встановлювати закономірності й тенденції у розвитку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 № 2210-ІП // Урядовий кур'єр. – 2001. – 21 березня. – № 50.
2. Азов Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і тактика / Г.Л. Азов. – М. : Центр економіки і маркетингу, 1996. – 87 с.
3. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013. Фонд «Ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://competitiveukraine.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.
4. Іртицева І.О. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів / І.О. Іртицева, М.І. Стегней // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, № 5. – Хмельницький, 2013. – С. 272-275.
5. Іртицева І.О. Вплив глобалізації на рівень конкурентоспроможності національної економіки / І.О. Іртицева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки» № 4 – Харків, 2013. – С. 34-46.
6. 25 ключевых книг по экономике / [Бейтон А., Казорола А., Долло К., Дре А.М.] ; пер. с фр. Ю.Ф. Пучкова, В.И. Ханиной. – Челябинск : «Урал LTD», 1999. – 559 с.
7. Проект фонду «Ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://competitiveukraine.org.ua/ua/reports/ukraine/2013>.
8. Словник іншомовних слів [уклад. О.С. Мельничук]. – К. : Головна редакція української радянської енциклопедії АН УРСР, 1974. – 776 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrajintsine.narod.ru/slovyk_meln/slova/b.htm.
9. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 240 с.

УДК 339.138:339.17

Тришкіна Н.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
директор*

*Хмельницького торговельно-економічного коледжу
Київського національного торговельно-економічного університету*

МАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Стаття присвячена складовим маркетингу, які застосовуються у діяльності вітчизняного торговельного посередництва. Викладено авторське бачення впливу елементів маркетингу на розвиток торговельного посередництва з урахуванням інноваційних перетворень національної економіки. Запропоновано шляхи подальшого реформування торговельного посередництва із використанням інструментів маркетингу як форми регулювання у межах концептуальних основ його розвитку та як елементу інфраструктури товарного ринку.

Ключові слова: споживач, споживчий ринок, роздрібна торгівля, торговельне посередництво, маркетинг, збут, товарна політика, ціноутворення.

Тришкіна Н.И. МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

Статья посвящена составляющим маркетинга, применяемым в деятельности отечественного торгового посредничества. Изложено авторское видение влияния элементов маркетинга на развитие торгового посредничества с учетом инновационных преобразований национальной экономики. Предложены пути дальнейшего реформирования торгового посредничества с использованием инструментов маркетинга как формы регулирования в пределах концептуальных основ его развития и как элемента инфраструктуры товарного рынка.

Ключевые слова: потребитель, потребительский рынок, розничная торговля, торговое посредничество, маркетинг, сбыт, товарная политика, ценообразование.

Trishkina N.I. TRADE MARKETING BUSINESS MEDIATION

The article is dedicated components used in marketing of domestic trade intermediation. Article presents the author's vision of elements of marketing to develop commercial mediation based on innovative transformation of the national economy. The ways of further trade reform mediation using marketing tools as a form of regulation within the conceptual frameworks of development and infrastructure as part of the commodity market.

Keywords: consumer, consumer market, retail, commercial mediation, marketing, sales, product policy, pricing.

Постановка проблеми. Трансформація економіки України та її поступовий перехід до ринкової моделі розвитку зумовили виникнення необхідності перебування та адаптації усього її господарського механізму у відповідності до вимог Європейського Союзу. Це

висуває величезну кількість проблем, практичне вирішення яких дуже ускладнене через відсутність відповідних теоретичних розробок. Однією з таких проблем, причому найбільш актуальних на сучасному етапі, є використання маркетингу в діяльності тор-

говельного посередництва, які на сьогодні стабільно працюють на споживчому ринку України.

У сучасних умовах тільки незначна частка підприємств використовує маркетингові методи управління у процесі господарювання, і лише деякі з них – системний підхід в управлінні на основі маркетингу. У цілому ряді випадків маркетингова діяльність розглядається як елемент діяльності підприємства, який існує окремо і є самостійним об'єктом управління. Але ринкові економічні трансформації вимагають розгляду всіх сфер діяльності підприємства крізь призму маркетингу. Внаслідок цього уся система управління діяльністю підприємства повинна мати маркетингову орієнтацію. Виникає необхідність розгляду і вирішення проблемних питань щодо переходу підприємств від застарілих форм і методів управління і господарювання до нових, науково-обґрунтованих ринкових методів, зокрема таких, як системне управління маркетингом.

У міру поглиблення ринкових процесів суттєво розширюються організаційно-економічні, соціальні, технологічні функції торговельного посередництва. Поступово воно стає важливим інститутом ринкової інфраструктури та інструментом збалансованого розвитку внутрішнього ринку.

При цьому теоретичні дослідження розвитку торговельного посередництва у системі маркетингу з урахуванням конкурентного середовища, підвищення рівня ефективності її функціонування із урахуванням особливостей національної економіки майже відсутні.

Таким чином, особливості та ефективність функціонування торговельного посередництва в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі і завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані не визначені, що і обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і розвиток споживчого ринку знаходяться під постійною увагою економістів, статистів та інших фахівців. Результати дослідження проблемних питань маркетингової діяльності торговельно-посередницьких підприємств викладено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, О.М. Азарян, А.А. Мазаракі, Н.В. Куденко, І.Л. Решетнікова, В.П. Пилипчук, Т.О. Примака, С.М. Ілляшенко, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер, А.В. Федорченко, О.О. Шубін, Є.А. Голіков, П.Г. Перерва, М.І. Белявцев, А.С. Савощенко, В.М. Мальченко, Ф. Котлер, Жан-Жак Ламбен, М. Мак-Дональд, А.Д. Чандлер та інші.

Узагальнення останніх науково-прикладних робіт щодо організації та здійснення маркетингової діяльності на торговельно-посередницьких підприємствах засвідчує, що багато існуючих теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні у трактуванні, що викликає дискусії науковців та експертів у цій галузі. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до удосконалення маркетингової діяльності торговельно-посередницьких підприємств.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб проаналізувати запровадження маркетингу в діяльності торговельного посередництва, визначити проблеми ефективного використання маркетингових інструментів у діяльності торговельного посередництва, запропонувати напрями щодо покращення діяльності торговельного посередництва маркетингової орієнтації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах, що склалися в Україні, багато проблем підприємств не можуть бути задовільно вирішені за допомогою традиційних методів управління. У даній ситуації потрібна система управління, яка забезпечує ефективність діяльності підприємства в нових умовах, яка об'єднує зусилля менеджерів, маркетологів і кінцевих споживачів, що орієнтує підприємство на споживача і ринок, що дозволяє йому швидко реагувати на зміни маркетингового середовища та одночасно виборче впливати на нього у певних напрямках.

Особливістю ринку організацій-споживачів є сукупність юридичних осіб, які закуповують товари для їх подальшого використання у процесі виробництва, здачі в оренду, перерозподілу чи перепродажу з метою отримання прибутку.

При виробництві товарів виробничо-технічного призначення виробник орієнтується на конкретного кінцевого споживача, що викликає необхідність прямих взаємин з покупцем товару. На ринку виробничо-технічного призначення переважно існують прямі канали розподілу, що обумовлено підвищеним рівнем технічної складності товарів.

Разом з тим доцільність залучення посередників на ринку виробничо-технічного призначення може бути обумовлена наступними обставинами:

- відмінність клієнтів між собою як за масштабами, так і за потребами;
- географічна розосередженість промислових споживачів;
- виконання численних функцій та значне фінансування при використанні прямого каналу розподілу [1, с. 28].

Маркетингова діяльність торговельно-посередницьких підприємств на ринку країни має передбачати використання сукупності елементів комплексу маркетингу, застосовуючи які підприємства прагнуть більш повно задовольнити потреби споживачів.

Основні напрями маркетингової діяльності торговельно-посередницьких підприємств складаються із товарної, збутової, цінової та комунікаційної політик.

При аналізі маркетингової діяльності торговельно-посередницьких підприємств на ринку засобів виробництва та споживчих товарів важливо визначити їхні дієвість та ефективність. Необхідність даного завдання полягає в тому, щоб визначити, куди та в якій мірі спрямувати маркетингові зусилля для підвищення ефективності діяльності підприємства загалом.

Головне у маркетингу – двоєдиний і взаємодоповнюючий підхід. З одного боку, це ретельне і всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і потреб; орієнтація виробництва на ці вимоги; з іншого – активний вплив на ринок і наявний попит, на формування потреб і купівельних переваг.

Торговельне посередництво є стратегічною сферою діяльності, оскільки воно може відігравати значну роль у розвитку вітчизняного виробництва, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, отже, сприяти більш повному задоволенню потреб споживачів і позитивно впливати на соціально-економічний розвиток країни в цілому [2, с. 7].

Мета функціонування торговельного посередництва полягає в опосередкуванні зростаючого у масштабі товарно-грошового обміну між сферами виробництва та споживання, між окремими галузями економіки, між регіонами України та з іншими країнами, забезпечуючи необхідні темпи і пропорції відтворювального процесу та збалансування сукупного споживчого попиту і товарної пропозиції.

Заслуговує на увагу зарубіжний досвід щодо тенденцій розвитку торговельного посередництва за формами власності та організаційно-правовими формами господарювання. Основним видом торговельного посередництва за цими ознаками є корпоративні підприємства, тобто найбільш великі [2, с. 20].

Темпи росту продажу торговельно-посередницьких підприємств мають однакову динаміку, і за останні роки спостерігається чітка тенденція до їх зниження.

Досліджена структура доходів торговельно-посередницьких підприємств, отриманих від суб'єктів маркетингового каналу м. Хмельницький та Хмельницької області.

Співвідношення доходу, отриманого від реалізації товарів по Хмельницькій області та м. Хмельницький, складає по досліджуваних підприємствах, за середніми показниками, 45 та 55 відсотків відповідно.

Отже, можна виділити два основних сегменти покупців торговельно-посередницьких підприємств: суб'єкти маркетингових каналів, які здійснюють свою діяльність у м. Хмельницькому, та суб'єкти маркетингових каналів, які здійснюють свою діяльність у Хмельницькій області. Даний поділ вимагає дослідження особливостей кожного сегменту та розробки відповідного комплексу маркетингу для кожного з них, при умові висунування різних вимог щодо товарної, цінової, комунікаційної політики та політики продажу.

Аналіз темпів росту продажу торговельно-посередницькими підприємствами у Хмельницькій області підкреслює важливість та актуальність пошуку відповідних напрямків застосування маркетингових інструментів, визначення їх видів, ступеня впливу на обсяги продажу та прибутковості торговельно-посередницьких підприємств.

Товарна політика торговельно-посередницьких підприємств має певні особливості. Враховуючи те, що посередницькі підприємства не займаються виробництвом товарів та їх модифікацією, розробляють упаковки товарів та іншими видами діяльності, пов'язаними з виробництвом, основні маркетингові зусилля щодо товарної політики підприємств слід сконцентрувати на проблемі формування «комерційного портфеля», які, у свою чергу, мають ґрунтуватися на рентабельності, обсягах продажу та управлінні товарним асортиментом, спрямованих на більш повне задоволення потреб споживачів.

Розробка та реалізація маркетингової цінової політики торговельно-посередницьких підприємств має на меті визначення знижок, умов оплати за товари з метою задоволення потреб споживачів та забезпечення прибутку фірми. Процес ціноутворення торговельного посередництва має передбачати аналіз попиту, витрат, цін конкурентів, вибір методу ціноутворення, формування цінової стратегії тощо.

Отже, при дослідженні маркетингової цінової політики торговельно-посередницьких підприємств у Хмельницькій області слід звернути увагу на загальне співвідношення ціни та собівартості, на те, чи досліджуються ціни на товари конкурентів, чи досліджується попит на товар, хто приймає рішення щодо методу ціноутворення, чи аналізується рівень загальних витрат, яким чином формується цінова стратегія та чи кореспондується вона із загальною маркетинговою стратегією оптового підприємства.

При дослідженні політики продажу було проаналізовано структуру маркетингових каналів, обсяги продажу в розрізі маркетингових каналів, витрати на обслуговування маркетингових каналів, зроблено оцінку прибутковості маркетингових каналів, про-

ведено порівняльну характеристику ефективності транспортування та складування продукції на досліджуваних підприємствах.

Дослідження політики з продажу торговельно-посередницьких підприємств у Хмельницькій області дозволило побудувати схему можливих видів маркетингових каналів, які переважно використовуються на оптовому ринку Хмельницької області.

Найбільш часто підприємства використовують однорівневі маркетингові канали до яких належать: гіпермаркети, супермаркети, мінімаркети та традиційні підприємства роздрібною торгівлі, кіоски (у тому числі кіоски на продуктових ринках), кафе, бари, ресторани. При можливості підприємства використовують дворівневі маркетингові канали із залученням дрібнооптових посередників, які в свою чергу можуть мати власну мережу роздрібних магазинів так і здійснювати постачання в інші підприємства роздрібною торгівлі. Поряд з одно- та дворівневими каналами деякі торговельно-посередницьких підприємства здійснюють продаж товарів через власну мережу підприємств роздрібною торгівлі.

Беручи до уваги основні критерії вибору та формування маркетингових каналів торговельно-посередницькими підприємствами, слід зауважити, що структура маркетингових каналів підприємств у 2013 р. відображає тісну співпрацю з гіпер- та супермаркетами. Охоплення мережі мінімаркетів і традиційних підприємств роздрібною торгівлі становить в межах 60-80% від загальної їх кількості. Це пояснюється важкою доступністю та географічним розташуванням деяких торговельних підприємств.

Низький відсоток охоплення маркетингових каналів, до яких належать кіоски та ресторани, – 46 та 15 відсотків відповідно, пояснюється порівняно невеликими обсягами замовлення та великою їхньою чисельністю. Такі фактори роблять не вигідною співпрацю з такими суб'єктами маркетингового каналу. Відсоток залучення таких підприємств роздрібною торгівлі у структуру маркетингових каналів залежить передусім від їх місця розташування. За останні роки відсоток охоплення роздрібною мережі Хмельницької області торговельно-посередницькими підприємствами поступово збільшується.

Аналіз охоплення роздрібною мережі та проведені дослідження дозволили зробити висновок, що структура маркетингових каналів торговельно-посередницьких підприємств формується виходячи із попереднього досвіду співпраці, обсягів замовлення, рівня розрахунків та ін. Проте вона не завжди відображає найвигіднішу комбінацію для підприємства, виходячи з позиції обсягу реалізації та величини затрат на обслуговування маркетингових каналів.

Зміна відсотку та структури охоплення суб'єктів маркетингових каналів торговельно-посередницьких підприємств від їх загальної кількості може суттєво впливати на зміну обсягів продажу та прибутку досліджуваних підприємств. Оскільки, як зазначалося раніше, різні маркетингові канали характеризуються різним рівнем рентабельності. Однак дане припущення вимагає подальшого дослідження.

Найбільшу частку доходу торговельно-посередницьких підприємствам приносять міні-маркети і традиційні підприємства роздрібною торгівлі. При охопленні таких підприємств у межах 60-80% від їх загальної кількості торговельні посередники отримують близько 50% доходу.

Привабливість маркетингових каналів залежить не лише від обсягів продажу, а й від рівня витрат, які витрачає торговельно-посередницьке підприєм-

ство на обслуговування цього каналу. Аналіз рівня та динаміки показників фінансових результатів діяльності дозволить зробити висновок, що до основних витрат на обслуговування маркетингових каналів можна віднести витрати на: зберігання товару, транспортування, формування замовлення та мерчандайзинг, збут та адміністративні витрати тощо.

Складність аналізу витрат на обслуговування маркетингових каналів полягає у відсутності єдиного підходу до їх обліку. Так, у більшості досліджуваних підприємств витрати на зберігання та транспортування товарів, пов'язаних із продажем, відносять на собівартість продукції, хоча, згідно з методичними рекомендаціями з обліку торгових витрат, вони мають відноситися до витрат на збут. Різні підходи до обліку витрат значно ускладнюють аналіз маркетингової діяльності торговельно-посередницьких підприємств.

На особливу увагу при дослідженні політики продажу оптових підприємств заслуговує аналіз способів формування замовлення та їх вплив на обсяги продажу підприємства.

Завдяки впровадженню маркетингових інновацій є можливість оптимізувати витрати, пов'язані з формуванням замовлення та доставкою товарів безпосередньо замовнику, полегшити обмін інформаційними потоками як на рівні підприємства, так і між покупцями, зменшити кількість помилок у виконанні замовлень тощо.

Таким чином, в умовах функціонування цивілізованого ринку саме торговельне посередництво повинно стати важелем для стимулювання зростання ефективності виробництва та більш повного задоволення потреб покупців.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження виявило, що вплив маркетингу на діяльність торговельного посередництва – це системне управління елементами маркетингової діяльності з дотриманням принципів соціально-етичного маркетингу, що спрямоване на своєчасну адаптацію діяльності підприємства до умов, що змінюються, маркетингового середовища, на задоволення запитів споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху. Зменшення чистого прибутку, рентабельності більшості маркетингових каналів та загальних обсягів продажу мають додатково спонукати торговельно-посередницькі підприємства до впровадження у свою діяльність маркетингових інновацій та пошуку джерел фінансування, оскільки такі показники прибутковості не дозволяють здійснювати фінансування даного напрямку із результатів діяльності досліджуваних підприємств.

Дослідження маркетингової діяльності торговельно-посередницьких підприємств дозволяє зробити припущення, що деякі розглянуті фактори, зокрема витрати на маркетингову діяльність загалом, витрати на рекламу, витрати на маркетингові інновації, можуть впливати на обсяги продажу досліджуваних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг : підручник / Оснач О.Ф., Пилипчук В.П., Коваленко Л.П. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.
2. Голошубова Н.О. Оптова торгівля: організація та технологія [Текст] : [навч. посібн.] / Н.О. Голошубова, В.М. Торпок. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 265 с.

УДК 338.242

Цап М.В.
аспірант кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена узагальненню обсягів та рівня імпортозалежності економіки України, ідентифікації чинників імпортозаміщення. Проаналізовано обсяги внутрішнього виробництва, роздрібногo товарообороту, доходів і витрат населення. Показано взаємозалежності розвитку інфраструктури торгівлі та імпортозалежності. Ідентифіковані недоліки державної політики підтримки вітчизняного виробництва. Зроблено висновки відносно перспективних напрямів регулювання імпортозаміщення в Україні.

Ключові слова: імпортозаміщення, державне регулювання, структурна політика, макроекономічні передумови.

Цап М.В. МАКРОЕКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена обобщению объемов и уровня импортозависимости экономики Украины, идентификации факторов импортозамещения. Проанализированы объемы внутреннего производства, розничного товарооборота, доходов и расходов населения. Отображены взаимозависимости развития инфраструктуры торговли и импортозависимости. Идентифицированы недостатки государственной политики поддержки отечественного производства. Сделаны выводы относительно перспективных направлений регулирования импортозамещения в Украине.

Ключевые слова: импортозамещение, государственное регулирование, структурная политика.

Tsap M.V. MACROECONOMIC PRE-CONDITIONS OF IMPORT SUBSTITUTION IN UKRAINE GOVERNMENT STRUCTURAL POLICY

The article deals with the volumes and level of Ukraine economy import dependence generalization, factors of import substitution authentication. Internal production, retail commodity turnover, population profits and charges volumes are analysed. Interdependence of trade infrastructure development and import dependence are retined. The lacks of domestic production support public policy are identified. Conclusions for perspective directions of import substitution regulation in Ukraine are done.

Keywords: import substitution, government control, structural policy, macroeconomic pre-conditions.

Постановка проблеми. Методологічно проблема імпортозаміщення в загальному обумовлена двома домінуючими групами чинників. З одного боку, це розвиток внутрішнього споживчого ринку країни (включно з його елементами та взаємозв'язками між ними – попитом і пропозицією товарів, доходами населення та його купівельною спроможністю, сформованістю торгово-посередницької інфраструктури), який, власне, і слугує каталізатором привабливості для зовнішньої експансії товарів і послуг, з іншого – розвиненість бар'єрного чинника та компенсаторних можливостей національного господарства (наявність потужностей внутрішнього виробництва, конкурентоспроможність місцевих виробників, дієвість елементів інституційної інфраструктури тощо), які стримують надходження на внутрішній ринок товарів, виготовлених не на території країни, або й взагалі економічно унеможливають імпорт. В Україні якість та структура зазначених чинників негативна. Це позначається на надмірній імпортозалежності держави з усіма її негативними наслідками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні засади імпортозаміщення досліджувалися такими вітчизняними вченими, як Я. Жаліло, В. Гацько [1], Т. Остапенко [2] та ін. Основи стратегування і планування державної політики активізації імпортозамінних процесів стали предметом наукових пошуків Г. Ортіної [3], Т. Кисіля [4] та ін. Зовнішньоекономічні механізми регулювання імпортозаміщення розробляли Дунаєв І. В., Бабаєв В. Ю. [5]. Проте особливості сучасних передумов імпортозаміщення, які в Україні особливо загострилися, потребують обґрунтування абсолютно нових і більш дієвих підходів до державного регулювання і вирішення цієї проблеми.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження як проведення аналізу макроекономічних передумов імпортозаміщення, оцінювання чинників, що їх визначають, та формування перспективних напрямів удосконалення державної структурної політики імпортозаміщення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До переліку чинників, які стимулювали насичення внутрішнього ринку України товарами і послугами, передусім відноситься зростання внутрішнього ринку та збільшення обсягів роздрібного товарообороту. Так, якщо оборот роздрібної торгівлі у 2000 р. становив 47,5 млрд грн, то у 2012 р. збільшився до 812,1 млрд грн. У цей же період спостерігалось істотне (в межах 10%) щорічне (крім кризових 2008-2009 рр.) збільшення обсягу роздрібного товарообороту не лише в номінальних, але й у фактичних цінах: у 2000 р. темпи зростання (до попереднього року) становили 108,1%, у 2005 р. – 123,4%, у 2010 р. – 110,1%, у 2011 р. – 113,2%. Лише у 2012 р. до попереднього року спостерігався приріст у розмірі 12,3%. Звернемо увагу, що у 2012 р. до 2000 р. загальний оборот роздрібної торгівлі по державі у порівняльних цінах збільшився у 5,5 рази [6, с. 5, с. 31]. Це є очевидним свідченням швидкого поступу вітчизняного внутрішнього споживчого ринку, а, відтак, і зростання його привабливості для виробників і постачальників товарів з інших держав.

У 2012 р. вітчизняний оборот роздрібної торгівлі досяг 812,1 млрд грн, що є свідченням місткого внутрішнього ринку держави, та збільшився до 2000 р. у 17,1 рази. Високими темпами за аналізований період збільшувався і продаж товарів населенню у роздріб. Так, на одиницю населення роздрібний товарообороту

2012 р. становив 8885 грн, що було на 16,01% більше, ніж у попередньому році, та у 15,2 рази більше, ніж у 2000 р. Хоча як обсяги, так і темпи зростання роздрібного товарообороту у сільських поселеннях України були меншими у порівнянні з міськими поселеннями, загалом тенденції щодо покращення купівельної спроможності та збільшення обсягів споживання товарів спостерігалися аналогічні.

Потрібно звернути увагу й на те, що попри загальновідомі процеси концентрації роздрібної торгівлі у нашій державі у великих торговельних мережах, що супроводжується відкриттям великої чисельності супер- та гіпермаркетів, структурна характеристика їх місця у роздрібному товарообороті погіршується. Йдеться про зменшення частки роздрібного товарообороту підприємств та збільшення частки роздрібного товарообороту фізичних осіб – підприємців. Упродовж 2000-2012 рр. частка роздрібного товарообороту підприємств зменшилася на 6,8 в. п. (з 53,8% до 47,0%), натомість частка товарообороту фізичних осіб – підприємців збільшилася на 11,4 в. п. (з 35,8% до 47,2%). Це також може розглядатися як сприятлива передумова для збільшення обсягів проходження на внутрішній ринок товарів іноземного походження та виробництва, адже, по-перше, багато фізичних осіб – підприємців здійснює постачання товарів із-за кордону, налагодивши власний канал імпорту і товароруху (це особливо характерне для продажу одягу, побутової техніки, господарських та інших непродовольчих товарів); по-друге, через велику кількість приватних підприємців державі складніше налагодити систему контролю проходження товарів через цей канал; по-третє, потрапити у мережу великих об'єктів роздрібної торгівлі імпортерів часто витратніше через необхідність домовлятися з власниками та керівниками торговельних підприємств про представництво своїх товарів у їх торговельній залі.

Значною стимулюючою імпорт в Україну товарів і послуг передумовою стало зростання доходів населення. Так, сукупні доходи населення в Україні становили у 2012 р. 1,4 трлн грн та збільшилися до 2000 р. у 10,9 рази. Лише до 2011 р. доходи населення зросли на 11,1%. Майже аналогічними темпами зростала за цей же період і заробітна плата (жарного року в період з 2000 по 2012 рр. приріст заробітної плати та середнього розміру місячної пенсії пенсіонерам становив не менше 10%), що становила у 2012 р. 42,2% від загальних доходів населення. Для порівняння: частка доходів від власності становила у 2012 р. лише 5,3%, прибутку та змішаного доходу – 15,1%. Високий рівень заробітної плати у сукупних доходах громадян (у порівнянні з країнами ЄС, де рівень заробітної плати не перевищує 25-30% і значну частку становлять доходи від підприємницької діяльності та комерціалізації власності) є свідченням надмірної залежності населення від зайнятості і оплати праці та, відповідно, обмеженості у витратах на придбання товарів довгострокового використання (на противагу споживчим витратам) чи на інвестиційні цілі. Очевидно, що це також сприятливий чинник для постачання на внутрішній ринок України імпортованих товарів часто не високої якості, але дешевших за ціною.

Не менш важливу роль у формуванні купівельних фондів населення відіграють соціальні допомоги та інші поточні трансферти, що становили у 2012 р. 593,2 млн грн (37,4% у сукупних доходах населення). До 2000 р. сума за цією статтею загальних доходів громадян збільшилася у 4,8 рази, що також є

свідченням не надто високої заможності населення, що надмірно залежне від державної підтримки та, очевидно, не надто соціально захищене і має достатні можливості для придбання більш якісних і дорожчих споживчих товарів і послуг.

Як можемо спостерігати, темпи зростання витрат населення на придбання товарів і послуг зросли у період 2000-2012 рр. на таку ж величину, як і обсяги отриманої заробітної плати. Відтак, робимо висновок, що у населення немає достатніх фінансових можливостей на формування нагромаджень і заощаджень. Рівень витрат на придбання товарів і послуг у сукупних доходах населення становив у 2012 р. 83,8%, що є високим значенням, та цей показник щороку збільшується (до прикладу, частка витрат на нагромадження та не фінансові активи становила лише 1,3%, на фінансування доходів від власності – 2,0%, приріст фінансових активів – 6,1%, поточні податки на доходи, майно та інші поточні трансферти – 6,8%). До 2011 р. показник збільшився на 2,4 в. п., а до 2009 р. – на 4,5 в. п. Це є свідченням, з одного боку, зростання купівельної спроможності населення, а з іншого – посилення його залежності від споживчого ринку. Така обставина, очевидно, що є сприятливою для постання на споживчий ринок іноземних товарів і послуг.

Ще більш критичною є ситуація з грошовими доходами та витратами домогосподарств. Їхні витрати на придбання товарів і послуг у 2012 р. становили 90% від загальних витрат. При цьому переважало придбання продовольчих товарів – 52,8%. Попри те, позитивно, що за аналізований період зростала частка витрат на непродовольчі товари. Упродовж 2000-2012 рр. частка витрат на непродовольчі товари збільшилася на 8,0 в. п. (з 29,2% у 2000 р. до 37,2% у 2012 р.). Це є свідченням певного покращення рівня якості життя і скерування все більшої частини купівельних фондів населення на придбання товарів довшого вжитку. З іншого боку, це також може бути позитивним чинником для стимулювання збільшення обсягів імпорту, а саме – побутових товарів, електротехніки, автомобілів тощо.

Сприятливим чинником для налагодження каналів товароруку на внутрішній ринок України імпортих товарів став також швидкий розвиток вітчизняної торгово-посередницької інфраструктури, включно з елементами зовнішньоторговельної діяльності. Незважаючи на чітко виражену тенденцію до зменшення чисельності підприємств роздрібно́ї торгівлі (кількість підприємств роздрібно́ї торгівлі та ресторанного господарства за період з 2005 по 2012 р. зменшилася на 28,1%, або на 17,2 тис. од., а кількість підприємств роздрібно́ї торгівлі без торгівлі автомобілями, мотоциклами та паливом – на 29,5% (11,4 тис. од.), у т. ч. підприємств, що торгують переважно продовольчими товарами, – на 30,3%, а непродовольчими – на 29,1%), її не слід вважати такою, що свідчить про звуження мережі об'єктів сфери товарного обігу.

Підставою для такого висновку є збільшення чисельності та торгових площ продовольчих універсамів та супермаркетів (чисельність об'єктів збільшилася у 2012 р. до 2005 р. на 73,1%, а їх торгова площа – на 81,2%), гіпермаркетів (відповідні показники для яких збільшилися у 4,4 та 4,8 рази), непродовольчих універмагів (на 45,0% та 3,9 рази). На сьогодні мережа крупних об'єктів як роздрібно́ї, так і оптової торгівлі продовжує розвиватися та багато об'єктів знаходяться на стадії інвестування і завершення будівництва.

Підтвердженням розвитку в нашій державі торговельних об'єктів є збільшення забезпеченості на-

селення торговельною площею. Так, у 2000 р. на 10 тис. осіб населення припадало 1437 м кв. торгової площі. Тоді як у 2012 р. цей показник збільшився до 2040 м кв., що на 603 м кв. або на 42,0% більше.

Останніми роками спостерігається і активне збільшення обсягу роздрібно́го товарообороту в розрахунку на один м кв. торгової площі (причому випереджаючими темпами, ніж зростає торгова площа) – т. зв. віддача торгової площі. Якщо у 2005 р. на 1 м кв. торгової площі припадало 27,4 тис. грн роздрібно́го товарообороту, то у 2012 р. цей показник збільшився до 87,4 тис. грн (що у 3,2 рази більше), віддача торгової площі під продовольчими товарами збільшилася за цей період у 4,4 рази, а непродовольчими – у 3,0 рази.

На нашу думку, збільшення торгової площі та підвищення ефективності її використання розширює можливості для імпортерів і нерезидентів для розміщення їх товарів у роздрібно́ї торговельній мережі України. З іншого боку, зменшення чисельності підприємств та об'єктів торгівлі може стати сприятливою передумовою для органів державного управління відносно застосування економічних інструментів обмеження доступу імпортих товарів на полиці торговельних підприємств.

Сприятливою умовою щодо зростання обсягів імпорту в нашу державу товарів і послуг стало збільшення чисельності суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зокрема займаються імпортом. Так, кількість підприємств-імпортерів у 2013 р. становила 24,7 тис. од., що на 781 підприємство (на 3,3%) більше, ніж у попередньому році [7, с. 19]. Протягом періоду 2010-2013 рр. чисельність імпортерів щороку лише збільшувалася та зросла у порівнянні з 2007 р. на понад 2 тис. (на 9,1%) підприємств. Ще більш виразними були тенденції відносно зростання чисельності імпортерів послуг. У 2013 р. такою діяльністю займалося 6037 підприємств, що було на 570 од. (10,4%) більше, ніж у попередньому – 2012 р.

Вже стало традиційним у нашій державі те, що діяльність підприємств-імпортерів більш активна, ніж експортерів, адже станом на 2013 р. чисельність імпортерів була більшою на 80,2%. Найбільшою була диференціація цього показника у 2008 р. – 2,2 рази. Потрібно звернути увагу й на те, що разом зі збільшенням чисельності суб'єктів імпорту в останні роки активно розвивалася й мережа представництв імпортерів та торговельних агентів, що просувають та пропонують на внутрішньому ринку товари і послуги, виготовлені не на території України. Це, по-перше, призвело до збільшення обсягів імпорту товарів і послуг (як у вартісному, так і в абсолютному вираженні) та, по-друге, зміцнення позицій основних країн-партнерів у структурі імпорту товарів. Якщо у 2009 р. частка Російської Федерації у імпорті товарів в Україну становила 29,1%, Німеччини – 8,5%, Китаю – 6,0%, Польщі – 4,8%, Казахстану – 4,5%, то у 2013 р. частка Російської Федерації збільшилася до 30,2%, Китаю – до 10,3%, Німеччини – до 8,8%, Польщі – до 5,3%, та значно посилили позиції такі економічно розвинені держави, як США (частка в імпорті в Україну 3,6%) та Італія (2,7%).

Таким чином, розвиток інституційної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, зокрема імпорту, та навпаки, певного відставання інституційних можливостей вітчизняного експортного комплексу є позитивною передумовою до посилення проблеми імпортозаміщення в Україні.

Власне, потужний експортний потенціал є одним із компенсаторних інструментів регулювання обсягів

імпорту. Але для цього потрібно сформувати конкурентоспроможний виробничий комплекс. Певні передумови для цього існують. Так, в Україні упродовж 2000-2007 рр. та 2010-2011 рр. збільшувалися обсяги промислового виробництва, у 2000-2006, 2008 та 2011 рр. – виробництва продукції сільського господарства; за період 2000-2012 рр. обсяги виробництва промислової продукції збільшилися у 6,1 рази, а продукції сільського господарства – на 47,9%.

Проте, як можна спостерігати з рис. 1, практично увесь період упродовж 2000-2012 рр. зростання обсягів виробництва вітчизняної продукції не встигало за темпами зростання продажу продукції в роздріб. Таким чином, ще й з урахуванням спрямування частини виготовленої в державі продукції на експорт є підстави стверджувати, що ніша, яка утворюється при розширенні місткості сфери товарного обігу, заповнюється імпоротною продукцією.

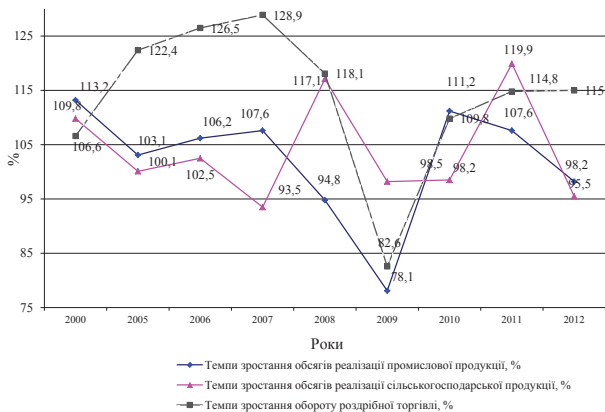


Рис. 1. Темпи зростання обсягів реалізації промислової і сільськогосподарської продукції та роздрібно товарообороту в Україні у 2000-2012 рр.

Джерело: [8, с. 27]

Особливо відчутним був розрив у 2005-2007 рр., коли темпи приросту роздрібно товарообороту становили понад 20%, а реалізації продукції промисловості та сільського господарства – лише в межах 3-7%. Позитивно, що у 2011 р. темпи зростання обсягу реалізації сільського господарської продукції перевищили темпи зростання роздрібно товарообороту, але у 2012 р. продовжилася негативна тенденція до, по-перше, спаду темпів зростання обсягів реалізації продукції промисловості (на 1,8 в. п.) та сільського господарства (на 4,5 в. п.) та, по-друге, значного перевищення темпів розширення сфери товарного обігу над обсягами вітчизняного виробництва.

Особливо негативною характеристикою спаду в промисловості у 2012 р. слід вважати зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції у переробній промисловості (на 3,7%), де створюється основна частина доданої вартості, а саме – у легкій промисловості (на 5,5%), обробленні деревини та виробництві виробів з деревини (на 1,8%), виробництві коксу і продуктів нафтопереробки (на 26,4%), виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції (на 5,8%), металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (на 5,2%), машинобудуванні (на 6,0%).

Звернемо увагу й на те, що недостатньою конкурентоспроможністю характеризується вітчизняне виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, що є одним з головних чинників продовольчої, а через неї і соціальної та демографічної безпеки

держави. Так, у 2008, 2009 та 2011 рр. спостерігався спад у цій галузі промисловості, а приріст продукції у 2010 (на 3,2 в. п.) та 2012 рр. (на 1,6 в. п.) слід вважати недостатнім, оскільки із урахуванням індексів цін промислової продукції у ці роки, приріст виробництва і реалізації харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у порівняльних цінах в ці роки також є від'ємним. З огляду на наявні виробничі потужності, парадоксальним слід вважати зменшення обсягу виробництва хліба і хлібобулочних виробів (на 4,0% до 2011 р.), напоїв (на 2,0%) та тютюнових виробів (на 1,5%).

Відносно спаду у вітчизняному машинобудуванні, то органам державного управління потрібно звернути увагу на скорочення у 2012 р. до 2011 р. виробництва машин і устаткування (на 10,0%), а також виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування (на 11,6%).

Україна характеризується значним потенціалом сільськогосподарського виробництва, але неефективно використовує його. Так, у 2012 р. до 2011 р. зменшилися обсяги продукції рослинництва (на 8,2%), у т. ч. зернових культур (на 18,4%), технічних культур (на 2,5%), картоплі, овочів та баштанних (на 1,2%), плодоягідних та винограду (на 1,2%), кормових культур (на 6,6%). Обсяги продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) у 2012 р. зменшилися в порівнянні з попереднім роком на 4,5%.

Охарактеризоване є свідченням недостатньо ефективного використання виробничих потужностей із постачання на внутрішній ринок товарів, виготовлених в Україні, та протидії таким чином імпортним товарам. Очевидно, що вітчизняний виробник потребує підтримки як фінансово-інвестиційної, ресурсної, так і маркетингової щодо створення якісної і конкурентоспроможної продукції та просування її на ринок. Передусім органам державного управління слід спрямувати зусилля на підтримку вітчизняних товаровиробників в осучасненні та модернізації їх матеріально-технічної бази.

Іншою негативною тенденцією є малоінвестиційний характер капітальних інвестицій суб'єктів реального сектору національної економіки. Так, у 2012 р. частка інвестицій у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права становила лише 1,6%, а у придбання програмного забезпечення – 1,2%. Аналогічні показники для сільського, лісового та рибного господарства були на рівні 0,08% та 0,1%, а промисловості – 0,3% та 0,5%.

Висновки з проведеного дослідження. Для економіки України характерною є ситуація, коли посилюється вплив чинників, які стимулюють збільшення обсягів імпорту (швидке розширення місткості внутрішнього ринку та сфери товарного обігу, зростання доходів громадян, розвиток інституційної інфраструктури торгово-посередницької та зовнішньоекономічної діяльності, послаблення контролю та покращення можливостей входження у систему вітчизняної торгівлі), і практично не сформовано бар'єрних та компенсаторних можливостей протидії (формування і використання потужностей внутрішнього виробництва, зростання його конкурентоспроможності, підвищення фінансово-економічної ефективності, розвиток інвестиційно-інноваційно активних інтегрованих підприємницьких мереж). Встановлено наявність негативних тенденцій до зменшення частки продажу у роздрібно товарообороті товарів, виготовлених на території України, та збільшення обсягів продажу імпортової продукції. За період 2005-2012 рр. частка продажу вітчизняних товарів зменшилася з 70,5% до 58,9% (на 11,6 в. п.).

Ситуація особливо критична для непродовольчих товарів, де частка товарів, виготовлених на території нашої держави, зменшилася на 15,7 в. п. – до рівня 41,9%. Погіршення, хоча й у меншій мірі, спостерігається і для продукції продовольства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1.
2. Остапенко Т. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки країни / Т. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 11-16.
3. Ортіна Г. Моделювання розвитку реального сектора економіки як елемент державної антикризової стратегії / Ортіна Г. // Економіка. – 2014. – № 2(128). – С. 25-29.
4. Кисіль Т.В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах / Кисіль Т.В. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 64-71.
5. Дунаєв І.В. Імпортозаміщення в контексті вибору механізмів державної зовнішньоторговельної політики України / Дунаєв І.В., Бабаєв В.Ю. // Державне будівництво. – Харків : Вісник Харківського регіонального інституту державного управління. – № 1. – 2012. – С. 56-64.
6. Роздільна торгівля України у 2012 році. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 174 с.
7. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 156 с.
8. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.101.3:658:621(477)

Базалійська Н.П.

аспірант,

асистент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

АНКЕТУВАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ МЕТОД СИСТЕМНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКІСНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ РОБІТНИКА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено соціально-економічну необхідність системного дослідження трудової поведінки робітника на машинобудівному підприємстві. Встановлено методологічну сутність трудової поведінки робітника. Проаналізовано методи вивчення трудової поведінки робітника. Охарактеризовано анкетування як визначальний метод дослідження трудової поведінки. Розроблено комплексну анкету дослідження якісної складової трудової поведінки робітника на машинобудівному підприємстві.

Ключові слова: трудова поведінка робітника, якісна складова трудової поведінки, оцінювання трудової поведінки робітника, анкета-тест, комплексна анкета дослідження якісної складової трудової поведінки робітника.

Базалийская Н.П. АНКЕТИРОВАНИЕ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ МЕТОД СИСТЕМНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОЧЕГО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Определена социально-экономическая необходимость системного исследования трудового поведения работника на машиностроительном предприятии. Установлена методологическая сущность трудового поведения работника. Проанализированы способы исследования трудового поведения работника. Охарактеризовано анкетирование как определяющий метод исследования трудового поведения. Разработана комплексная анкета исследования качественной составляющей трудового поведения работника на машиностроительном предприятии.

Ключевые слова: трудовое поведение работника, качественная составляющая трудового поведения, оценка трудового поведения работника, анкета-тест, комплексная анкета исследования качественной составляющей трудового поведения работника.

Bazaliyska N.P. QUESTIONING AS THE DETERMINING METHOD OF COMPREHENSIVE RESEARCH OF QUALITATIVE COMPONENT OF THE LABOUR BEHAVIOR OF WORKER OF MACHINE BUILDING ENTERPRISE

In article is determined socio-economic necessity for systematic of research of labour behavior of worker at a machine building enterprise. The methodological essence of labour behavior of worker is installed. Methods of research of labour behavior of worker are analyzed. Questionnaires as the determining method of research of labour behavior of worker are characterized. A complex questionnaire of research of qualitative component of labour behavior of worker at a machine building enterprise is designed.

Keywords: labour behavior of worker, qualitative component of labour behavior, evaluation of the labour behavior of worker, questionnaire-test, complex questionnaire of research of qualitative component of labour behavior of worker.

Постановка проблеми. Початок ХХІ століття характеризується прискоренням ускладненням економічних, соціальних, політичних та екологічних умов існування людства, що спричинює непередбачуваність суспільного розвитку країни. Тому світова наукова спільнота дійшла висновку, що традиційна модель економічного зростання вичерпала себе, оскільки вона передбачає значні соціально-економічні загрози для суспільства, тому що з її контексту зник головний, центральний фактор суспільно-економічного розвитку – людський. Нова модель економічного зростання має базуватися на ресурсах, які практично є невичерпними: на знаннях, компетенції, виробничих здібностях, соціально-психологічних якостях, психофізіологічних цінностях людини як працівника. Саме вони формують продуктивну, компетентну трудову поведінку працівника, яка є рушійною силою сучасної економіки.

В умовах глобалізації національної економіки конкурентоспроможність машинобудівних підприємств у першу чергу визначається ефективністю індивідуалізованого управління трудовою діяльністю працівників, оскільки саме людині відводиться провідне місце у системі суспільного виробництва в цілому та забезпечення прибутковості підприємства зокрема.

Однак традиційність дослідження виробничої сфери машинобудівного підприємства, яка формувалася в

країні роками (концентрація уваги дослідників виключно на матеріально-виробничих, фінансових ресурсах), не дозволяє нам сьогодні потужно використовувати найважливіший потенціал виробничого персоналу – трудову поведінку робітників підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки трудова поведінка являється міждисциплінарним поняттям, відповідно її сутність розглядають науковці, що вивчають соціологію, психологію, соціальну психологію, економічну психологію та економіку. Так, С. Рубінштейн розглядає поведінку як форму активності людини відносно діяльності, конкретно вказує на те, що праця – це типовий атрибут поведінки людини [1, с. 502]. Головним елементом поведінки виступає вчинок, але не враховано цілеспрямовану сторону трудової діяльності індивіда на підприємстві, яка складається із чітко регламентованих трудових дій працівника у виробничому процесі. Відомий соціолог Г. Дворецька ототожнює поняття «трудова поведінка» і «трудова діяльність» [2, с. 219]. Таке твердження є невірним, адже трудова поведінка є лише елементом трудової діяльності працівника. Трудова поведінка є більш конкретизованим, індивідуалізованим щодо безпосередньої праці людини на конкретному робочому місці. Ю. Платонов вважає, що все розмаїття соціально-психологічних явищ можна об'єднати у певні блоки, які можна сприймати як інтегральні показни-

ки поведінки людей, до яких він відносить взаємодію, взаєморозуміння і взаємостосунки [3, с. 7]. Відповідно до трактування Ю. Платонова, поведінка виступає елементом своєрідної кооперації людей у межах виробничого середовища підприємства, а не сукупністю дій працівника, спрямованих на виконання певного виробничого завдання.

Серед економістів трудова поведінка аналізується в працях А.В. Дороніна [4], де поведінка персоналу організації є формою діяльності індивіда, яка не може бути чітко регламентована і впорядкована раціонально через те, що вона суб'єктивна; А.А. Полу-бедової [5], де окреслено методологічні засади управлінського впливу на внутрішні особистісні джерела активізації трудової поведінки підлеглих та формування колективного практичного інтелекту на підприємстві; В.І. Ковальнової [6], де визначено внутрішні й зовнішні фактори управління трудовою поведінкою, враховано відмінності трудової діяльності жінок і чоловіків, вплив організаційної культури на трудову поведінку працівників; В.А. Войтко [7], де охарактеризовано поведінку як категорію діяльності виробничої організації.

У цілому аналіз фундаментальних публікацій з основ вивчення трудової поведінки дозволяє говорити про фрагментарність та односторонність її дослідження, виокремлення лише окремих її складових – або соціальних, або психологічних, або економічних.

Тому, здійснюючи оцінювання трудової поведінки працівника, необхідно комплексно врахувати усі елементи індивідуальної трудової поведінки на конкретному робочому місці під час виконання певного виробничого завдання та чітко визначити методи процедури оцінювання трудової поведінки працівника.

Ефективність трудової діяльності працівників досліджували такі науковці: М. Колот [10] – оцінка якісних і кількісних результатів праці, інноваційність праці, процесів навчання та розвитку персоналу підприємства; В.Г. Щербак [8, с. 60] – індивідуальні показники трудової діяльності (результативність, продуктивність, якість трудової діяльності); А.В. Гниря [9] – оцінка трудової діяльності працівників промисловості в умовах інтелектуалізації праці; Л.М. Спенсер та С.М. Спенсер [11] – показники професійної компетентності та виробничої результативності персоналу промислової організації.

Проаналізувавши праці науковців, можна стверджувати про узагальненість оцінювання трудової діяльності працівників промислового підприємства та відсутність показників, які б характеризували результати індивідуальної, притаманної виконанню конкретного виробничого завдання, трудової поведінки працівника певного підрозділу підприємства.

Постановка завдання. Враховуючи існуючі тенденції узагальненого оцінювання трудової діяльності працівників промислових підприємств та актуальну необхідність виокремлення методів виміру й оцінки трудової поведінки робітників, метою нашого дослідження є визначення найбільш досконалого методу системного дослідження трудової поведінки робітника машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на постійне застосування на підприємстві поняття «трудова поведінка робітника», визначеність його в науковій літературі зустрічається дуже рідко. Відповідно, нерозглянутими залишаються основні складові трудової поведінки робітника, засади ефективного управління трудовою поведінкою, сукупність методів її оцінювання, взаємозв'язок з елементами трудової мотивації тощо.

Ми вважаємо, що трудову поведінку робітника слід розглядати як регульований комплекс цілеспрямованих, свідомих актів, учинків і дій робітника, пов'язаних із збігом його індивідуальних психофізіологічних, особистісних, професійно-кваліфікаційних можливостей із процесно-функціональними вимогами виробничого процесу, закріпленими за певним робочим місцем, та спрямованих на одночасне досягнення індивідуально-особистісних та виробничих цілей машинобудівного підприємства.

Аналіз досліджень щодо вивчення засад управління працею працівників показав, що до теперішнього часу ефективність трудової діяльності робітників оцінюється в основному в економічному аспекті, в інтересах власників підприємств. Однак майже не враховується сама соціально-економічна сутність трудової діяльності особистості, соціально-психологічні та психофізіологічні засади формування ефективної трудової поведінки робітника в межах відповідного робочого місця та існуючих виробничих умов.

Правильна, об'єктивна оцінка трудової поведінки робітника – основа успішної кадрової політики і ключовий елемент прибуткової стратегічної програми покращення системи управління персоналом всього машинобудівного підприємства.

Системне дослідження трудової поведінки робітника машинобудівного підприємства ускладнює наявність певних суперечностей:

- термінологічна невизначеність поняття «трудова поведінка робітника»;
- відсутність методологічного інструментарію оцінювання трудової поведінки робітника в межах виробничого підрозділу;
- помилкове ігнорування важливості оцінювання індивідуальної трудової поведінки робітників як із сторони керівництва машинобудівних підприємств, так і безпосередньо самими робітниками;
- використання виключно «стандартної» процедури атестації із застарілими листами оцінювання трудової діяльності робітників на машинобудівному підприємстві;
- недостатня обізнаність робітників стосовно самої процедури оцінювання їх трудової поведінки та врахування результатів даної оцінки у процесі визначення стимулюючих заходів відносно даного робітника тощо.

Ігнорування важливості процесів оцінювання трудової поведінки робітників на підприємстві буде супроводжуватися наступними подіями:

- неадекватна оцінка ділових і особистісних якостей робітників, результатів їх діяльності призводить до прийняття неправильних кадрових рішень щодо звільнень, мотивації, кар'єрного розвитку робітників;
- професійно-кваліфікаційна невідповідність робітника поставленому виробничому завданню в разі зменшує рівень продуктивності їх праці та знищує будь-які можливості впровадження на підприємстві сучасних технологій та інноваційного розвитку робочих місць;
- відсутність інформації про індивідуальні психофізіологічні, професійно-кваліфікаційні, особистісні якості робітника не дозволить системно виявляти та використовувати резерви їх трудової активності, інтелектуального та виробничого потенціалу, продуктивності праці;
- обмеженість використання показників індивідуальної трудової діяльності (коефіцієнтів оцінки трудової поведінки робітника, його конкурентоспроможності) призведе до знищення зацікавленості робітника у продуктивному і якісному виконанні ним своїх виробничих обов'язків тощо.

Тому слід приділяти достатньо уваги процесам системного і комплексного дослідження трудової поведінки робітників і сприяти отриманню об'єктивної інформації стосовно кожного робітника на підприємстві.

Дослідження трудової поведінки робітника передбачає використання показників двох груп: якісних і кількісних, що пов'язано з наявністю двох складових трудової поведінки – внутрішньої, яка відображена у психофізіологічних здібностях, особистісних та професійних якостях робітника, і зовнішньої, що виступає результатом реалізації здібностей робітника у виробничому процесі.

Відповідно, під час виокремлення кількісних та якісних критеріїв оцінювання трудової поведінки робітника будемо спиратися на підхід, викладений у праці Т.М. Бондаренко, який передбачає, що кількісні показники виражені абсолютними величинами, якісні – відносними величинами; кількісні критерії мають одиниці вимірювання, якісні виражаються в умовних величинах, рейтингових оцінках, балах тощо [12, с. 278].

Оцінювання зовнішньої, кількісної складової трудової поведінки робітника машинобудівного підприємства досить широко представлено у науковій літературі, тому в нашому дослідженні зосередимося на

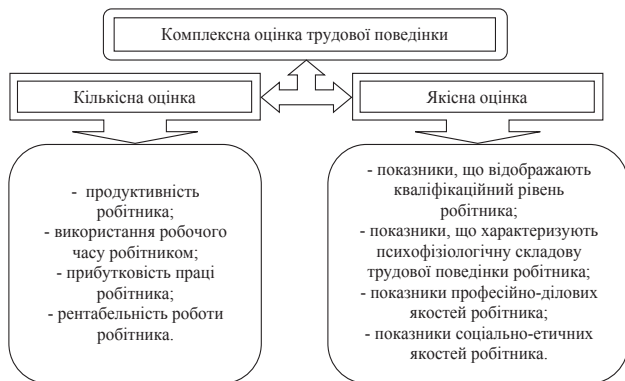


Рис. 1. Оцінювання складових трудової поведінки робітника машинобудівного підприємства*

*Джерело: складено автором

дослідженні якісної складової трудової поведінки робітника. Процедура оцінювання кількісної складової трудової поведінки робітника складається із огляду результативності, якості трудової діяльності та потреб працівників у навчанні, а також моніторингу ефективності за усіма складовими оцінювання (рисунок 1).

Розглянемо основні методи дослідження трудової поведінки робітника на машинобудівному підприємстві (таблиця 1).

На думку автора, для дослідження трудової поведінки робітника на машинобудівному підприємстві слід застосовувати методи, які:

- надаватимуть як об'єктивну інформацію за результатами трудової діяльності робітників, так і суб'єктивну, отриману шляхом оцінювання якостей робітників кваліфікованими спеціалістами;
- потребуватимуть найменших матеріальних затрат на їхнє застосування і водночас будуть найбільш результативними в системному отриманні інформації про робітників;
- будуть найбільш зрозумілими і найбільш прийнятними безпосередньо для робітників;
- передбачатимуть однокритеріальність в оцінюванні робітника для отримання достовірних і чітких даних про складові трудової поведінки робітника тощо.

Найбільш раціональним методом, який відповідає зазначеним вимогам, є анкетування, однак використовувати його треба у поєднанні з елементами тестування та експертного оцінювання, поетапне застосування яких сприятиме формуванню певної інформаційної системи оцінних характеристик трудової поведінки робітників, і надалі необхідне застосування даних цієї системи з метою ефективного управління трудовою поведінкою та цілісною трудовою діяльністю робітників на машинобудівному підприємстві.

У таблиці 2 представлено особливості найбільш визначних і відомих тестів-анкет дослідження індивідуальних якостей особистості.

Наведені приклади практичного використання методу анкетування свідчать про реальну перспективу і доцільність застосування заздалегідь продуманих,

Таблиця 1

Методи дослідження якісної складової трудової поведінки робітника

Метод дослідження	Сутність методу	Результат дослідження
Біографічний	Аналіз даних автобіографії робітника	Лист із даними щодо освіти, особистих якостей, кар'єрного розвитку
Співбесіда	Бесіда із робітником в режимі «запитання-відповідь» з метою отримання конкретних даних про робітника	Система запитань із відповідями щодо індивідуальних особливостей трудової діяльності
Спостереження	Застосування методу моментних спостережень, фотографії робочого дня, самофотографії, спостереження за трудовою поведінкою в неформальній обстановці	Звіт про ефективність реалізації трудової поведінки робітника на робочому місці та у соціальному виробничому середовищі
Виробнича гра	Аналіз професійно-кваліфікаційних знань робітника в процесі виконання певної виробничої ролі	Оціночні показники професійно-кваліфікаційних якостей робітника
Аналіз виробничої ситуації	Аналіз трудової поведінки в процесі вирішення конкретної виробничої задачі	Перелік прихованих, потенційних складових трудової поведінки робітника
Тестування	Визначення індивідуальних психологічних якостей, виробничих здібностей робітника за допомогою тестової системи	Психофізіологічний портрет робітника
Експертне оцінювання	Оцінювання складових трудової поведінки робітника кваліфікаційними експертами на підприємстві	Діаграма професійно-кваліфікаційних якостей робітника
Анкетування	Комплексне, системне дослідження усіх складових трудової поведінки робітника за допомогою багатогранних анкет оцінювання професійно-кваліфікаційних, соціально-психологічних, психофізіологічних, особистісних якостей робітника	Анкета комплексної оцінки реальних і потенційних можливостей реалізації трудової поведінки робітника

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Світова практика застосування тестів-анкет дослідження індивідуальних якостей особистості

Назва тесту-анкети	Призначення	Результат анкетування
Тест ММРІ Міннесотського університету	Дозволяє зробити десять вимірів особистості відповідно до патологічних категорій, описаних у психіатрії	Профіль особистості (співвідношення екстраверсії та інтроверсії)
Багатофакторна анкета особистості Р.Б. Кеттела (тест 16 PF)	Призначена для визначення психічного профілю людини за поверхневими особистими властивостями	Профіль особистості як сполученням за парами таких факторів, як замкнутість-товариськість, емоційна усталеність-нестійкість, підлеглисть-домінантність, боязкість-сміливість
Тест МРІ Айзенка	Спрямований на встановлення ступеня нейротизму суб'єкта	Рівень стабільності-нестабільності нервових процесів особистості
Шкала LOC Роттера	Дозволяє установити «фокус контролю» індивідуума	Рівень контролю особою результатів своєї діяльності та спрямованості її суб'єктивної оцінки
Тест К. Леонгарда	Спрямований на виявлення акцентуації характеру	Рівень зосередженості особистості у процесі діяльності
Тест інтелекту Г.Ю. Айзенка	Дозволяє визначити швидкість мислення, завзятість, рівень самоконтролю	Коефіцієнт інтелекту IQ особи

Джерело: узагальнено та доповнено автором на основі [14]

надійних і валідних тестів-анкет під час дослідження структури особистості, соціально-психологічних особливостей працівників підприємства та складових трудової поведінки робітників.

Анкетування виступає тим методом, який дозволяє визначити різні властивості і якості особистості, такі як темперамент, характер, інтелект, мотиви трудової поведінки, фізіологічні особливості, фактори, що впливають на трудову поведінку. Анкети виявляють сторони особистості робітника за допомогою

аналізу та групування відповідей випробуваного робітника конкретного виробничого підрозділу машинобудівного підприємства. Відповіді зазвичай мають форму меню, тобто потрібно вибрати один із варіантів передбачених відповідей. Враховуючи певні недоліки анкетування (суб'єктивізм, невідповідний рівень знань сутності дослідження тих, яких анкетують, тощо), необхідно поєднувати анкетування з тестами. Перевіркою правильності застосування певного тесту є його валідність (відповідність тому, для чого він призначений) і надійність (тест дозволяє отримувати ті самі результати, незалежно від кількості опитуваних і контингенту).

Анкетування слід також поєднувати із експертним оцінюванням. Експертні висновки найбільш компетентних в області трудової діяльності робітників машинобудівного підприємства дозволяють на основі якісного набору якостей та властивостей трудової діяльності робітників сформулювати та закріпити перелік запитань анкет, які достатньо повно здатні охарактеризувати якісну складову трудової поведінки робітника. Подальша процедура оцінювання у формі бальної оцінки є кількісним відображенням ступеню прояву тієї чи іншої ознаки (групи ознак) трудової поведінки робітника (рисунок 2).

Сформована автором анкета міститиме перелік запитань, відповіді на які дозволять:

- по-перше, визначити основні формуючі елементи якісної складової трудової поведінки робітника, тобто отримати інформацію про сприятливість умов виробничого середовища підрозділу підприємства, в яких відбуватиметься одночасно формування та реалізація трудової поведінки робітника;

- по-друге, охарактеризувати індивідуалізовані складові трудової поведінки кожного робітника відповідного підрозділу машинобудівного підприємства шляхом виокремлення найбільш важливих професійних, ділових, психофізіологічних та соціально-етичних якостей індивідуума;

- по-третє, узагальнити результативні показники реалізації якісної складової трудової поведінки робітника;

- по-четверте, встановити інтегративні показники оцінювання трудової поведінки

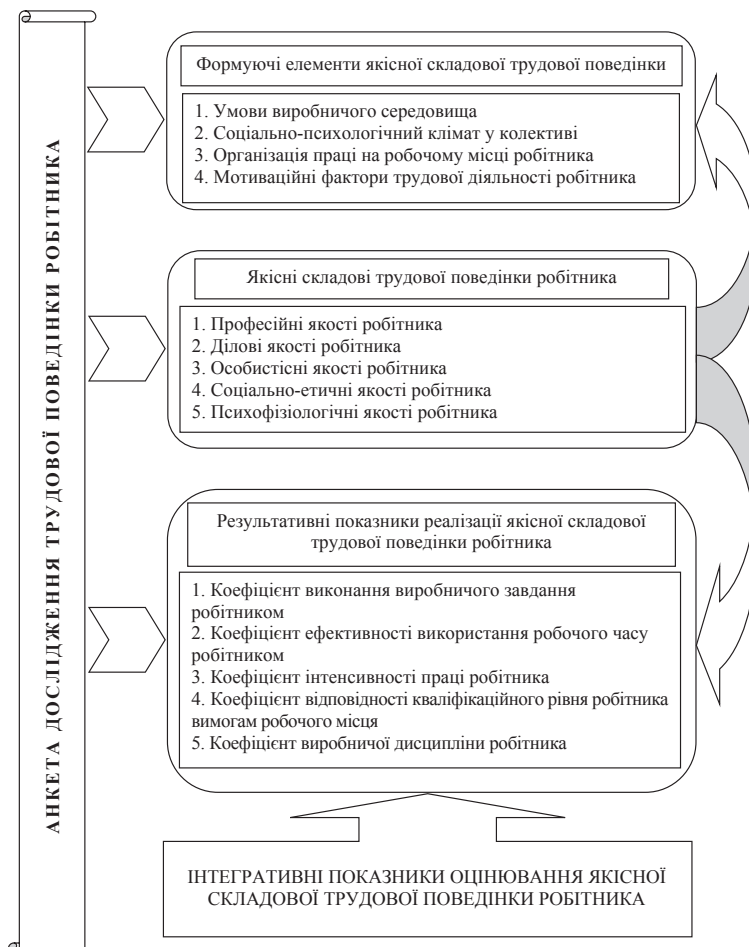


Рис. 2. Основні елементи комплексної анкети дослідження якісної складової трудової поведінки робітника на машинобудівному підприємстві*

*Джерело: складено автором

робітника, на основі яких у подальшому провести якісну, ефективну, мотиваційну процедуру атестації робітників в підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування анкетування як спеціального методу врахування внутрішніх поведінкових особливостей робітника дозволить менеджменту машинобудівного підприємства виконати одне з основних завдань – створити та впровадити таку організацію праці, яка б сприяла максимально ефективно використанню «людського фактору», його фізичного, психічного та соціального потенціалу без втрат для організму робітника та з вигодою для машинобудівного підприємства

Перспективою наших подальших досліджень є розробка комплексної методики анкетування усіх сторін трудової діяльності робітників на машинобудівному підприємстві з метою дослідження теоретичних засад впровадження інструментарію контролінгу в управлінні трудовою поведінкою робітників на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словарь психолога-практика / сост. С.Ю. Головин. – 2-е изд. пер. и доп. – Минск : Харвест, 2003. – 976 с.
2. Дворецька Г.В. Соціологія : навчальний посібник / Г.В. Дворецька. – К. : КНЕУ, 1999. – 340 с.
3. Платонов Ю.А. Социальная психология поведения : учебное пособие / Ю.А. Платонов. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
4. Доронін А.В. Оцінка трудової поведінки персоналу / А.В. Доронін, А.О. Полубедова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія – Економіка. – Черкаси : ЧДТУ, 2011. – Випуск 28, Ч. III. – С. 61-66.
5. Полубедова А.А. Предпосылки изменения парадигмы управления трудовым поведением персонала предприятия / А.А. Полубедова // Бизнес-Информ. – 2011. – № 9. – С. 213–217.
6. Ковалева В.И. Инструменты управления поведением персонала производственной организации / В.И. Ковалева // «Бизнес Информ»: научный информационный журнал – 2007. – № 10(2). – С. 127-131.
7. Войтко В.В. Використання соціоніки для прогнозування поведінки колективу / А.В. Доронін, В.В. Войтко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – № 3(6). – Черкаси : ЧДТУ, 2002. – С. 125-132.
8. Щербак В.Г. Створення та використання конкурентних переваг персоналу в сучасних технологіях управління підприємством : наукове видання / В.Г. Щербак. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 164 с.
9. Гниря А.В. Створення системи показників для вимірювання та оцінки продуктивності праці / А.В. Гниря // Управління розвитком : збірник наукових статей. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – № 4. – С. 51-54.
10. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.
11. Спенсер Л.М. Компетенции на работе / Л.М. Спенсер, С.М. Спенсер ; пер. с англ. – М. : НИРО, 2005. – 384 с.
12. Бондаренко Т.М. Розмежування кількісних і якісних показників з метою конкретизації оцінки залежності результативних ознак від факторних / Т.М. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8(110). – С. 277-282.
13. Магура М.И. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ЗАО «Бизнес школа «Интел-синтез», 2002. – 176 с.
14. Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации. – Петрозаводск : Петроком, 1992. – С. 28-41.

УДК 339.13.024:339.142(477)

Безугла Т.В.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРООБІГУ ЯК ПОКАЗНИКА СТІЙКОСТІ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу товарообігу України як основного показника стійкості торговельних підприємств. Проаналізовано структуру оптового та роздрібного товарообігу в позитивних та негативних умовах існування. Розглянуто, наскільки стійкі торговельні підприємства України. Наведено напрями підвищення товарообігу. Удосконалено науково-практичні рекомендації щодо доцільних заходів і механізмів забезпечення стійкого розвитку підприємств торгівлі.

Ключові слова: стійкість, роздрібний товарообіг, оптовий товарообіг, підприємства торгівлі, ринок, галузь, доходи, витрати.

BEZUGLA T.V. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОВАРООБОРОТА КАК ПОКАЗАТЕЛЯ УСТОЙЧИВОСТИ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу товарооборота Украины как основного показателя устойчивости торговых предприятий. Проанализирована структура оптового и розничного товарооборота в положительных и отрицательных условиях существования. Рассмотрено, насколько устойчивы торговые предприятия Украины. Приведены направления повышения товарооборота. Усовершенствованы научно-практические рекомендации относительно целесообразных мер и механизмов обеспечения устойчивого развития предприятий торговли.

Ключевые слова: устойчивость, розничный товарооборот, оптовый товарооборот, предприятия торговли, рынок, отрасль, доходы, расходы.

Bezuga T.V. TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TRADE AS INDICATORS FOR SUSTAINABLE SECTOR TRADE IN UKRAINE

The article analyzes the trade turnover of Ukraine as the main indicator of the stability of commercial enterprises. The structure of the wholesale and retail trade turnover in the positive and negative conditions of existence. Considered as resistant to commercial enterprises of Ukraine. Improved scientific and practical recommendations on appropriate measures and mechanisms to ensure sustainable development of trade. These trends increase turnover.

Keywords: stability, retail turnover, wholesale turnover, trading enterprises, mart, industry, income, costs.

Постановка проблеми. У сучасних умовах існування надзвичайної важливості набуває внесок кожної сфери економічної діяльності у розвиток національного господарства. Традиційно рушійною силою розвитку національної економіки вважається виробництво. Однак неможливо не відзначити, що велику роль відіграє галузь торгівлі. Основним показником діяльності торговельного підприємства є обсяг товарообігу.

Товарообіг є одним із важливих показників соціально-економічного розвитку країни, який характеризує заключний етап руху товарів у сферу споживання. Саме через товарообіг відбувається зміна форм вартості споживчих товарів, створеної в процесі виробництва.

Товарообіг – один із основних показників, що відображає кінцевий результат діяльності торговельних підприємств і визначає усі інші показники розвитку торгівлі: стан матеріально-технічної бази, потреби в персоналі, у фінансових ресурсах тощо.

Товарообіг – один із найважливіших показників стійкості розвитку торговельних підприємств як на регіональному, так і на державному рівні.

Для того щоб зрозуміти, наскільки стійкі підприємства торгівлі України, необхідно розглянути розвиток оптового та роздрібного товарообігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та шляхи розвитку торгівлі в Україні досліджували багато вітчизняних вчених, таких як В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, О.І. Бланк, Я.А. Гончарук, В.П. Косаріна, І.Т. Мазаракі та ін. У працях цих авторів розглядаються різні аспекти формування та використання потенціалу торговельних підприємств [3]. О.Г. Віла та І.Л. Бондарюк розглядали розвиток товарообіг споживчої кооперації [2], В.В. Макарова проводила статистико-економічний аналіз зовнішньоторговельного обороту [4].

В умовах розвитку ринкових відносин торгівля як важлива складова сфери економіки України набуває все більшого розвитку. На сучасному етапі споживчий ринок характеризується високим рівнем насиченості продовольчими та непродовольчими товарами, стабільним постачанням, що разом із підвищенням купівельної спроможності населення закріплює позитивну тенденцію росту обсягу товарообігу [9].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз розвитку товарообігу України як основного показника стійкості торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. На державному рівні значення показника «обсяг і структура товарообігу» полягає у наступному: товарообіг є одним з важливих показників економічного розвитку країни, який характеризує заключний етап руху товарів у сферу споживання [8].

Товарообіг у певній мірі впливає на стан грошового обороту держави, стійкість національної валюти. Обсяг товарообігу є основним валовим показником діяльності торгового підприємства, який характеризує результат його діяльності. Саме реалізація певної маси товарів створює економічне підґрунтя для отримання певного обсягу доходів та прибутків, тобто формує передумови для стійкої діяльності підприємств [7].

В умовах ринкової економіки обсяг товарообігу залишається одним із головних показників діяльності торгового підприємства. Проте на сьогоднішній день товарообіг втратив своє значення головного базового показника, який відіграє визначальну роль у порівнянні з іншими показниками діяльності торговельних підприємств.

Сфера торгівлі – це одна з провідних галузей економіки країни, за деякими економічними показниками вона займає друге-третє місце в Україні. Навіть у кризу торгівля залишається одним із основних джерел поповнення бюджету країни. Сума сплачених від галузі податків сягає до 20 млрд грн. Також неможливо не відмітити, що одним із показників галузі виступає кількість робочих місць, які вона генерує, будучи одним з найбільших роботодавців у країні. У торгівлі зайнято близько 2 млн чоловік.

Роздрібна та оптова торгівля в Україні за останні 10 років помітно еволюціонувала і сьогодні процес її реструктуризації увійшов у вирішальну стадію.

Як свідчить статистика, кожне друге підприємство в Україні займається торговельною діяльністю. Цікаво те, що на початку 2013 року було зареєстровано більше 150 тисяч підприємств, які на даний момент займаються або займалися торгівлею. В основному реєструються приватні у сфері роздрібно-торгівлі. Слід зазначити, що відсоток оптових продавців набагато менший. Зовсім небагато готові, наприклад, придбати взуття оптом і далі займатися тією ж реалізацією. Оптовими торговцями є ті, хто безпосередньо є виробником товарів.

На продукти харчування припадає приблизно 50% загальних роздрібних продажів. Порядку 80% ринку продуктів харчування – товари місцевого виробництва. Одна із помітних і важливих тенденцій сьогодення роздрібно-ринку України – скорочення кількості торгових точок і збільшення товарообігу в останніх.

У загальному вигляді наскільки стійкі підприємства торгівлі в Україні показує саме товарообіг. Тому нами проаналізовано структуру оптового та роздрібного товарообігу.

Як ми бачимо на рисунку 1, у 2009 році був різкий спад оптового товарообігу та незначний ріст роздрібно-го, що обумовлено світовою кризою. Така ж тенденція спостерігається у період з 2010 до 2013 років, зростання товарообігу до 2012 року, а у 2013 році знову спад в оптовому товарообігу і незначний ріст роздрібно-го, що обумовлено нестабільною економічною та політичною ситуацією країни.

На українському товарообігу сильно відбилася криза 2009 року, де ми можемо спостерігати, що у 2008 році роздрібно-го товарообіг досягнув рекордних показників 47 млрд грн, а у 2009 році знизився до 43 млрд грн, де спостерігалось зростання продовольчих товарів на 40% і падіння непродовольчих товарів на 60%, а у 2008 році він був більше на 67%.



Рис. 1. Динаміка оптового та роздрібного товарообігу України

Джерело: складено автором на основі [1]

У 2001-2009 роках стабільно спостерігалось зростання роздрібно-го товарообігу. Його середній щорічний приріст складав 32,4%, а в порівнянні з 2009 роком, коли Таку тенденцію ми спостерігаємо до 2009 року, коли

після зростання роздрібний товарообіг знизився у фактичних цінах на 6,5% і порівнянних на 20,9% у порівнянні з попереднім роком, що стало наслідком світової кризи, а у 2010 році виріс на 21,6% у фактичних цінах і на 10,1 у порівнянних цінах.

Політичні, економічні, соціальні умови і процеси зовнішнього середовища обумовили коливання рівня його нестабільності зі значним зростанням у 2009 році, що вплинуло на результати діяльності та економічну стійкість підприємств торгівлі.

У структурі оптового та роздрібного товарообігу (рис. 2 та рис. 3) ми спостерігаємо у 2009 році різкий спад як продовольчої, так і непродовольчої групи товарів оптової та роздрібною торгівлі підприємств України, з 2010 року до 2012 року ми бачимо тенденцію росту, а у 2013 році – знову спад.



Рис. 2. Структура оптового товарообігу України



Рис. 3. Структура роздрібного товарообігу України

Джерело: складено автором на основі [1]

Товарообіг оптової торгівлі склав близько 1074753 млн грн у 2013 році, а це на 18 тис. грн або на 2% менше, ніж у попередньому році. У звітному році спостерігається негативна динаміка оптового продажу товарів у порівнянні з попереднім роком. Продано продовольчих товарів на 199674 млн грн, або 92,8%, непродовольчих товарів – відповідно, 875079 млн грн, або 99,7%.

У структурі обороту оптової торгівлі питома вага продовольчих товарів склав 18,6%, непродовольчих товарів – 81,4%. Питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва 54,3%, з них продовольчі товари 71,7% та непродовольчі 50,3%.

Товарообіг роздрібною торгівлі за підсумками 2013 року склав 433081 млн грн, що на 7% більше у порівнянні до попереднього року.

У 2013 році збережені позитивні тенденції розвитку торговельної галузі. Протягом року спостерігалося стійке збільшення обороту роздрібною торгівлі та досить висока насиченість торгової мережі основними продовольчими та непродовольчими товарами, відповідна платоспроможному попиту населення.

Роздрібний товарообіг продовольчих товарів, у свою чергу, складається на 92,7% з обороту товарів у торговельній мережі та на 7,3% з обороту товарів у мережі ресторанного господарства.

Оборот роздрібною торгівлі за січень 2014 року становив 64,8 млрд грн, що на 8,8% більше обсягу січня

2013 р. Оборот ресторанного господарства (з урахуванням обороту фізичних осіб-підприємців) за січень 2014 року проти попереднього року збільшився на 2,2% і становив 1,8 млрд грн. Обсяг роздрібною товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібною торгівлі та забезпечення стравами та напоями, за січень 2014 року становив 31,6 млрд грн, що у порівнянних цінах більше на початку 2013 року, але менше на 22,8% по відношенню до кінця року.

Оборот ресторанного господарства у 2013 році склав 12935 млн грн, що на 3% більше, ніж у попередньому році. У 2013 році існувало 20578 підприємств ресторанного господарства, за різними організаційно-правовими формами господарювання, що на 5% менше, ніж у попередньому році. Частка підприємств державного сектора у загальному обсязі обороту склала 5%.

Оборот оптової торгівлі за січень 2014 р. становив 59,6 млрд грн, фізичний обсяг склав 99,1% порівняно з січнем 2013 р.

Тенденція у функціональному розподілі роздрібною товарообігу підприємств вказує на те, що загалом цей економічний показник формується за рахунок розвитку роздрібною торгівлі через роздрібною торговельну мережу (у 2012 році частка товарообігу роздрібною мережі у загальному роздрібною товарообігу становила 96%).

Щодо товарів непродовольчих, вироблених на території України, то їх частка у товарообігу торговельної мережі є значно нижчою і має загальну тенденцію до зниження. Протягом 2006-2013 років цей показник скоротився на 8% і наприкінці досліджуваного періоду був меншим за 50%. Це говорить про поступову експансію ринку товарами зарубіжного виготовлення.

Найбільша частка продажу товарів, які вироблені на території України, спостерігалася у Черкаській, Кіровоградській Житомирській, Сумській, Чернігівській та Херсонській областях (75,1-72,6%). У містах Києві та Закарпатській, Одеській, Донецькій, Харківській, Луганській областях ця частка у товарообігу була меншою, ніж у середньому по Україні (51,9-60,1%).

Неможливо не відзначити, що найбільш питома вага оптового та роздрібною товарообігу в Україні спостерігається у Донецькій (19% оптова та 10% роздрібною торгівля), Дніпропетровській (8% оптова та роздрібною торгівля) та Харківській (5% оптова та 7% роздрібною торгівля) областях та місті Києві (37% оптова та 13% роздрібною торгівля), де у свою чергу найбільш розвинуті підприємства торгівлі.

Позитивний вплив на зростання роздрібною товарообігу підприємств торгівлі в Україні має: збільшення кількості супермаркетів, добре оснащених сучасним обладнанням; упровадження нових форм торгівлі; рекламні та заохочувальні заходи тощо. Вони сприяють також зниженню витратомісткості товарообігу, збільшують фінансові можливості подальшого розвитку галузі, що певною мірою впливають на стійкість підприємства [5].

У 2013 році мережа роздрібною торгівлі за видами економічної діяльності склало 45519 підприємств, а це на 3,6% менше, ніж у попередньому році. У 2012 році продовольчих магазинів налічувалося 22256, непродовольчих – 24978, спостерігається тенденція зменшення продовольчих магазинів та незначне збільшення непродовольчих.

Щорічне зменшення кількості об'єктів торгівлі при загальній тенденції обсягів товарообігу до збільшення дозволяє дійти логічного висновку про те, що більш великі учасники ринку поглинають своїх конкурентів. Це можна пояснити також тим, що дрібні

торговельні об'єкти об'єднуються задля протистояння зовнішньому середовищу (конкурентам, економічній та політичній ситуації в країні).

В Україні в останні роки активно розвивалися мережеві структури торгівлі. На споживчому ринку сьогодні працюють більше 50 мережевих компаній, таких як торгова мережа «Еко-маркет», мережа супермаркетів «Фуршет», ТОВ «АТБ-маркет», мережа універмагів «Сільпо», супермаркети «Амстор», компанія ТОВ «Metro Cash&Carry», ТОВ оптовий гіпермаркет «Fozzy Cash&Carry», ТОВ Український Ритейл – Фреш маркет «Брусничка», асоціація підприємств «Дігма» та багато інших великих супермаркетів і малих підприємств торгівлі по всій Україні.

Незважаючи на тенденції росту товарообігу та відкриття нових торговельних мереж, сектор торгівлі є нестійким за відсутності власних оборотних коштів для фінансування запасів і витрат. Протягом періоду економічного зростання 2005–2007 рр. дефіцит власних оборотних коштів поступово зменшувався і досяг свого мінімуму на початку 2008 р., однак в умовах кризи він стрімко зріс. Зростання дефіциту власних оборотних коштів пов'язане як зі зростанням загальної величини запасів і витрат, так і зі скороченням власного оборотного капіталу.

Надмірні запозичення негативно впливають на економічну стійкість підприємств торгівлі, для яких коефіцієнт фінансування значно перевищує граничний безпечний рівень протягом досліджуваного періоду коливається у межах від 5,39 до 10,23.

В умовах економічної кризи скорочення частки власного капіталу в структурі джерел фінансування може розглядатися як наслідок зниження рентабельності діяльності підприємств торгівлі України в цілому та, відповідно, зменшення можливостей щодо поповнення власних коштів за рахунок капіталізації чистого прибутку.

Для сфери торгівлі характерними є невисокі значення коефіцієнта автономії: в середньому за період для торгівлі – 0,12, що зумовлено специфікою фінансової діяльності у галузі.

Таким чином, підприємства України протягом досліджуваного періоду характеризуються низькою економічною стійкістю, що зумовлено високим рівнем запозичень в умовах обмеження можливостей щодо нарощення власного капіталу за рахунок капіталізації прибутку та залучення інвестиційних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Товарообіг є одним із головних результативних показників господарської діяльності торговельних підприємств і важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання галузі в цілому.

Враховуючи складну економічну ситуацію країни, обумовлену низькою економічно-політичних проблем, для підвищення товарообігу та ефективності функціонування торговельних підприємств необхідний розвиток таких напрямів:

- по-перше, надалі вдосконалювати структуру мережі торговельних підприємств і впроваджувати якісно нові системи обслуговування ринкового типу. Розширити мережу універсальних супермаркетів із широким асортиментом товарів і максимальними зручностями для покупців;

- по-друге, підвищити рівень фінансового менеджменту, економічно обґрунтованого планування доходів, витрат і прибутку, ресурсного забезпечення операційної діяльності та реальних інвестицій;

- по-третє, підвищити рівень факторного аналізу і контролю виконання плану економічного розвитку торговельних підприємств, їх фінансового стану та стійкості, а також своєчасно виявляти фінансові проблеми, вживати антикризові заходи і запобігати банкрутству підприємств.

Діяльність торговельної галузі за вказаними напрямками буде сприяти росту товарообігу і прибутку, підвищить економічну ефективність та стійкість підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Біла О.Г., Боднарюк І.Л. Торговельна галузь споживчої кооперації в контексті тенденцій розвитку роздрібною торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/Cbila.htm>.
3. Аполій В.В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2005. – № 4. – С. 145-153.
4. Макарова В.В. Статистико-економічний аналіз зовнішньоторговельного обороту України з країнами Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49106.doc.htm.
5. Верхоглядова Н.І., Шостак Р.С. Роль і значення торгівлі для розвитку національного господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?or=1&z=1272>.
6. Рейтинг крупнейших компаний Украины – Ритейл [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retailstudio.org/stats/>.
7. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебник / Под ред А.Н. Соломатина – 2-е изд., перераб и доп – М. : ИНФРА – М, 2004. – С. 182.
8. Александров Ю.Л. Экономика товарного обращения : учебник / Ю.Л. Александров, Н.Н. Терещенко. – Красноярск, 2008. – 240 с.
9. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л.И. Кравченко. – Минск : Вышэй. шк., 2007. – 314 с.

УДК 658.8.012.12

Білошкурська Н.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

ОЦІНКА ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено статистичну оцінку впливу маркетингової політики на ефективність діяльності підприємства в умовах концентрованого ринку. Для аналізу взято реальні дані двох підприємств галузі пивоваріння – лідера, що контролює 34% ринку (Сан ІнБев Україна), та «спеціаліста» з часткою ринку 7% (Ефес Україна). Запропоновано брати річний обсяг витрат на збут як показник маркетингової політики та валовий прибуток як показник ефективності. Доведено, що еластичність валового прибутку за збутовими витратами компанії Сан ІнБев Україна нижча порівняно з підприємством Ефес Україна.

Ключові слова: маркетингова політика, лідер галузі, підприємство, ефективність, ринок, валовий прибуток, витрати на збут.

Белошкурская Н.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проведена статистическая оценка влияния маркетинговой политики на эффективность деятельности предприятия в условиях концентрированного рынка. Для анализа взяты реальные данные двух предприятий отрасли пивоварения – лидера, который контролирует 34% рынка (Сан ИнБев Украина), и «специалиста» с долей рынка 7% (Эфес Украина). Предложено брать годовой объем расходов на сбыт как показатель маркетинговой политики и валовую прибыль как показатель эффективности. Доказано, что эластичность валовой прибыли по сбытовым расходам компании Сан ИнБев Украина ниже по сравнению с предприятием Эфес Украина.

Ключевые слова: маркетинговая политика, лидер отрасли, предприятие, эффективность, рынок, валовая прибыль, расходы на сбыт.

Biloshkurska N.V. ASSESSMENT OF THE IMPACT MARKETING POLICY ON THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

A statistical assessment of the impact of marketing policy on the efficiency of the company, which operates in a concentrated market conducted in the article. For the analysis of real data taken two of the industry brewing – the leader, controlling 34% of the market (SUN InBev Ukraine) and «specialist» with a market share of 7% (Efes Ukraine). Author proposed the annual cost of sales as a measure of marketing policies and the gross profit as a measure of efficiency. It is proved that the elasticity of gross profit for the marketing costs of SUN InBev Ukraine is lower compared to now Efes Ukraine.

Keywords: marketing policy, industry leader, enterprise, efficiency, market, gross profit, distribution costs.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки та постійно зростаючої конкуренції на ринках товарів і послуг ефективність бізнесу забезпечується в основному за рахунок маркетингової політики підприємства. До складу маркетингової політики підприємства відносять товарну, цінову, збутову та політику просування товару на ринку.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти формування маркетингової політики підприємств досліджували П. Дойль [1], Ф. Котлер [2], Ж.-Ж. Ламбен [3], М. Портер [4], Р. Фатхутдінов [5] та ін. Проте вирішенню проблеми оцінки впливу маркетингової політики на ефективність бізнесу приділено недостатньо уваги, що зумовлює вибір теми та мети дослідження.

Постановка завдання. Головна мета дослідження полягає у проведенні статистичної оцінки впливу маркетингової політики на ефективність діяльності підприємств в умовах розвинутого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова політика є системою управління діяльністю підприємства, заснованою на комплексному аналізі ринку, що включає вивчення і прогнозування попиту, цін на товари-замінники, заходи щодо створення нових видів продукції, рекламу, координацію внутрішньофірмового планування та фінансування, просування і збут товарів тощо [6]. У зв'язку з цим виокремлюють такі види маркетингової політики, як маркетингова політика збуту, маркетингова політика розподілу, маркетингова цінова політика, маркетингова товарна політика, маркетингова інноваційна політика, маркетингова політика комунікацій тощо.

Для реалізації мети дослідження доцільно провести порівняльний аналіз результатів статистичної оцінки, проведеної за реальними даними двох підприємств, наприклад лідера галузі (займає найбільшу частку ринку) та «спеціаліста» (обслуговує невеликий сегмент ринку, що залишився поза увагою лідера). Об'єктом дослідження візьмемо ринок пива України.

За даними Брендінгового агентства KOLORO, станом на початок 2013 року 97,6% ринку пива в Україні контролюють 5 компаній (рис. 1).

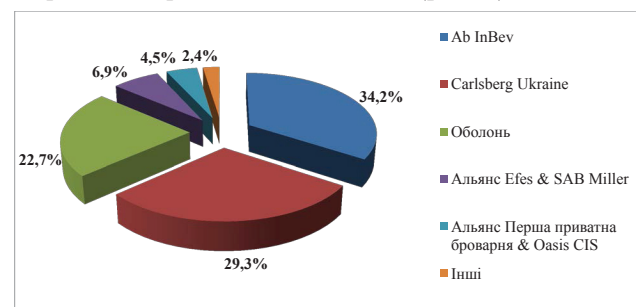


Рис. 1. Структура ринку пива України станом на початок 2013 року

Джерело: за даними офіційного сайту Брендінгового агентства KOLORO [7]

З даних рис. 1 видно, що лідерами галузі є компанії AB InBev (займає частку ринку 34,2%), Carlsberg Ukraine (29,3%) та Оболонь (22,7%), а «спеціалістами» – альянси Efes & SAB Miller (6,9%) та Перша приватна броварня & Oasis CIS (4,5%).

Отже, для реалізації головної мети дослідження візьмемо лідера ринку пива публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Сан ІнБев Україна» та «спеціаліста» – приватне акціонерне товариство (ПрАТ) «Ефес Україна».

За даними офіційного сайту [8], ПАТ «Сан ІнБев Україна» є дочкою бельгійської компанії AB InBev, яка входить у п'ятірку найбільших FMCG (англ. Fast Moving Consumer Goods – товари повсякденного попиту) компаній у світі. У 2009 році її ринкова капіталізація склала 36,8 млрд дол. США. Штаб-квартира AB InBev розміщена в місті Льовен, Бельгія. Персонал компанії складає понад 120 тис. осіб у 23 країнах світу. В Україні ПАТ «Сан ІнБев Україна» об'єднує 3 пивоварні заводи – відділення в Чернігові, Харкові та Миколаєві. Портфель брендів компанії включає як національні бренди «Чернігівське», «Рогань» і «Янтар», так і міжнародні бренди «Bud», «Staropramen», «Beck's», «Stella Artois», «Leffe», «Hoegaarden» і «Lowenbrau».

За даними офіційного сайту [9], Британська пивоварна компанія SABMiller є другою за величиною пи-

воварної компанією в світі після AB InBev. В Україні SABMiller почав свою діяльність з 2008 року, придбавши майже 100% акцій пивзаводу ЗАТ «Сармат» у Донецьку. Підприємство продовжило випуск пива під торговою маркою «Сармат», а також розпочало виробництво окремих сортів пива чеської торгової марки «Velkoporovické Kozel», що належить SABMiller. 7 березня 2012 р. було офіційно повідомлено про передачу низки активів SABMiller, включаючи ПрАТ «Miller Brands Ukraine», у власність турецької компанії Anadolu Efes. Згідно умов передачі, SABMiller, у свою чергу, отримав 24% акцій Efes. Efes є одним з найбільших виробників пива в Європі, а також входить до десяти найбільших у світі бутильовщиків продукції Coca-Cola. В Україні дочкою Efes є ПрАТ «Ефес Україна». Крім «Сармат» та «Velkoporovické Kozel», компанія виробляє в Україні пиво під брендами «Старый мельник», «Золотая бочка», «Белый медведь», «Добрий Шубін», а також імпортує міжнародні бренди «Miller Genuine Draft», «Grolsch Premium Lager», «Pilsner Urquell», «Redd's» та ін.

Перш ніж перейти до безпосередньої оцінки впливу маркетингової політики на ефективність діяльності підприємства, слід визначитися, які саме показники буде взято для моделювання. Очевидно, що маркетингова політика підприємства характеризується витратами, спрямованими на фінансування реклами, зв'язків із громадськістю, дослідження та сегментацію ринку, просування товарів тощо. У бухгалтерському обліку перелічені види витрат акумулюються на рахунок 93 «Витрати на збут». До витрат на збут також належать витрати пакувальних матеріалів, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг (рис. 2).

З рис. 2 видно, що в бухгалтерському обліку витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг) віднесено до рахунку 93 «Витрати на збут». При цьому витрати на збут є складовою частиною маркетингових витрат, як вже було зазначено. Тобто положення бухгалтерського обліку та прикладні аспекти маркетингової діяльності підприємства є взаємопротилежними. За відсутності в бухгалтерському обліку окремого рахунку «Витрати на маркетинг», для оцінки впливу

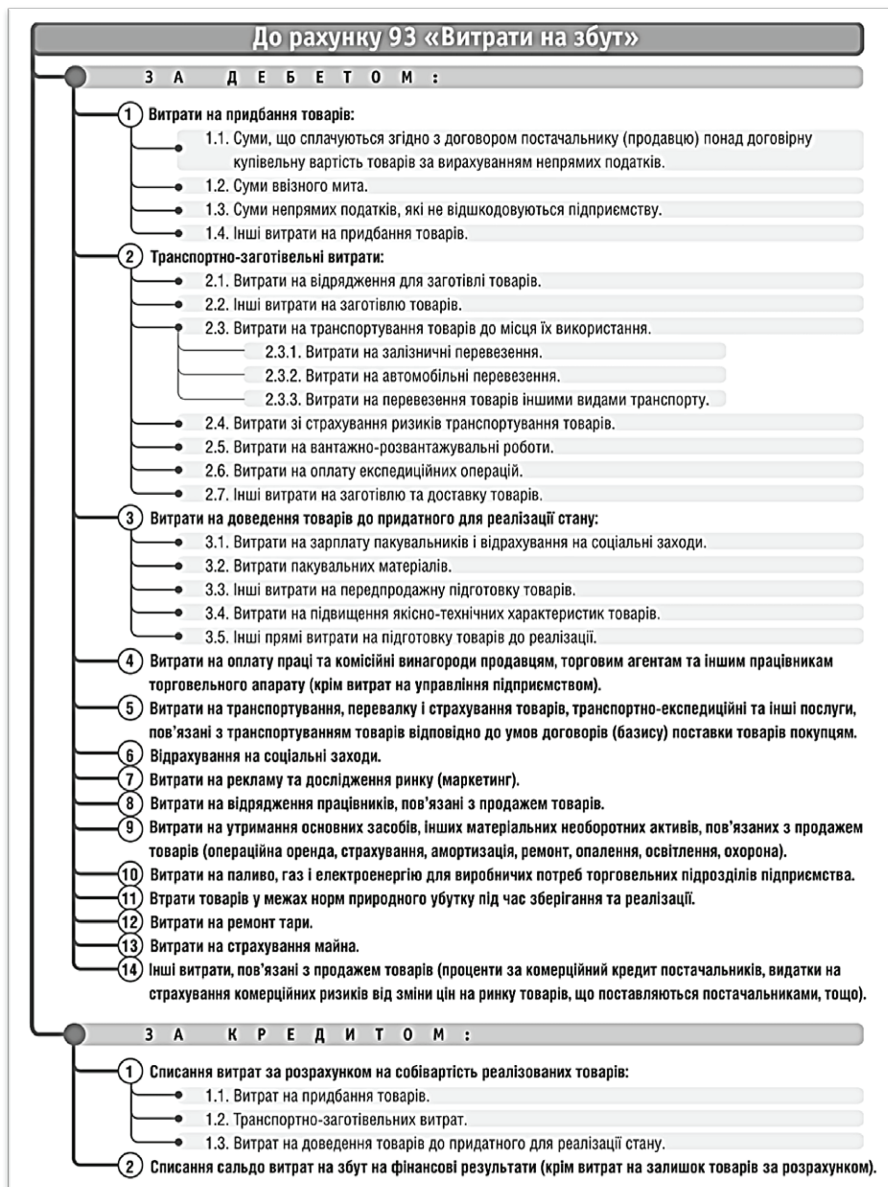


Рис. 2. Склад і класифікація витрат, віднесених до рахунку 93 «Витрати на збут» [10]

маркетингової політики на ефективність діяльності підприємства буде взято річний обсяг витрат на збут, що відображається у Звіті про фінансові результати. Відповідно, річний обсяг витрат на збут підприємства є кількісною характеристикою маркетингової політики і береться факторною ознакою для моделювання.

Кількісне вираження ефективності діяльності підприємства може бути в абсолютних і відносних показниках. Абсолютними показниками ефективності є прибуток, дохід, витрати тощо, а відносними – прибутковість (рентабельність), оборотність (віддача) ресурсів тощо. Для оцінки впливу маркетингової політики на ефективність діяльності підприємства результатуючою ознакою візьмемо найбільш узагальнений абсолютний показник – прибуток від реалізації продукції, або валовий прибуток, оскільки для великих підприємств в умовах конкуренції важливішого значення набуває не максимізація рентабельності, а максимізація обсягу прибутку.

Зведемо у табл. 1 значення витрат на збут та валового прибутку ПАТ «Сан ІнБев Україна» та ПрАТ «Ефес Україна».

З даних таблиці 1 видно, що станом на кінець 2013 року обсяг валового прибутку ПАТ «Сан ІнБев Україна» склав понад 1 млн грн, а ПрАТ «Ефес Україна» – 454 тис. грн, що у 2,3 рази більше. При цьому обсяг витрат на збут першого підприємства також був більшим, але у 2,6 рази. У 2001 році ці пропорції були іншими: обсяг витрат на збут ПрАТ «Ефес Україна» перевищував аналогічний показник ПАТ «Сан ІнБев Україна» у 1,3 рази, але обсяг прибутку був меншим у 1,8 рази. За останні 13 років обсяг витрат на збут ПАТ «Сан ІнБев Україна» збільшився у 64,5 рази, а ПрАТ «Ефес Україна» – у 19,3 рази, тоді як валовий прибуток зріс у 19,7 рази та у 15,2 ази відповідно.

Для оцінки впливу маркетингової політики на ефективність діяльності підприємств побудуємо графіки залежності валового прибутку від витрат на збут для ПАТ «Сан ІнБев Україна» (рис. 3) та ПрАТ «Ефес Україна» (рис. 4). Застосувавши опцію «Добавить линию тренда» в середовищі MS Excel, виводимо на рисунку 3 і рисунку 4 графіки рівняння та відповідні рівні апроксимації R^2 . Для завершального етапу оцінки обираємо рівняння з найвищим рівнем апроксимації.

З даних рисунка 3 видно, що найбільш достовірно зв'язок між витратами на збут і валовим прибутком

описує степенева функція, рівень апроксимації якої складає 0,976 і вказує на високу щільність кореляційного зв'язку. Степінь при x є коефіцієнтом еластичності рівняння регресії, який означає, що при збільшенні збутових витрат на 1% валовий прибуток зростає на 0,98%.

Для проведення оцінки того, ефективність якого з підприємств більше залежить від впливу маркетингової політики, необхідно також визначити еластичність валового прибутку за витратами на збут для ПрАТ «Ефес Україна».

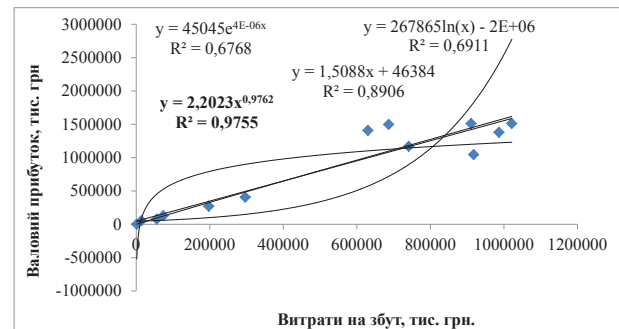


Рис. 3. Моделювання впливу маркетингової політики на ефективність діяльності ПАТ «Сан ІнБев Україна»

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними річних фінансових звітів підприємства за 2002-2013 рр. [11]

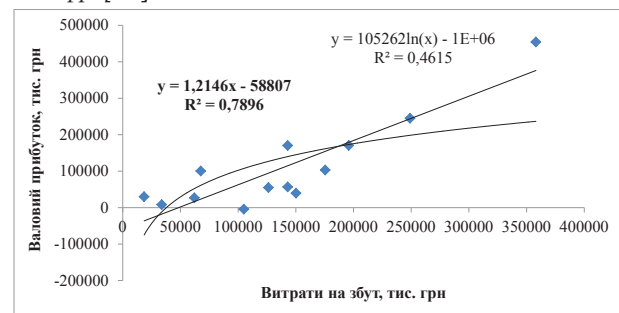


Рис. 4. Моделювання впливу маркетингової політики на ефективність діяльності ПрАТ «Ефес Україна»

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними річних фінансових звітів підприємства за 2002-2013 рр. [11]

Таблиця 1

Показники діяльності підприємств пивоварної галузі за 2001-2013 рр., тис. грн

Рік	ПАТ «САН ІнБев Україна»		ПрАТ «Ефес Україна»	
	Витрати на збут	Валовий прибуток	Витрати на збут	Валовий прибуток
2001	14225,5	53095,4	18545,7	29925,4
2002	55935,5	77580,3	33792,2	8188,9
2003	73410,8	127347,0	62075,9	26802,9
2004	197383,9	270244,1	67678,6	100435
2005	296482,9	407169,5	142987,0	170467,5
2006	1477,0	1881,3	195920,6	170578,0
2007	630190,0	1408442,0	143004,0	56655,0
2008	741298,0	1168769,0	104944,0	-4282,0
2009	686656,0	1498331,0	126308,0	54991,0
2010	910929,0	1510834,0	150183,0	39587,0
2011	1021372,0	1511644,0	175484,0	102992,0
2012	986606,0	1380272,0	249044,0	245086,0
2013	917764,0	1045357,0	358100,0	454446,0
Середнє	502594,7	804689,7	140620,5	111990,2

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними річних фінансових звітів підприємства за 2002-2013 рр. [11]

На рисунку 4 відображено лише лінійну та логарифмічну залежності валового прибутку ПрАТ «Ефес Україна» від збутових витрат, тому що серед значень, введених у модель, присутнє від'ємне, що об'єктивно не дозволяє побудувати експоненційну та степеневу залежність. Оскільки найбільший з наявних рівень апроксимації склав 0,79, то для забезпечення подальшого аналізу візьмемо лінійну залежність. Еластичність (ε) валового прибутку за витратами на збут для ПрАТ «Ефес Україна» розраховується за формулою:

$$\varepsilon = b_1 \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = 1,2146 \cdot \frac{140620,5}{111990,2} = 1,525,$$

де b_1 – коефіцієнт регресії, який показує, на скільки тис. грн зміниться валовий прибуток підприємства при зміні збутових витрат на 1 тис. грн;

\bar{x} – середнє значення факторної ознаки (витрати на збут, тис. грн);

\bar{y} – середнє значення результативної ознаки (валовий прибуток, тис. грн).

Отже, еластичність валового прибутку за витратами на збут ПрАТ «Ефес Україна» складає 1,525, тобто при збільшенні збутових витрат на 1% валовий прибуток збільшиться на 1,53%.

Порівнюючи еластичність валового прибутку за збутовими витратами лідера галузі ПАТ «Сан ІнБев Україна» та «спеціаліста» ПрАТ «Ефес Україна», слід зазначити, що віддача ефективності діяльності від маркетингової діяльності у лідера галузі нижча, ніж у «спеціаліста», оскільки коефіцієнт еластичності валового прибутку за збутовими витратами на 0,55% менший. Це означає, що за решти рівних умов для забезпечення приросту обсягу прибутку від реалізації на 1%, ПрАТ «Ефес Україна» має стимулювати маркетингову політику, збільшивши обсяг збутових витрат на 0,66%, а ПАТ «Сан ІнБев Україна» – на 1,02%.

Отримані результати дають підстави вважати, що для підприємства-лідера, яким є ПАТ «Сан ІнБев Україна», стимулювання маркетингової політики в умовах висококонцентрованого ринку є не таким виправданим, як для підприємства-спеціаліста ПрАТ «Ефес Україна». У зв'язку з цим для ПАТ «Сан ІнБев Україна» виправданою є реалізація оборонної конкурентної стратегії, суть якої полягає у захисті своєї частки ринку з протидією найнебезпечнішим конкурентам. Така стратегія не потребує стимулювання маркетингової політики, а передбачає отримання стабільного прибутку за рахунок оптимізації витрат.

ПрАТ «Ефес Україна» у 2012 році почало реалізовувати стратегію інтеграції, об'єднавши активи з ПрАТ «Miller Brands Ukraine», у результаті чого збільшилася частка ринку компанії з 5,2% у 2011 році до 6,9% у 2012 році. У цих умовах стимулювання маркетингової політики є виправданим, оскільки процес інтеграції потребує значних витрат на дослідження ринку та маркетингові комунікації.

Стратегічна мета компанії – утримання частки ринку та максимізація прибутку за рахунок агресивного маркетингу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами проведеної оцінки впливу маркетингової політики на ефективність діяльності підприємства можна зробити такі висновки:

- по-перше, виявлено, що у плані рахунків бухгалтерського обліку відсутній окремий рахунок, на якому були б відображені маркетингові витрати, у зв'язку з чим для аналізу було взято рахунок 93 «Витрати на збут»;

- по-друге, доведено, що значимість впливу маркетингової діяльності залежить від частки ринку, яку займає підприємство на ринку;

- по-третє, визначено, що для підприємства-лідера ПАТ «Сан ІнБев Україна», яке займає 34,2% ринку пива, еластичність валового прибутку за витратами на збут на 0,55% нижча порівняно з еластичністю підприємства-спеціаліста ПрАТ «Ефес Україна», яке займає 6,9% ринку;

- по-четверте, обґрунтовано доцільність реалізації оборонної конкурентної стратегії для ПАТ «Сан ІнБев Україна» та конкурентної стратегії інтеграції для ПрАТ «Ефес Україна».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн. – СПб. : Питер, 2007 – 544 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2003. – 1056 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг / Жан-Жак Ламбен. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
6. Бойков В. Маркетинговая политика / В. Бойков // Управление корпоративными финансами. – 2004. – № 3. – С. 45-49.
7. Офіційний сайт Брендінгового агентства KOLORO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://koloro.com.ua>.
8. Офіційний сайт компанії SAN ІнБев Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suninbev.com.ua>.
9. Офіційний сайт компанії Ефес Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://efes-ukraine.com>.
10. Павлюк І. Особливості застосування окремих бухгалтерських рахунків класу 9 / Іван Павлюк // Український бухгалтерський тижневик «Дебет-Кредит». – 2001. – № 34-35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/debet/ukr/2001/34-35/34pr15.html#2>.
11. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

УДК 303.717:005.93

Білявська Ю.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ПОБУДОВА АЛГОРИТМУ ПРОЦЕСУ ЗМІН УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено особливості процесу управління змінами на підприємстві. Досліджено основні проблеми управління змінами на виробничих підприємствах. Проблематика планування і впровадження змін набуває стратегічної важливості для будь-якого сучасного підприємства. Запропоновано алгоритм процесу змін управління виробництвом на підприємстві.

Ключові слова: управління змінами, зміни, виробництво, алгоритм, концепція.

Белявская Ю.В. ПОСТРОЕНИЕ АЛГОРИТМА ПРОЦЕССА ИЗМЕНЕНИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье определены особенности процесса управления изменениями на предприятии. Исследованы основные проблемы управления изменениями на производственных предприятиях. Проблематика планирования и внедрения изменений приобретает стратегическую важность для любого современного предприятия. Предложен алгоритм процесса изменений управления производством на предприятии.

Ключевые слова: управление изменениями, изменения, производство, алгоритм, концепция.

Biliavska Y.V. CONSTRUCTION ALGORITHM OF CHANGE MANAGEMENT FACTORY PRODUCTION

In the article the basic features of the process of change management in the enterprise. The main problem of change management in manufacturing plants. Scope of the planning and implementation of changes takes strategic importance for any modern business. The algorithm process change management of the facility.

Keywords: change management, change, production, algorithm concept.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства, що функціонують у складному, динамічному середовищі з високим рівнем невизначеності, повинні безперервно змінюватися. Уміння здійснювати ці зміни, перебудовуватися, адаптуватися до мінливого середовища або, що ще більш важливо, мати здатність змінювати саме середовище є найважливішою характеристикою сьогоденних виробничих підприємств, що забезпечує їх конкурентоспроможність і виживання у довгостроковій перспективі.

Організаційні зміни можна визначити як процес освоєння нової ідеї, формування нового стилю управління або впровадження окремих інноваційних елементів у систему управління підприємством. Прикладами великих змін можуть бути освоєння поліпшеної технології, створення нового продукту, необхідного ринку, вдосконалення організаційної структури, навчання та підвищення кваліфікації працівників, формування відповідної організаційної культури з новими цінностями, традиціями, стилем управління.

Практика управління змінами свідчить про значну ідеологічну розбіжність концептуальних підходів, які застосовують науковці для обґрунтування принципів організаційної структуризації підприємств, процесу упорядкування організаційно-структурних характеристик управлінських систем. Більшість наукових праць присвячена загальним теоретичним аспектам управління змінами, але практично жодна з них не розкриває особливості управління змінами у діяльності виробничих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, дуже різнобічні.

Окремі аспекти управління виробництвом висвітлені і в працях російських науковців. Наприклад, С.Д. Ільєнкова, М.В. Макаренко [13], О.М. Махаліна, Р.А. Фатхутдінов написали підручники з виробничого менеджменту.

Питання управління змінами являє собою широкий спектр задач і потребує застосування наукового

підходу, але більшість методик створено та впроваджено іноземними вченими, такими як Х. Рамперсад [3], Д. Чампі, К. Левін, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [9], Л. Грейнер, П.М. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс [6].

Постановка завдання. Метою статті є побудова алгоритму процесу змін управління виробництвом на підприємстві.

Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання: визначити шляхи оптимізації управління змінами на підприємстві; обґрунтувати план заходів щодо оптимізації процесу управління змінами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах на діяльність виробничих підприємств активно впливають чинники зовнішнього середовища, що зумовлює погіршення їх економічного стану, зниження ефективності використання ресурсного потенціалу та забезпечення конкурентоспроможності на споживчому ринку. Доцільно відзначити, що у сучасній економічній літературі є досить розповсюдженим поняття «управління виробництвом», втім, термін «операційний менеджмент» не отримав належного висвітлення, особливо у вітчизняному викладенні, що, на наш погляд, є незаслуженим по відношенню до даного основоположного поняття в теорії менеджменту [12].

Фактично термін «управління виробництвом» обмежується промисловою сферою. Однак у межах деяких теоретичних класифікацій складових суспільного відтворення застосування останнього є занадто вузьким. Наприклад, у розрізі дослідження суспільного характеру праці виділяють виробничу й невиробничу сферу. За принципом дослідження руху товарів виокремлюють вже три сфери – сфера товарного виробництва, сфера товарного обігу й сфера споживання товарів. У класифікації видів економічної діяльності, яка має на меті створення умов щодо обліку, звітності тощо, простежується чіткий принцип розподілу цієї діяльності на класи, підкласи, галузі та види конкретної діяльності. У межах даної класи-

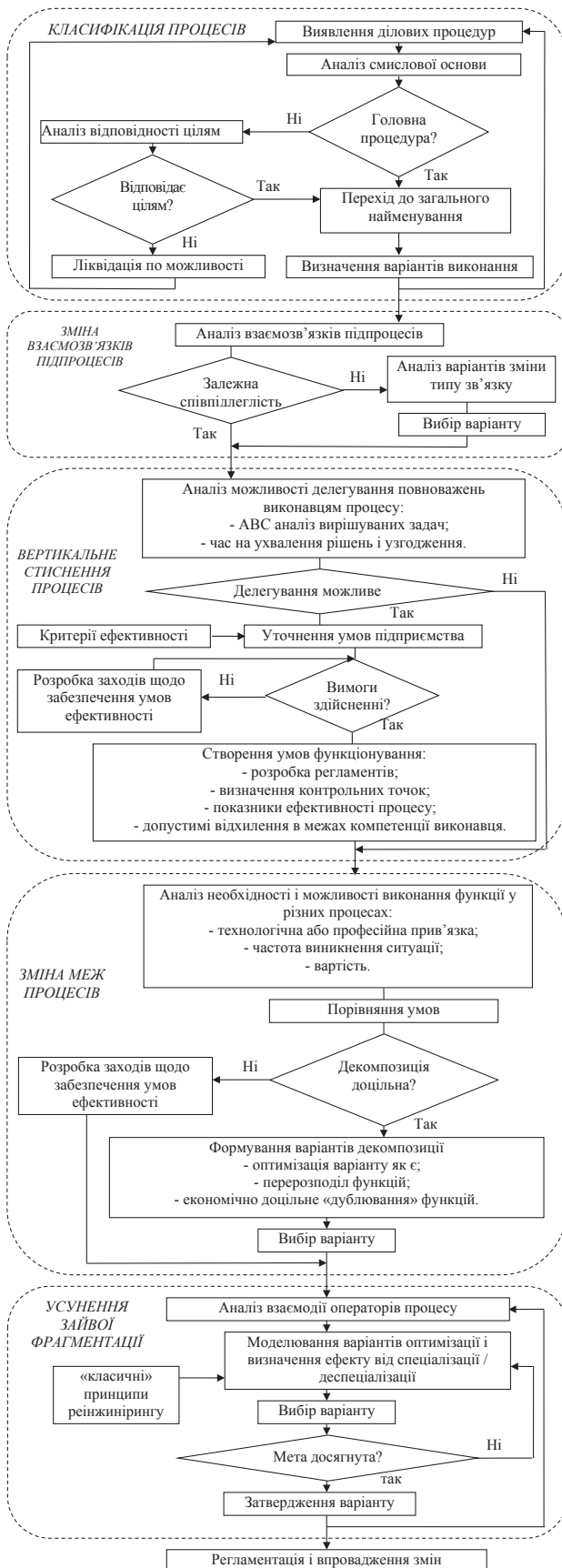


Рис. 1. Алгоритм процесу змін управління виробництвом ТОВ «Сватівська олія»

фікації передбачені різні галузі промисловості, сільськогосподарства, транспорту і зв'язку, торгівлі тощо [12].

Зважаючи на значну розгалуженість сфер господарювання згідно з означеними вище сучасними класифікаціями, застосування терміну «управління виробництвом» є недостатнім. Доцільним буде використання поняття «операційний менеджмент», яке є ширшим за поняття «управління виробництвом» і передбачає управління будь-якою підприємницькою діяльністю (у виробництві, громадському харчуванні, готельному господарстві, банківському обслуговуванні, страховому бізнесі, торгівлі тощо) на рівні управління здійсненням певних функцій, процесів, які складаються з певних частин – операцій [12].

Таким чином, за умов розвитку індустріальної епохи набуває поширення таке поняття, як «виробництво», у відповідь на що виникає термін «управління виробництвом». Однак за умов паралельного розвитку матеріального і нематеріального виробництва, а останнім часом навіть надмірного прогресу останньої сфери поняття «управління виробництвом» припиняє об'єктивно відображати потреби економічного зростання, внаслідок чого з поступовим розвитком продуктивних сил і виробничих відносин широкого вжитку набуває термін «операційний менеджмент» [12].

Основними завданнями управління виробництвом на нинішньому етапі розвитку економічних відносин є такі: забезпечення ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства; виконання у повному обсязі завдань операційної програми або операційного процесу; досягнення безперервного ходу операційного процесу на підприємстві; забезпечення належного асортименту й високої якості продукції; організація обслуговування споживачів на високому рівні.

Практична діяльність підприємств, що здійснюють виробництво товарів, свідчить, що управління спрямовано на вирішення короткотермінових завдань щодо подальшого функціонування за рахунок оптимізації господарських процесів, розробки раціональної номенклатури з урахуванням платоспроможного попиту споживачів, диверсифікації каналів збуту, налагодження ефективних партнерських зв'язків із постачальниками товарів, формуванням сервісу. З іншого боку, на виробничих підприємствах недостатньо уваги приділяється управлінню змінами, які постійно відбуваються усередині самих суб'єктів у результаті впливу зовнішнього середовища. Тому виникає необхідність формування відповідної системи управління змінами на виробництві.

Система управління змінами виробничої діяльності на підприємстві пов'язана із ідентифікацією коливань економічної кон'юнктури споживчого ринку внаслідок його позитивної або негативної динаміки, зміною потреб та уподобань споживачів, впливом держави на процеси реалізації виготовлених товарів, а також розробкою ефективних заходів щодо адаптації суб'єктів господарювання до існуючих умов з метою недопущення стагнації та зниження ділової активності.

Алгоритм процесу змін структурної організації бізнес-процесів у рамках технологічного реінжинірингу, що дозволяє пов'язати окремі процеси в єдину систему і вбудувати в цю систему механізм безперервного поліпшення діяльності підприємства. Так, процес змін структурної організації процесів ТОВ «Сватівська олія», відповідно до запропонованого алгоритму (рис. 1), рекомендується починати з виявлення ділових процедур, відмітною ознакою яких

Таблиця 1

Типи взаємодій і їх оптимізації у процесі управління змінами на виробництві

Тип взаємодії	Процес взаємодії	Варіанти оптимізації
Передача процесу	Після завершення деякого етапу процесу виконавець передає процес далі, і надалі процес до цього виконавця не повертається.	Аналіз підстави спеціалізації. Реалізація інтеграції.
Взаємодія типу «запит-відповідь»	Процес передається іншому виконавцю, результат роботи повинен бути повернений базовому виконавцю. Базовий виконавець може продовжувати роботу над іншими етапами.	Децентралізація ресурсів.
Передача з поверненням	Процес передається наступним виконавцям з поверненням. Базовий виконавець у цей час роботу не виконує.	Аналіз підстав спеціалізації.
Передача через посередника	Процес передається посереднику, від нього – іншому виконавцю.	Аналіз ситуації (на наявність консолідації інформації, контролю), на підставі аналізу – усунення, розпаралелювання тощо.

можна рахувати критичну важливість (їх видалення позбавляє значення весь бізнес-процес).

Якщо процедура не складає смислової основу, тобто є побічною, необхідно осмислити сутність таких процедур. Такі процедури є полагодженими, вони забезпечують головну процедуру ресурсами або забезпечують внутрішні потреби системи, пов'язані або не пов'язані із стратегічною метою процесу. Якщо мета процедури є стратегічною, повинен бути розглянутий варіант досягнення цієї мети іншими способами.

Як правило, кожний функціональний підрозділ з погляду процесу містить у собі інші процеси (підрозділи), або підпроцеси, які, у свою чергу, також можуть бути об'єднуючою ланкою підпроцесів ще більш низького рівня. Таким чином, наступне завдання – аналіз структури підпроцесів та їх ієрархічної залежності.

Результатом другого етапу є або виявлена залежна співвідлеглисть, яка вимагає переходу до інших технологічних рішень, або зміна взаємозв'язків процесу, поліпшуючі показники ефективності.

Перехід до третього етапу починають з аналізу можливості делегування повноважень виконавцям процесу. Якщо умови процесу не задовольняють критеріям ефективності (наприклад, відсутність кваліфікації, регламентів, інструкцій), необхідно розробити ряд заходів по забезпеченню виконання вимог ефективності.

Якщо вимоги здійсненні, необхідно створити умови для впровадження змін. Тобто розробити регламенти діяльності виконавців, визначити контрольні точки у ході процесу і визначити критерії ефективності; встановити межі відхилень, дії по усуненню яких входять в компетенцію виконавців процесу. На етапі «зміни меж процесів» проводиться аналіз доцільності або недоцільності декомпозиції; розглядаються різні варіанти декомпозиції і вибирається найприйнятніший. Наступний етап – виявлення й усунення зайвої фрагментації. Аналіз починають з виявлення типу взаємодії, відповідно до отриманих результатів вибирають варіант оптимізації (таблиця 1).

Кількість взаємодій не є прямим показником, що вказує на ступінь важливості деспеціалізації робіт, таким показником є показник локального ефекту від спеціалізації, рівний сумі позитивних ефектів від спеціалізації на двох етапах за вирахуванням сумарних витрат на узгодження робіт. Ефект може бути виражений як у формі вартісних, так і тимчасових показників.

Позитивна частина ефекту також оцінюється через зростання продуктивності, негативна – через витрати на координацію.

Застосування на практиці комплексу пропонованих розробок забезпечить більш адекватне плану-

вання і облік витрат, допоможе в ухваленні рішень, пов'язаних із реорганізацією процесів і структурних одиниць, сприятиме зростанню управлінської культури працівників ТОВ «Сватівська олія», що дозволить підвищити рівень управління ефективністю операційної діяльності ТОВ «Сватівська олія».

Висновки з проведеного дослідження. У даній час менеджмент змін починає займати значне місце в управлінні організацією, а самі зміни стають невід'ємним елементом бізнесу процвітаючих компаній. Необхідність змін визначається активним розвитком сучасних технологій і засобів обробки й передачі інформації, економічною та політичною нестабільністю, посилюванням конкурентної боротьби за ринки збуту і подоланням внутрішніх протиріч організації.

Таким чином, нами запропонований алгоритм процесу змін управління виробництвом, який ґрунтується на ключових елементах забезпечення стійкого положення суб'єкта господарювання на споживчому ринку, а саме на класифікації процесів, зміні взаємозв'язків під процесів, вертикальному стисненні процесів, зміні меж процесів та усуненні зайвої фрагментації.

Запровадження даного алгоритму управління виробництвом забезпечить здійснення поелементного ситуаційного аналізу чинників зовнішнього середовища впливу, виявлення ступеню неузгодженості з господарськими процесами та організаційною структурою з метою приведення цих систем у відповідність до моделі споживчого ринку.

Отже, активний вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність виробничих підприємств потребує формування системи управління змінами, що є інструментом підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та забезпечення підвищення конкурентоспроможності на споживчому ринку. Запровадження такої системи дозволяє оптимізувати господарські процеси відповідно до потреб споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронков Д.К. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації: монографія / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Харків: АдвАтМ, 2009. – 436 с.
2. Дресвянников В.А. Управление знаниями организации: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 344 с.
3. Рамперсад К. Хьюберт. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт Рамперсад: [пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
4. Располов В.М. Управление изменениями: учебное пособие. – М.: Магистр, 2009. – 333 с.

5. Садеков А.А. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами : навч. посіб. для студ. спец. 8.050107, 7.050107 ден. і заоч. форм навчання / А.А. Садеков, О.Ю. Гусєва. – Д. : ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.
6. Сенге П.М., Клейнер А., Робертс Ш., Ричардс Р.Б., Рот Дж., Сміт Б. Дж., Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 624 с.
7. Сулейманкадиева А.Э. Управление организационными изменениями и организационная культура : учебное пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 167 с.
8. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями : уч. пособие / Г.В. Широкова. – СПб. : Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2010. – 203 с.
9. Мескон Майкл, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М. : Издательство «Дело», 1997. – 704 с.
10. Larry E. Greiner, «Patterns of Organization Change», Harvard Business Review, May-June 1967, in Organizational Change and Development, ed. G. W. Dalton. P. R. Lawrence, and L. E. Greiner (Homewood, Ill: Irwin, 1970).
11. Kotter J. P. Leading Change/ Harvard Business Press, 1st edition, 1996. – 208 p [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kotterinternational.com/kotterprinciples/ChangeSteps.aspx>.
12. Операційний менеджмент : електрон. підруч. / [С.І. Бай, Ю.В. Гайдай, Н.В. Микитенко]. – К. : КНТЕУ, 2012 р.
13. Макаренко М.В., Махалина О.М. Производственный менеджмент : учеб. пособие для вузов. – М. : ПРИОР, 1998. – 384 с.

УДК [005.337:339]+657

Воронина В.Л.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЇЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Автор трактує систему управління прибутком як комплексну, інтегровану в загальну концепцію управління підприємством систему, орієнтовану на виконання тактичних і стратегічних завдань, у якій передбачається можливість моделювання альтернативних варіантів їх виконання на основі виявлення та аналізу чинників, що впливають на обсяг прибутку, з метою досягнення певного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства з урахуванням його потенційних можливостей і обмежень зовнішнього середовища. Розглянуто необхідність організації обліково-аналітичного забезпечення системи управління прибутком торговельних підприємств.

Ключові слова: прибуток, торговельні підприємства, система управління, обліково-аналітичне забезпечення.

Воронина В.Л. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ЕЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Автор трактует систему управления прибылью как комплексную, интегрированную в общую концепцию управления предприятием систему, ориентированную на выполнение тактических и стратегических задач. В этой системе предусматривается возможность моделирования альтернативных вариантов их исполнения на основе выявления и анализа факторов, влияющих на объем прибыли, с целью достижения определенного уровня конкурентоспособности и имиджа предприятия с учетом его потенциальных возможностей и ограничений внешней среды. Рассмотрена необходимость организации учетно-аналитического обеспечения системы управления прибылью торговых предприятий.

Ключевые слова: прибыль, торговые предприятия, система управления, учетно-аналитическое обеспечение.

Voronina V.L. CONCEPTUAL ASPECTS OF CONTROL SYSTEM OF PROFIT COMMERCIAL ESTABLISHMENT AND ORGANIZATION OF ITS ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT

The author treats the system as comprehensive profit management, integrated into the overall concept of enterprise management system that focuses on the implementation of tactical and strategic objectives, which envisages the possibility of modeling alternatives of their performance by identifying and analyzing the factors that influence the amount of profit in order to achieve a certain competitiveness and company image considering its potential and limitations of the environment. The necessity of accounting and analytical support system of profit commercial enterprises.

Keywords: profit, commercial enterprises, system management, accounting and analytical support.

Постановка проблеми. Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні в умовах реформування економіки спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності, що означає збитковість багатьох підприємств. З огляду на це, для ефективного управління підприємством необхідно вдосконалити методи оцінки та прогнозування прибутку, що є актуальним для розвитку та діяльності підприємства. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки потрібно, щоб

учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи (прибутки чи збитки), а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і у партнерів, на підставі попередніх даних. Таку інформацію надає тільки бухгалтерська система обліку. Впровадження цілісної системи управління прибутком на сучасному торговельному підприємстві потребує кардинальних змін в організаційно-методичній структурі бухгалтерського обліку для задоволення потреб внутрішніх користувачів – управлінців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти формування

системи управління прибутком торговельного підприємства відображені у працях вітчизняних і закордонних учених-економістів. Серед науковців, які звертались до проблем оцінки та управління прибутком торговельних підприємств, варто згадати: Л. Балабанову, С. Баранцеву, В. Блонську, Р. Валевич, Н. Власову, Л. Донець, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Б. Мізюка, Н. Міценко, Л. Омелянович, О. Пігунову, А. Садекова, Н. Ушакову, О. Хістеву, В. Худу, Л. Чорну та ін. Дослідженнями бухгалтерського обліку саме в торговельній галузі України займалися Ф. Бутинець, Л. Котенко, М. Кужельний, Ю. Осадчий, Ю. Верига, Н. Грабова, В. Сошко та ін. Російські автори М. Симонова, Є. Геворкян, Б. Івашкін, Г. Ніколаєва, О. Сушонкова, В. Каримов та інші. Але ж питання організаційної побудови обліку з урахуванням потреб менеджменту торговельних підприємств в економічній літературі не піднімалися. Автори С. Сисоева, О. Бузкова та В. Снегірьова розглядають менеджмент тільки з погляду управління, проте обліковому аспекту цього питання увага в публікаціях не приділяється.

Постановка завдання. Важливість показника прибутку визначає його роль у системі управління підприємством. Будь-які рішення у сфері організації виробництва, технічного розвитку підприємства, маркетингу, розширення і диверсифікації діяльності, управління персоналом, логістики та матеріально-технічного забезпечення, структури та реорганізації підприємства, фінансового управління та обґрунтування джерел фінансування інвестиційних проектів і виконання поточних завдань, у кінцевому рахунку відображаються у зміні розміру прибутку.

У цих умовах процес управління прибутком як багатофункціональний синтетичний показник, стає найважливішим процесом, який необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати до змінного середовища.

З метою розроблення теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування системи управління прибутком торговельного підприємства, необхідно чітко обґрунтувати та з'ясувати сутність поняття «управління прибутком торговельного підприємства» та обґрунтувати необхідність та побудову структурної організації обліково-аналітичного забезпечення системи управління прибутком торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [3, с. 126]. Детальне вивчення існуючих підходів до розуміння специфіки управління прибутком саме торговельних підприємств дає підстави констатувати, що ця сфера досліджень на сьогодні є доволі дискусійною. Зокрема, на думку І. О. Бланка, управління прибутком є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [3, с. 456]. Аналогічної точки зору притримується і В. В. Худа: «Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві» [11, с. 145]. Формуючи сутність управління прибутком у такий спосіб, автори акцентують увагу на процесі розроблення та прийняття управлінських рішень упродовж формування, розподілу та використання прибутку, тобто на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату підприємства в короткотерміновому періоді.

Врахувати тактичні та стратегічні аспекти управління запропонувала В. І. Блонська. На її думку, управління прибутком підприємства потрібно розуміти як побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління та спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен із яких виконує певну роботу, спільна дія яких забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [4, с. 92]. Безумовно, основною метою управління прибутком підприємства є максимізація та оптимізація абсолютної величини чистого прибутку та забезпечення стабільності його формування у часі. Очевидно також, що в умовах негативних тенденцій розвитку української економіки, застосування елементів прогнозування та врахування тактичних і стратегічних підходів до управління є позитивним моментом. Однак прибутком, зазвичай, вважають як короткотерміновий показник, тому як критерій ефективності ведення господарської діяльності варто поряд із прибутком розглядати вартість підприємства та вести мову про капіталізацію підприємства. Категорію вартості у цьому випадку потрібно трактувати як консолідований критерій доцільності запровадження управлінських рішень, що являє собою систему показників, які дають змогу оцінювати діяльність розроблених керівниками заходів фінансового, операційного й інвестиційного характеру, визначати ефективність діяльності підприємств і управляти їх розвитком, враховуючи інтереси власників [4, с. 93].

Аналіз теорії та практики управління підприємствами показав, що необхідно в управлінні прибутком дотримуватися регулятивних принципів [1; 2]:

- принцип об'єктивної необхідності. Питання про необхідність системи управління прибутком безпосередньо пов'язане з існуванням підприємства, його діяльністю, яка орієнтована на прибуток;

- принцип безперервності. Діяльність торговельних підприємств має безперервний характер товарообігу, тому система управління результатами цієї діяльності повинна функціонувати постійно;

- принцип системності. Кожне управлінське рішення у галузі формування прибутку прямо або опосередковано впливає на його рівень. При цьому треба враховувати взаємозв'язок таких рішень, тому що цей вплив може бути різноспрямованим;

- принцип інтеграції. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства. Неузгодженість короткострокових і довгострокових цілей виникає через розрив у часі їх реалізації і виявляється у втраті потенціалу підприємства, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, але і можливості його перспективного розвитку. Крім того, прибуток являє собою результат господарської діяльності підприємства, отже, процес управління ним зачіпає всі аспекти діяльності, що визначає необхідність інтеграції системи управління прибутком у загальну організаційну систему управління підприємством;

- принцип оптимальності. Розробка управлінського рішення повинна бути спрямована на досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях. Однак вибір оптимальних управлінських рішень приймається в умовах багатоваріантності та самостійно підприємством на основі критерію оптимальності;

- принцип відповідальності. Побудова системи управління прибутком відповідно до організаційної

структури дозволить пов'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних суб'єктів управління і оцінити внесок кожного підрозділу у загальні результати діяльності підприємства;

– принцип інформаційної забезпеченості. Якість будь-якого управлінського рішення, у тому числі у сфері управління прибутком, визначається поінформованістю суб'єкта управління, як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище підприємства, тому ефективність кожної керуючої системи значною мірою залежить від якості використовуваної нею інформаційної бази.

Відповідно до принципу інтегрованості, організаційне забезпечення системи управління прибутком повинно відповідати загальній системі управління прибутком, що дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити узгодженість дій систем управління та підвищити ефективність контролю за прийнятими рішеннями.

У дослідженнях вітчизняних і зарубіжних економістів [1; 2; 5; 8] управління прибутком розглядається як процес прийняття відповідних управлінських рішень, не відображаючи того, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи. Нами обґрунтовано, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи. При цьому систему управління прибутком автор розглядає як одну з підсистем управління підприємством, функціями якої є виявлення та аналіз чинників, що впливають на розмір прибутку, визначення резервів його підвищення та формування стратегії його використання для досягнення певного рівня конкурентоздатності та іміджу підприємства з урахуванням його потенційних можливостей і обмежень зовнішнього середовища.

Стратегічна орієнтація системи управління прибутком полягає у визначенні перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки

та прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його підвищення на основі використання внутрішніх важелів.

Зважаючи на вищезазначене, пропонуємо модель управління прибутком, що представлена на рис. 1.

Система управління прибутком формується у межах підприємства, регламентуючи ті чи інші управлінські рішення. Низка аспектів щодо формування, розподілу та використання прибутку може регламентуватися вимогами статуту, системою внутрішніх нормативів і вимог, тобто цільовою політикою управління прибутком.

Одним із основоположних елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів рішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливих моделювання альтернативних варіантів у концепції інтегрованого управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

На підприємствах роздрібної торгівлі управління прибутком найчастіше здійснюється лише на короткостроковий період з метою визначення прибутку, який забезпечить обсяг реалізації товарів відповідно до купівельної спроможності населення. При цьому використовується лише функція його тактичного планування, що не дозволяє знаходити резерви запобігання негативному впливу чинників на прибуток і використовувати можливості досягнення більш ефективної діяльності підприємства у стратегічній перспективі.

При формуванні системи управління прибутком нами виокремлені наступні елементи:



Рис. 1. Модель управління прибутком підприємства

Систематизовано автором на основі [5; 8]

1. Управління процесом реалізації товарів. Управління процесом реалізації товарів є одним із основних елементів системи управління прибутком торговельного підприємства.

2. Управління постачанням. Раціональна організація постачання і збуту значною мірою зумовлює на підприємстві підвищення оборотності товару, зростання продуктивності праці, зниження ціни реалізації товарної продукції, збільшення прибутку та рентабельності.

Основним завданням підприємства з організації та управління постачанням є своєчасне, безперервне та комплексне постачання підприємства всіма необхідними матеріальними ресурсами для здійснення торговельного процесу. При цьому сам процес постачання має здійснюватися при мінімальних транспортно-складських витратах і найкращому використанні матеріальних ресурсів на підприємстві.

У процесі торговельної діяльності будь-яке підприємство витрачає різні види ресурсів: матеріальні, нематеріальні, трудові та фінансові. Матеріальні, нематеріальні та фінансові активи формують операційні активи, тобто це майно підприємства, що належить йому на правах власності або контролюваного ним.

Значний обсяг коштів, авансованих в операційні активи, різноманіття їх видів і форм, пріоритетна їх роль у забезпеченні операційного процесу та низки інших умов, визначають складність завдань з управління ними в процесі здійснення діяльності підприємства. Для формування механізму такого управління на підприємстві розробляється спеціальна політика. Політика управління операційними активами являє собою складову частину загальної політики управління прибутком підприємства, що полягає в оптимізації структури цих активів і раціоналізації їх обороту з метою підвищення потенціалу формування прибутку.

Здійснення діяльності неможливе без постійної участі живої праці, тому важлива частина в управлінні ресурсами належить управлінню персоналом. Головна мета управління персоналом полягає у формуванні чисельності та складу працівників, що відповідають специфіці та обсягу діяльності підприємства і сприяють забезпеченню основних завдань його розвитку в майбутньому періоді.

В організаційній структурі підприємства виникає необхідність виділення у межах служби бухгалтерського управлінського обліку – бухгалтерів товарних категорій. Вони формують і надають облікову інформацію про витрати, доходи, фінансові результати і прибуток як кожної товарної категорії, так і в перерізі окремих товарів. Фінансова бухгалтерська служба формує облікову інформацію про прибуток загалом усієї торговельної мережі підприємства і зокрема за окремими магазинами (структурними підрозділами).

З відділом бухгалтерської служби взаємодіють менеджери та торкаються питань оплати постачальникам, оформлення документообігу і угод, встановлення собівартості товарів, отримання інформації про прямі і непрямі витрати. Також взаємодіють з питань обліку і контролю залишків товарів, результатів інвентаризації.

Традиційний бухгалтерський облік не в змозі забезпечити необхідною обліковою інформацією складну систему менеджменту торговельного підприємства, тому виникає об'єктивна необхідність в запровадженні на підприємстві обліку за центрами відповідальності. У кожному центрі на керівника покладається відповідальність лише за ту частину ви-

трат, доходів і прибутків, які підлягають контролю з його боку і на якого покладена відповідальність за цей центр. У системі обліку центри відповідальності виділяють як об'єкти обліку з метою значно більшої деталізації витрат і доходів, посилення контролю за їх рівнем і підвищення точності в розрахунках фінансових результатів.

Отже, пропонуємо вести облік за центрами відповідальності цілісної організаційної структури управління торговельним підприємством за товарними категоріями. Відділ фінансової і управлінської бухгалтерії, відділ логістики, маркетингу та інші відділи необхідно виділяти в центри відповідальності витрат, тому що в них формуються непрямі витрати для функціонування торговельного підприємства загалом. Характерною ознакою цих підрозділів є відсутність формалізованої взаємодії між витраченими ресурсами і отриманим результатом. Центром відповідальності доходів буде відділ роздрібного продажу на чолі з директором роздрібної мережі, а в його керівництві перебуватимуть директори магазинів, як відповідальні особи за результати діяльності цієї підсистеми. Вхідними ресурсами центру доходів будуть товари у торговельній мережі, а вихідним – сума виручки від реалізації товарів, отримана підприємством за відповідний період часу. Важливо зазначити, що центри відповідальності доходів несуть свої особисті витрати на обслуговування магазину, але не відповідають за витрати собівартості реалізованих товарів. Показником ефективності центрів витрат може бути співвідношення фактичних і бюджетних обсягів продажів.

Важлива обставина запропонованої моделі обліку і аналізу за центрами відповідальності полягає у тому, щоб допомогти торговельному бізнесу підвищити ефективність його роботи шляхом оптимізації його функції та прийняття правильних управлінських рішень за допомогою обліково-аналітичної інформації.

Управління процесом ціноутворення. Цінова політика є не тільки однією зі складових системи управління прибутком підприємства, але і найважливішим механізмом, що забезпечує багато пріоритетів його економічного розвитку. Від цінової політики залежить формування іміджу підприємства серед споживачів, обсяг його товарообігу, а також рівень його фінансового стану загалом. Цінова політика – це дієвий інструмент конкурентної боротьби на ринку роздрібної торгівлі. Конкретний рівень цін на продукцію, встановлений у процесі формування цінової політики, прямо впливає на суму прибутку від реалізації.

У процесі формування цінової політики підприємству необхідно дотримуватися основного принципу – забезпечення її зв'язку із загальною політикою управління прибутком і пріоритетними цілями здійснення діяльності, отже, цінова політика повинна розглядатися як найважливіша частина загальної політики управління підприємством на окремих етапах її реалізації, а її цілі повинні відповідно кореспондувати з обраними пріоритетними цілями розвитку діяльності підприємства;

Управління структурою і асортиментом товару, що реалізується. Асортиментна політика – це одна з найважливіших складових конкурентної стратегії компанії. Вирішення питання про розширення/звуження асортименту реалізованого товару залежить від низки певних умов: галузі підприємства, сфера діяльності, група товарів та інші кон'юнктурні складові ринку. Але залежності та загальні правила мо-

жуть і повинні бути зазначені та сформульовані на підставі аналізу розвитку і стану наявних сегментів ринку (зовнішні чинники) та фінансових змін, які трапляються всередині компанії (тобто внутрішні чинники). Обрання певної асортиментної стратегії повинно здійснюватися на підставі оцінки змін грошових потоків, зумовлених зміною асортименту, а крім того, прогнозу стану грошових потоків у перспективі. Кожне збільшення асортименту в будь-якому разі сприяє зростанню витрат.

Разом із тим сприятливі фінансові результати від змін в асортименті можуть з'явитися лише у майбутньому. Іноді метою розширення асортименту може бути реклама. У такому випадку розширення асортименту слід розглядати, як і інші операційні витрати – з погляду їх впливу на грошові потоки та фінансові результати [7, с. 268].

За будь-яких умов головний критерій під час оцінювання рішення стосовно розширення асортименту товарів, які реалізуються (незалежний і новий вид товару чи імідажний продукт), або щодо зменшення наявної товарної номенклатури – вивчення фінансових результатів і грошових потоків, одержаних завдяки таким змінам;

Управління маркетинговою діяльністю. У ринковій економіці необхідність вивчення ринку неможливо переоцінити. Свочасне отримання інформації про кон'юнктуру товарного ринку дозволяє уникнути збитків і втрачених можливостей, пов'язаних із розширенням ринку збуту товарів. Саме маркетингові дослідження дають найбільш точну інформацію про потреби споживачів у тих чи інших видах продукції і про рівень цін на неї. Ефективне управління маркетинговою діяльністю допомагає скоординувати роботу всього підприємства у цілому та окремих його підрозділів, що безпосередньо впливає на розмір отриманого прибутку;

Управління витратами. Торговельна діяльність підприємства за моменту його створення пов'язана зі здійсненням різноманітних витрат: трудових, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів у процесі закупівлі чи реалізації товару;

Управління ризиками. Торговельна діяльність підприємства пов'язана з численними ризиками, рівень яких підвищується з розширенням обсягу і диверсифікацією цієї діяльності, з прагненням підвищити рівень прибутку. Ризики, що супроводжують цю діяльність, формують великий портфель ризиків. Ризики – це ймовірність виникнення непередбачених майнових або фінансових втрат, що генерується невизначеністю внутрішніх і зовнішніх умов здійснення торговельної діяльності підприємства. Існування ризиків зумовлює необхідність постійного управління ними. Управління ризиком розглядається як невід'ємна частина всієї системи управління прибутком, що зумовлено високим ступенем зв'язку між рівнем прибутку та рівнем ризиків, які носять прямий характер [7, с. 269–273].

Вище зазначалося, що, система управління прибутком відображає не тільки моменти його формування у частині пошуку додаткових резервів збільшення прибутку, але і спосіб його використання та розподілу. Чинники, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, дуже різноманітні. За характером виникнення усі чинники, що впливають на розподіл прибутку, також можна розділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників можна віднести:

– правові обмеження. У законодавчих нормах визначено загальні процедурні та фінансові питання, які мають відношення до розподілу прибутку. Вони формують пріоритетність окремих напрямків його

використання (податкових та інших відрахувань), установлюють нормативні параметри цього використання (ставки податків, зборів та інших обов'язкових відрахувань за рахунок прибутку) тощо;

– податкова система. Конкретні ставки окремих податків і система податкових пільг істотно впливає на пропорції розподілу прибутку;

– альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів. У разі, якщо торговельне підприємство має змогу залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел на умовах більш низької вартості, ніж середньозважена вартість його капіталу, воно може більшу частину прибутку розділити між власниками та персоналом, оскільки інвестиційні потреби можливо задовольнити за рахунок більш низьковартісних альтернативних зовнішніх джерел фінансування. Якщо ж доступ підприємства до зовнішніх джерел формування власного та позикового капіталу обмежений, або якщо вартість його залучення значно перевищує рівень середньозваженої вартості капіталу, що склалася на підприємстві, більш ефективним буде використання прибутку з інвестиційними цілями;

– темп інфляції. Цей чинник генерує ризик забезпечення майбутніх доходів, формуючи схильність власників торговельних підприємств до росту їх поточних виплат;

– стадія кон'юнктури товарного ринку. Під час зростання кон'юнктурного ринку, де свій товар підприємство реалізує, зростає дієвість капіталізації прибутку під час розподілу;

– менталітет власників підприємства. Це один із найбільш важливих показників, що формує конкретний тип політики розподілу прибутку підприємства;

– рівень рентабельності торговельної діяльності. Цей показник суттєво впливає на свободу формування пропорцій розподілу прибутку. За умов низького рівня рентабельності торговельної діяльності свобода формування пропорцій його розподілу значно обмежена. Це пов'язано з тим, що певна частина прибутку «пов'язана» контрактними зобов'язаннями із власниками, з персоналом (форми соціального захисту, передбачені колективним або індивідуальним трудовим договором; мінімальний обсяг коштів, що виділяються за програмами участі у прибутку);

– стадія життєвого циклу торговельного підприємства. На початкових стадіях свого життєвого циклу підприємствам доводиться вкладати у свій розвиток більше фінансових ресурсів, при цьому розміри виплат доходів власникам обмежуються. Це пов'язано з високим рівнем інвестиційних потреб таких торговельних підприємств, їх відносно меншим потенціалом доступу до кредитних ресурсів, вищою вартістю залученого капіталу тощо. Водночас підприємства на стадії зрілості ведуть не настільки активну діяльність у сфері реального інвестування, мають можливість залучати необхідні їм кредитні ресурси на більш вигідних умовах, а отже, можуть забезпечити більш високі розміри виплат доходів власникам і персоналу [7, с. 267];

– рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. У разі агресивної та ризикованої політики підприємства в окремих галузях діяльності доводиться на формування резервного та інших страхових фондів спрямовувати більше коштів із прибутку. Без забезпечення такого мінімального внутрішнього страхування ризикової торговельної діяльності зростає невідворотна загроза банкрутства підприємства;

– рівень коефіцієнта фінансового важеля. Якщо підприємство має можливість підвищити ефект фі-

нансового важеля за рахунок зростання його коефіцієнта, не знижуючи при цьому рівень своєї фінансової стійкості, частка споживаної частини прибутку у процесі розподілу може бути підвищена.

Висновки з проведеного дослідження. Потреба ефективного й безперервного управління підприємством переважно залежить саме від ролі прибутку в його розвитку й забезпеченні інтересів власників і працівників. Управління прибутком – процес вироблення і прийняття управлінських рішень, виходячи з усіх основних аспектів його формування, розподілу та використання на підприємстві.

Система управління прибутком формується у межах підприємства, регламентуючи ті чи інші управлінські рішення. Систему управління прибутком автор трактує як комплексну, інтегровану в загальну концепцію управління підприємством систему, орієнтовану на виконання тактичних і стратегічних завдань, у якій передбачається можливість моделювання альтернативних варіантів їх виконання на основі виявлення та аналізу чинників, що впливають на обсяг прибутку, з метою досягнення певного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства з урахуванням його потенційних можливостей і обмежень зовнішнього середовища. Отже, найбільш важлива мета системи управління прибутком – це сприяння максимізації добробуту власників підприємства у поточному і майбутньому періодах.

Під час дослідження з'ясовано, що організаційна та управлінська структура торговельної мережі, а також інші проаналізовані чинники дають змогу впровадити ефективну систему обліку прибутку за центрами відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; [пер. с фр. Е.П. Островской]. – [4-е изд., испр.]. – М. : Группа «Прогресс» : Универс, 1993. – 175 с.
2. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торговля і ринок України. – 2008. – № 14. – Т. 2. – С. 81–86.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
4. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В.І. Блонська, П.П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92–104.
5. Бурденко И.М. Финансовое состояние предприятия: стратегия обеспечения устойчивости / И.М. Бурденко. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 608 с.
6. Бухгалтерський облік в торгівлі: Підручник для студ. вищих навч. закладів / Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, Ю.І. Осадчий та ін.; Під ред. Ф.Ф. Бутинця, Н. М. Малюги. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Ж.: ЖІТІ. ПП «Рута», 2002. – 576 с.
7. Валевич Р.П. Экономика торговой организации / Р.П. Валевич, Г.А. Давидова. – Минск : Высшейшая школа, 2008. – 371 с.
8. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна, В.П. Шило // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 237–245.
9. Грабова Н.М., Добровський В.М. Бухгалтерський облік у торгівлі: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл.; Під ред. М.В. Кужельного. – К.: А.С.К., 2004. – 794 с. – (Серія «Економічна освіта»).
10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібник / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
11. Худа В.В. Торговельний прибуток як фінансовий інструмент активізації підприємництва / В.В. Худа // Вісник Львівської державної фінансової академії : зб. наук. статей. Серія: Економічні науки / голов. ред. Буряк П.Ю. – Львів : Львів. держ. фін. акад., 2005. – 430 с.

УДК 005.21:631.11

Голік В.В.

*аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ»**

У статті проаналізовано різні підходи науковців до трактування змісту стратегії. Запропоновано авторський підхід до розуміння поняття «стратегія» у сучасних умовах розвитку економіки. Побудовано модель стратегії підприємства, що наочно відображає суть поняття «стратегія» через взаємодію та взаємозв'язок її елементів. Розглянута модель відображає також основну ціль та ключову сутнісну рису стратегії – забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства на довгострокову перспективу на засадах сталого розвитку через формування та реалізацію конкурентних переваг за усіма напрямками діяльності підприємства. Визначено принципи, яким повинна відповідати стратегія відповідно до запропонованої моделі.

Ключові слова: стратегія підприємства, стратегічне управління, конкурентоспроможність, сільськогосподарське підприємство.

Голік В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «СТРАТЕГИЯ»

В статье проанализированы различные подходы ученых к трактованию содержания стратегии. Предложен авторский подход к пониманию понятия «стратегия» в современных условиях развития экономики. Построена модель стратегии предприятия, которая наглядно отражает суть понятия «стратегия» через взаимодействие и взаимосвязь ее элементов. Рассматриваемая модель отражает также основную цель и ключевую существенную черту стратегии – обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия на долгосрочную перспективу на принципах устойчивого развития через формирование и реализацию конкурентных преимуществ по всем направлениям деятельности предприятия. Определены принципы, которым должна соответствовать стратегия согласно предложенной модели.

Ключевые слова: стратегия предприятия, стратегическое управление, конкурентоспособность, сельскохозяйственное предприятие.

Holik V.V. CONCEPTUAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE MEANING OF THE CONCEPT «STRATEGY»

Different approaches to interpretation of scientific content of strategy are examined. The author approach to understanding the concept of «strategy» under current conditions of the development of economy is proposed. The model of strategy of enterprise is constructed that visually captures the essence of the concept of «strategy» through interaction and interrelation of its elements. The model also reflects the basic purpose and key essential feature of strategy – providing a high level of competitiveness for a long term on basis of sustainable development through the formulation and implementation of competitive advantages on all directions of enterprise. The principles that strategy must comply are determined according to the proposed model.

Keywords: enterprise strategy, strategic management, competitiveness, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Найважливішою проблемою розвитку сільськогосподарських підприємств у сучасних складнопрогнозованих умовах господарювання, які характеризуються динамічністю конкурентного середовища, є пошук ефективних шляхів формування конкурентних переваг і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Одним із актуальних підходів до вирішення завдання є запровадження ефективної системи стратегічного управління, спрямованого на формування та реалізацію конкурентоспроможних стратегій.

Уточнення змісту стратегії відповідно до сучасних умов розвитку економіки з акцентуванням на окремих аспектах її сутності, виділенням важливих елементів та їх взаємозв'язків дозволить формувати ефективний напрям розвитку підприємства за всіма сферами діяльності, забезпечити гнучкість та адаптивність підприємства до змін, враховувати інтереси усіх учасників ринку та перетворить стратегію на ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність поняття «стратегія» з виділенням її складових елементів і їх взаємозв'язок, а також принципи формування та фактори впливу, значення стратегії у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Мескон, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, А. Чандлер, О.С. Віханський, О.Д. Гудзинський І.А. Ігнат'єва, Г.І. Кіндрацька, П.Г. Клівець, М.І. Книш, Н.В. Куденко, М.Г. Са-

єнко, С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хит'юк, З.Є. Шершньова, А.Ю. Юданов. Однак питання визначення змісту поняття «стратегія» є недостатньо вивченим і потребує подальших досліджень та уточнень відповідно до розвитку теорії стратегічного управління та постійних змін діяльності підприємства, що його зумовлюють, оскільки певний підхід до розуміння стратегії визначає основні параметри системи стратегічного управління підприємства, спрямованого на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Багатоаспектність та неоднозначність поняття «стратегія» ускладнюють можливість однозначного і вичерпного тлумачення цієї категорії, а стрімкий розвиток економіки та динамічна зміна умов господарювання обумовлюють об'єктивну необхідність постійного уточнення та доповнення визначень стратегії, трактування змісту останньої відповідно до розвитку теорії, методології та практики стратегічного управління з метою адаптації сільськогосподарських підприємств до змін та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на довгострокову перспективу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд основних підходів науковців до розуміння змісту поняття стратегії та уточнення сутності поняття відповідно до умов розвитку економіки і теорії стратегічного управління, а також виділення важливих принципів, яким повинна відповідати стратегія.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «стратегія» та пов'язані з його використанням

ідеї, які нині досить актуальні й набули широкого застосування в економіці та управлінні, прийшли в економічну науку із військової сфери. Сам термін «стратегія» походить від грецького «strategia», англійською «general», тобто «воєначальник». Хоча термін вважається грецьким, але греки не використовували саме це слово. Грецьким еквівалентом сучасному слову «стратегія» були «strategike episteme» (знання генерала) або «strategon sophia» (мудрість генерала) [1]. У первісному своєму значенні термін «стратегія» означав уміння складати загальний план військової компанії. В економічній практиці стратегія постає як система правил і способів реалізації концепції розвитку підприємства [2, с. 23].

Багатоаспектність, багатоплановість стратегії є передумовою різних підходів до її тлумачення, серед яких найпомітніші: погляд на неї як на мету управління (ідеальну модель підприємства, в якій реалізується бачення його керівників, власників); позиція на ринках (орієнтує на посилення конкурентної позиції, розширення участі на ринках, захоплення нових ринків); зразок (є джерелом прагнення підприємства наблизитися до еталона – фірми, що процвітає) [2, с. 9].

У сучасній літературі можна відокремити дві основні концепції стратегії підприємства: філософську і організаційно-управлінську. Філософська концепція наголошує на загальному значенні стратегії для підприємства та асоціює її з цілями, цінностями, пріоритетами і напрямками розвитку підприємства. Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкретними рішеннями та вказівками, діями та заходами, методами та прийомами щодо здійснення стратегічної діяльності на підприємстві і визначає альтернативні шляхи дотримання цінностей і напрямів розвитку підприємства при досягненні його довготермінових цілей. Тобто дана концепція асоціює стратегію з процедурами підготовки і забезпечення успішної довгострокової діяльності підприємства. У цьому контексті «стратегію фірми» (тут фірма і підприємство розглядаються як синоніми) можна трактувати і, власне, трактують по-різному, розглядають під різним ракурсом: і як засіб, і як результат (ціль), і як процес. Це пов'язано з його конкретним застосуванням (даного терміну, даного поняття, даної категорії) [3, с. 9].

Деякі автори [4, с. 13] виділяють наступні підходи до трактування поняття «стратегія». Перший підхід – цільовий, акцентує увагу на необхідності формування стратегічних цілей підприємства. Другий підхід може бути визначений як «спосіб дій» або «спосіб поведінки». Прибічники цього підходу найважливішою складовою стратегії вважають чітке формулювання певної лінії поведінки підприємства, що забезпечує досягнення його цілей з врахуванням специфіки зовнішнього середовища і потенціалу підприємства. Ряд вчених визначає стратегію як конкретний плановий документ, ставлячи основною задачею необхідність формалізації стратегії. Не зменшуючи значущості формування стратегічного плану, слід зазначити, що стратегія і стратегічний план – різні поняття і їх не можна отожднювати.

Г. Мінцберг запропонував п'ять тлумачень поняття «стратегія» [5, с. 11-21]:

1) стратегія як план (стратегія є план, якийсь вид свідомо і навмисно розробленої послідовності дій, дороговказівна лінія (або ряд таких ліній), якої дотримуються у конкретній ситуації);

2) стратегія як спритний прийом (спритний прийом, свого роду «маневр», що вживаються з метою перехитрити противника або конкурента);

3) стратегія як патерн (принцип поведінки, стійка схема дій; стратегія – і заздалегідь продумана, і така, що формується з ходом розвитку подій, – є певна послідовність у поведінці);

4) стратегія як позиція (співвідношення організації із зовнішнім середовищем, тобто стратегія стає опосередковуючою силою, або «посередником»);

5) стратегія як перспектива (концепція; винахід, фантазія, продукт чистіс уяви, незалежно від того, розробляється вона навмисно для регулювання поведінки в майбутньому або ж вилучається з минулого досвіду).

При цьому автор зазначає, що «всі розглянуті визначення взаємопов'язані, жодне з них не може вважатися єдино вірним. У якомусь сенсі дефініції самостійні, але в більшій мірі кожна з них немислима без інших. Не всі плани стають принципами поведінки, і не всі патерни виникають на основі плану. Деякі хитрі прийоми не піднімаються до рівня позиції, тоді як деякі стратегії є чимось більшим, ніж просто позиція, але все ж меншим, ніж перспектива. Кожне визначення стратегії додає щось важливе до нашого розуміння, орієнтує нас на те, щоб задавати нові фундаментальні питання щодо природи організації в цілому» [5, с. 20].

З нашої точки зору, для більш повного і глибокого розкриття змісту стратегії доцільно систематизувати численні трактування даного поняття сучасними науковцями у таблицю 1.

Аналіз наведених трактувань поняття «стратегія» вказує на те, що більшість науковців під стратегією розуміють напрям розвитку підприємства (через окреслені цілі підприємства); план діяльності підприємства; правила дій або поведінки. У сучасних умовах розвитку економіки стратегію необхідно розуміти через поєднання трьох вищезазначених аспектів: чітко визначених цілей розвитку підприємства, комплексного плану та конкретних заходів їх досягнення. При цьому слід враховувати, що, як зазначає І.А. Ігнат'єва [10, с. 214], стратегія підприємства є об'єднуючим механізмом цілей, можливостей (потенціалу) та умов (зовнішнього середовища).

Г. Мінцберг, Дж. Куїнн і С. Гошал також стверджують, що ефективна формальна стратегія повинна містити в собі три найважливіші складові: 1) основні ланцюги (або завдання) діяльності; 2) найбільш суттєві елементи політики, направляючі або обмежуючі поле діяльності; 3) послідовність основних дій (або програми), спрямованих на досягнення поставлених цілей і які не виходять за межі обраної політики [18, с. 29].

У сучасному менеджменті найбільш правильним є розуміння стратегії, що враховує два аспекти. Перший аспект – формулювання стратегії, другий – її виконання. Формулювання стратегії є становленням ідеальної аналітичної мети, тоді як її виконання має передусім адміністративне наповнення. Таким чином, стратегія повинна включати цілі і комплекс дій, які мають вирішальний характер для підприємства і відрізняють його від інших підприємств [4, с. 13].

Характерною ознакою стратегії сільськогосподарського підприємства є врахування низки об'єктивних і суб'єктивних галузевих особливостей, які здійснюють вплив на функціонування сільськогосподарських підприємств [19, с. 26]. До об'єктивних належать: неконтрольований вплив природо-кліматичних умов на сільське господарство; сезонність виробництва; тривалий часовий інтервал між періодами понесення витрат та отриманням доходу; використання

Таблиця 1

Трактування поняття «стратегія» сучасними науковцями

Визначення поняття «стратегія»	Автор, джерело
Набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності: правила, використовувані при оцінці результатів діяльності фірми в сьогоденні й у перспективі; правила, за якими складаються відносини фірми з її зовнішнім середовищем, що визначають які види продукції та технології вона розроблятиме, куди і кому збувати свої вироби, яким чином домагатися переваги над конкурентами (продуктово-ринкова стратегія або стратегія бізнесу); правила, за якими встановлюються відносини і процедури усередині організації (організаційна концепція); правила, за якими фірма веде свою повсякденну діяльність (основні оперативні прийоми)	І. Ансофф [6, с. 78-79]
Встановлений набір напрямів діяльності (цілей і способів їх досягнення) для забезпечення максимально ефективного функціонування і розвитку підприємства за рахунок формування і раціонального використання його конкурентних переваг	С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько [4, с. 14]
Наступальні чи оборонні дії, спрямовані на створення стійкого становища в галузі, з метою успішного подолання п'яти чинників конкуренції і, отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень фірми	М.-Е. Портер [7, с. 51]
Довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин всередині організації, а також позиції організації в оточуючому середовищі, що приводять організацію до її цілей	О.С. Віханський [8, с. 87-88]
Форма прояву управлінської діяльності, взаємозв'язку мети та способу її досягнення; засіб для досягнення певних цілей	О.Д. Гудзинський [9, с. 210]
Довгострокова програма діяльності організації, яка постійно піддається контролю, оцінюється та коригується в процесі її реалізації	І.А. Ігнат'єва [10, с. 217]
Узагальненою моделлю дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії	Б. Карлоф [11, с. 148]
Узагальнена програма діяльності (модель дій), спрямована на досягнення підприємством бажаного етапу, мети (статусу на ринку, соціально-економічних показників) завдяки ефективному розподілу, координації та використанню ресурсів	П.Г. Клівець [2, с. 8]
Координуючий, об'єднуючий фактор між цілями і ресурсами фірми	Н.В. Куденко [12, с. 11]
Констатація того, які плани має підприємство і як воно збирається їх досягти; це також констатація наміру, що визначає засоби для досягнення цілей, пов'язаних з довгостроковим розподілом ресурсів підприємства, із гнучкою відповідністю цих ресурсів і здібностей особливостям зовнішнього оточення	В.Д. Савченко, М.І. Байдик, Р.М. Шелудько [13, с. 10-11]
Систематичний план потенційної поведінки підприємства в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей,	
а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості	М.Г. Саєнко [14, с. 9]
Детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей	М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [15, с. 324]
Визначення основних довгострокових цілей разом з відповідним планом дій та розподілом ресурсів для їх досягнення	А. Чандлер [16, с. 15-16]
Специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься зараз та у перспективі, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану	З.Є. Шершньова [17, с. 235]

Джерело: систематизовано автором на основі огляду вищевказаних джерел

у виробничому процесі частини продукції власного виробництва; різні терміни зберігання та умови реалізації продукції; використання як засобів та предметів праці живих організмів; використання землі як одного з ресурсів виробництва; до суб'єктивних відносять: реформи в аграрному секторі економіки України (приватизація об'єктів АПК, розвиток нових форм господарювання на селі, регулювання земельних відносин); низький рівень концентрації та монополізації сільськогосподарського виробництва; дотаційність аграрного сектору економіки; низька рентабельність сільськогосподарської діяльності; необхідність постійного визначення ринкової вартості біологічних активів. Крім галузевих особливостей, виробничий процес у сільському господарстві залежить і від науково-технічних, біологічних, соціальних та економічних чинників [19, с. 26].

З огляду на посилення конкуренції, динамічність змін зовнішнього середовища, низький рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та гостру необхідність адаптації до означених умов діяльності, стратегія повинна забезпечувати формування та реалізацію конкурентних переваг підприємства у різних сферах його діяльності, що гаранту-

ватиме високий рівень його конкурентоспроможності. Крім того, стратегія кожного підприємства повинна враховувати інтереси усіх учасників ринку та базуватися на принципах сталого розвитку – гарантувати досягнення соціального, економічного та екологічного ефектів у процесі діяльності підприємства. Враховуючи означені елементи стратегії підприємства, можна побудувати модель стратегії (рис. 1).

На основі аналізу представлених у таблиці трактувань поняття «стратегія» та з урахуванням побудованої моделі стратегії підприємства можна сформулювати власне визначення даного поняття: стратегія підприємства як відкритої соціально-економічної системи – це довгостроковий комплексний план розвитку підприємства та ефективний механізм його реалізації, які ґрунтуються на сформованому потенціалі підприємства, адекватному умовам та вимогам зовнішнього середовища, використовують наявні можливості зовнішнього середовища, враховують інтереси усіх учасників ринку й галузеві особливості діяльності підприємства та спрямовані на реалізацію визначених аспектів напряму розвитку підприємства з метою формування та реалізації конкурентних переваг і забезпечення високого рівня конкурентоспро-

можності підприємства на довгострокову перспективу.

Для цього стратегія повинна відповідати таким принципам:

1. Обґрунтованість (кожне положення стратегії повинно бути підтвержене науковими дослідженнями, що забезпечує її реалістичність).

2. Прозорість (стратегія повинна мати чіткий і зрозумілий виклад, містити механізми доведення її положень, логіки і цільових орієнтирів до виконавців).

3. Легітимність (розуміння і прийняття її існуючими інституціями).

4. Адекватність (стратегія повинна максимально врахувати і використовувати національні, регіональні особливості конкретної економічної ситуації, в якій реалізується).

5. Підконтрольність (доступність не лише щодо сприйняття, а й щодо здійснення, наявність чітко визначених критеріїв реалізації, досягнення конкретних результатів, чітких їх оцінок).

6. Логічність (пропоновані стратегічні рішення повинні базуватися на глибокому аналізі ситуації, обґрунтованих висновках) [2, с. 11].

7. Структурно-динамічна раціональність (внутрішня цілісність, збалансованість та ефективна взаємодія складових елементів стратегії, що гарантує синергетичний ефект).

8. Альтернативність (наявність альтернативних варіантів, які охоплюють усі сфери діяльності підприємства та пропонують різні сценарії його розвитку).

9. Конкурентоспроможність (спрямованість на зміцнення наявних та формування і реалізацію нових конкурентних переваг, спроможність успішно конкурувати із конкурентами).

10. Адаптивність (забезпечення швидкості та гнучкості реагування на зміни зовнішнього середовища).

11. Гармонійність (урахування інтересів усіх учасників ринку, дотримання принципів сталого розвитку, виконання суспільно значимої функції).

12. Ефективність (забезпечення ефекту від реалізації у процесі діяльності підприємства).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, враховуючи різні підходи науковців до трактування змісту поняття «стратегія», а також умови та вимоги динамічного середовища діяльності підприємства як відкритої соціально-економічної системи, стратегію необхідно розуміти як довгостроковий комплексний план розвитку підприємства та ефективний механізм його реалізації, які ґрунтуються на сформованому потенціалі підприємства, адекватному умовам та вимогам зовнішнього середовища, використовують наявні можливості зовнішнього середовища, враховують інтереси усіх учасників ринку та спрямовані на реалізацію усіх визначених аспектів напрямку розвитку підприємства з метою формування та реалізації конкурентних переваг та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Дотримання розглянутих принципів, яким повинна відповідати стратегія, дозволяє створити необхідні умови для досягнення основної цілі стратегії, яка відображає також і її ключову сутнісну рису, – забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства на довгострокову перспективу

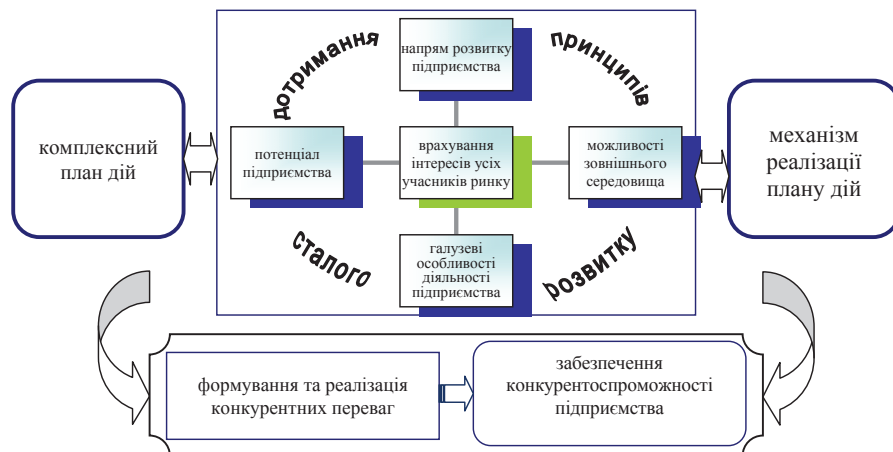


Рис. 1. Модель стратегії підприємства

Джерело: розроблено автором за результатами проведених досліджень

засадах сталого розвитку через формування та реалізацію конкурентних переваг за всіма напрямками діяльності підприємства.

Проте багатоаспектність і неоднозначність поняття «стратегія», стрімкий розвиток теорії, методології та практики стратегічного управління і динамічна зміна умов зовнішнього середовища обумовлюють об'єктивну необхідність постійного удосконалення та уточнення змісту стратегії, з акцентуванням на певних її аспектах згідно із продиктованими зовнішнім середовищем умовами і вимогами та, відповідно, поставленими підприємством цілями і завданнями як реакцією на ці вимоги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Rich Horwath, «The Origin of Strategy», Strategic Thinking Institute, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://strategyskills.com/Articles_Samples/origin_strategy.pdf
- Клівець П.Г. Стратегія підприємства [Текст] : навч. посіб. / П.Г. Клівець. – К. : Академвидав, 2007. – 320 с.
- Трояновська О.Б. Конспект лекцій з курсу «Стратегія підприємства» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, денної і заочної форм навчання напрямку підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства») / О.Б. Трояновська ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 121 с.
- Довбня С.Б. Стратегія підприємства : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитко М.М. – Дніпропетровськ : НМетаАУ, 2011. – 71 с.
- Henry Mintzberg, «Five Ps for Strategy», California Management Review, Fall 1978.
- Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / Ансофф І. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
- Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Портер Майкл Е.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський] – К. : Основи, 1997. – 390 с.
- Виханський О.С. Стратегическое управление : учебник / Виханський О.С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2003. – 296 с.
- Гудзинський О.Д. Менеджмент підприємницької діяльності [Текст] : навч. посіб. / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; заг. ред. О.Д. Гудзинського ; Ін-т підготов. кадрів держ. служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 321 с.
- Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник [для студ., аспір. та викл. вищ. навч. закл.] / Ігнат'єва І.А. – К. : Каравела, 2008. – 480 с.
- Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Карлоф Б. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
- Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навч. посібник. [для студ. вищ. навч. закл.] / Куденко Н.В. – вид. 2-ге, без змін. ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» – К. : КНЕУ, 2006. – 152 с.
- Савченко В.Д. Стратегія підприємства : навч. посіб. / Савчен-

- ко В.Д., Байдик М.І., Шелудько Р.М. ; Харківський національний аграрний ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2004. – 206 с.
14. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства [Текст] : навч. посіб. / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
 15. Мескон Майкл Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / Мескон Майкл Х., Альберт Майкл, Хедоури Франклин. – Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.А. Майорова (пер.). – М. : Дело, 2000. – 704 с.
 16. Chandler A.D. Strategy and Structure Cambridge: Chapters in the History of the Industrial Enterprises / A.D. Chandler. – Cambridge, Mass. : MIT Press, 1962.
 17. Шершньова З.Є. Стратегічне управління [Текст] : підручник / З.Є. Шершньова ; Київський національний економічний ун-т. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 700 с.
 18. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Кактуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
 19. Мискін Ю.І. Галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та їх вплив на аналітичне забезпечення менеджменту / Мискін Ю.І. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 316-327.

УДК 338.2

Грицюк Н.О.

*асистент кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглядається проблематика формування стратегії розвитку вітчизняних підприємств, спираючись на основи податкової політики. Перепонами у даному аспекті розвитку підприємства є нездорове ринкове середовище, а саме високий рівень тіньової економіки, що викликаний податковою політикою підприємства. Наукові праці, що описують формування податкової політики з максимальною корисністю та ефективністю для суб'єкта підприємницької діяльності, призводять до формування ненадійної системи та нездорового зовнішнього середовища. Адаже надто вузька межа існує між звичайною законною мінімізацією та незаконним ухиленням від сплати податків.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку, податкова політика, тіньова економіка, податкове середовище.

Грицюк Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИНЦИПАХ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье рассматривается проблематика формирования стратегии развития отечественных предприятий, опираясь на основы налоговой политики. Препятствиями в данном аспекте развития предприятия является нездоровая рыночная среда, а именно высокий уровень теневой экономики, вызванный налоговой политикой предприятия. Научные труды, описывающие формирование налоговой политики с максимальной полезностью и эффективностью для субъекта предпринимательской деятельности, приводят к формированию ненадежной системы и нездоровой внешней среды. Ведь слишком узкая граница существует между обычной законной минимизацией и незаконным уклонением от уплаты налогов.

Ключевые слова: стратегия, стратегия развития, налоговая политика, теневая экономика, налоговая среда.

Grytsyuk N.A. FORMATION DEVELOPMENT STRATEGY ON THE BASIS TAX POLICY IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT

In this article considered the problems of development strategy enterprises, based on the tax policy. Unhealthy market environment, such as the high level of the shadow economy, which is caused by tax policies enterprises are the main obstacles to enterprise development. To resolve this problem and establish healthy market linkages described below.

Keywords: strategy, strategy development, tax policy, the shadow economy, tax environment.

Постановка проблеми. Стратегічне управління та формування стратегії є парадигмою економічної теорії розвитку підприємства ХХ століття. Враховуючи динамічний розвиток економіки та високу конкуренцію на ринку, підприємству для успішного функціонування необхідно визначити пріоритетний напрям діяльності з досягнення конкретних цілей, що забезпечить йому довгострокові переваги та місце на ринку.

Українська економіка сьогодні характеризується високим рівнем тіньової економіки, основною причиною якої є невизначеність та непередбачуваність економічної кон'юнктури зовнішнього середовища навіть на середньостроковий період, що, відповідно, тягне за собою неможливість спрогнозувати розвиток підприємства та розробити надійну стратегію розвитку. Обираючи стратегію максимальних прибутків у короткостроковому періоді, підприємства нерідко вдаються до ухилення від сплати податків або ж пошуком різносторонніх шляхів їх мінімізації. Що ще більше загострює ситуацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стратегічних досліджень підприємства присвячені роботи зарубіжних та українських вчених, серед яких: Ф. Селєзнік, А. Чандлер, К. Ендюс [1], І. Ансофф [2], М. Портер [3], Л.Г. Ліпич, А.О. Фатенюк-Ткачук [4], В.А. Горемікін [5].

Постановка завдання. Вирішення проблеми тіньової економіки потребує якісно іншого підходу до формування стратегії розвитку, основа якого лежить у принципах податкової політики. Дослідження цього взаємозв'язку і буде формувати основне завдання статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія і практика стратегічного менеджменту обґрунтувала наявність і залежність різних рівнів стратегій на підприємстві. Процес стратегічного планування для кожного підприємства є індивідуальним, оскільки залежить від багатьох чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Вивчення та узагальнення цих чинників дозволяє визначити загальні наслідки

і тенденції від прийняття стратегічних рішень для підприємства.

Оскільки підприємство функціонує у певному середовищі, яке характеризується мінливістю та нестійкістю, можливі три варіанти прогнозних змін у ньому:

1. Стабільне зовнішнє середовище – характеризується чітко сформульованими нормами та принципа-

ми поведінки, які є відносно сталими протягом тривалого періоду.

2. Мінливе зовнішнє середовище – характеризується в основному стабільною ситуацією з прогнозованими змінами.

3. Ризикове зовнішнє середовище – характеризується частими змінами прийнятих норм та законів, неможливістю прогнозувати ситуацію в майбутньому.

Таблиця 1

Формування стратегії розвитку підприємства на засадах податкової політики в мінливому зовнішньому середовищі

Етапи формування стратегії розвитку підприємства	Варіанти ринкового становища підприємства та поведінки на ньому			
1. Визначення терміну діяльності підприємства	Довгострокова перспектива		Короткострокова перспектива	
2. Характеристика стану та цілей підприємства	Нове або існуюче підприємство з перспективою розвитку, прагне організувати та визначити напрями свого розвитку на 5-10 і більше років.	Нове підприємство з обмеженими ресурсами або підприємство яке працює в галузі, що підлягає спрощеному режиму оподаткування в країні. Слід зазначити що пільги в оподаткування які надаються державою повинні бути реінвестовані в підприємство [ПКУ].	Існуюче підприємство перебуває не в найкращому становищі, відчутна гостра недостатність обігових коштів.	Існуюче або нове підприємство планує швидкий вихід на ринок з максимальними цінами на продукцію, розраховує на високі та швидкі прибутки зі короткостроковим перебуванням на ринку.
3. Вибір податкової політики підприємства	Бездоганної ділової репутації	Оптимізації	Мінімізації	Ухилення
4. Визначення стратегії розвитку	1. Розширення ринку. 2. Завоювання довіри покупців. 3. Формування довгострокових стійких зв'язків. 4. Стратегія відмінної якості.	1. Розширення підприємства. 2. Покращення якості. 3. Захист навколишнього середовища і виробництво товарів на альтернативних джерелах енергії (підвищення енергоефективності п.158.2 ПКУ). 4. Виробництво інноваційних продуктів.	1. Скорочення. 2. Ліквідації. 3. Зменшення витрат.	1. Максимальних короткочасних прибутків.

Складено автором

Таблиця 2

Формування стратегії розвитку підприємства на засадах податкової політики у ризиковому зовнішньому середовищі

Етапи формування стратегії розвитку підприємства	Варіанти ринкового становища підприємства та поведінки на ньому			
1. Визначення терміну діяльності підприємства	Короткострокова перспектива			
2. Характеристика стану та цілей підприємства	Нове або існуюче підприємство з перспективою розвитку, може спрогнозувати свою діяльність максимум на 3-5 років	Нове підприємство з обмеженими ресурсами або підприємство яке працює в галузі, що підлягає спрощеному режиму оподаткування в країні. Слід зазначити що пільги в оподаткування які надаються державою повинні бути реінвестовані в підприємство [ПКУ]	Існуюче підприємство перебуває не в найкращому становищі, відчутна гостра недостатність обігових коштів	Існуюче або нове підприємство планує швидкий вихід на ринок з максимальними цінами на продукцію, розраховує на високі та швидкі прибутки зі короткостроковим перебуванням на ринку
3. Вибір податкової політики підприємства	Бездоганної ділової репутації, Мінімізації	Оптимізації, Мінімізації	Мінімізації, Ухилення	Ухилення
4. Визначення стратегії розвитку	1. Розширення ринку збуту. 2. Підвищення рентабельності. 3. Зменшення витрат.	1. Покращення якості. 2. Виробництво інноваційних продуктів.	1. Скорочення. 2. Ліквідації. 3. Зменшення витрат.	1. Максимальних короткочасних прибутків

Складено автором

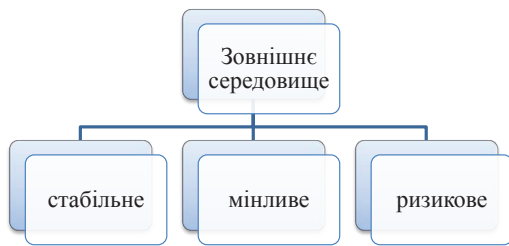


Рис. 1. Види зовнішнього середовища

Залежно від середовища, в якому здійснює свою господарську діяльність підприємство, буде формуватися його стратегія на засадах податкової політики.

Отже, виходячи з таблиці 1, якщо підприємство формує довгострокову стратегію розвитку, що передбачає планування діяльності на 5-10 років, то у такому випадку обов'язковою умовою є вибір податкової політики «бездоганної ділової репутації» або податкової політики оптимізації.

Для ризикового зовнішнього середовища важко передбачити зміни, а отже, і важко сформулювати довгострокові цілі та корпоративну (довгострокову)

X	X	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Розширення підприємства ✓ Покращення якості ✓ Захист навколишнього середовища і виробництво товарів на альтернативних джерелах енергії ✓ Виробництво інноваційних продуктів 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Розширення ринку ✓ Завоювання довіри покупців ✓ Формування довгострокових стійких зв'язків ✓ Стратегія відмінної якості
✓ Максимальних короточасних прибутків	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Скорочення ✓ Ліквідації ✓ Зменшення витрат 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Покращення якості ✓ Виробництво інноваційних продуктів 	✓ Розширення ринку збуту
<i>Ухилення від сплати податків</i>	<i>Мінімізація податкових платежів</i>	<i>Податкова оптимізація</i>	<i>Бездоганна ділова репутація</i>

Рис. 1. Матриця вибору стратегії розвитку підприємства на основі податкової політики

стратегію, тому поведінка підприємства розглядатиметься лише в короткостроковому періоді з формуванням бізнес стратегії (короткострокової) (табл. 1 та 2).

Як видно з таблиці 2, підприємство зацікавлене у високій рентабельності зі швидким поверненням вкладеного капіталу, отже, перевага надаватиметься скороченню витрат, у т.ч. на податкові платежі з отриманням максимальних прибутків за короткий період часу.

У стабільному зовнішньому середовищі підприємство буде орієнтуватися на довгострокову перспективу, і навіть у випадку, коли воно переживає важкі часи, буде намагатися зберегти хороші відносини із постачальниками, клієнтами та органами державної влади, буде турбуватися про свою репутацію, а отже дотримуватися букви закону.

Таким чином, можна сформувати матрицю вибору стратегії розвитку підприємства в залежності від податкових витрат (C_t) підприємства у часі (t) (рис. 1).

Як ми зазначали вище, політика ухилення від сплати податків та мінімізація податкових платежів несумісна з поняттям розвитку, тобто їх використання неадекватне і неможливе у довгостроковому періоді.

Слід додати, що стратегія розвитку підприємства – це стратегія, яка забезпечить перехід підприємства на якісно новий стан на основі нових цінностей, норм та правил поведінки. На відміну від звичайного розуміння поняття стратегії підприємства, яка також може включати і скорочення, ліквідацію або ж утримання стабільної позиції.

Стратегія захисту навколишнього середовища і виробництво товарів на альтернативних джерелах енергії, виробництво інноваційних продуктів формується на основі оптимізації податкових платежів, оскільки нормативними актами законодавчих та виконавчих органів України передбачено ряд пільг та стимулів для підприємств, які вкладають кошти у розвиток інноваційної продукції та в умовах енергетичної кризи вкладають кошти та розвивають виробництво на альтернативних видах енергії.

Таблиця 3

Формування стратегії розвитку підприємства на засадах податкової політики у стабільному зовнішньому середовищі

Етапи формування стратегії розвитку підприємства	Варіанти ринкового становища підприємства та поведінки на ньому		
1. Визначення терміну діяльності підприємства	Довгострокова перспектива		
2. Характеристика стану та цілей підприємства	Нове або існуюче підприємство з перспективою розвитку, прагне організувати та визначити напрями свого розвитку на 5-10 і більше років.	Нове підприємство з обмеженими ресурсами або підприємство яке працює в галузі, що підлягає спрощеному режиму оподаткування в країні. Слід зазначити що пільги в оподаткування які надаються державою повинні бути реінвестовані в підприємство [ПКУ].	Існуюче підприємство перебуває не в найкращому становищі, відчутна гостра недостатність обігових коштів.
3. Вибір податкової політики підприємства	Бездоганної ділової репутації	Оптимізації	Оптимізації
4. Визначення стратегії розвитку	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення ринку. 2. Завоювання довіри покупців. 3. Формування довгострокових стійких зв'язків з клієнтами. 4. Стратегія відмінної якості. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення підприємства. 2. Покращення якості. 3. Захист навколишнього середовища і виробництво товарів на альтернативних джерелах енергії (підвищення енергоефективності п.158.2 ПКУ). 4. Виробництво інноваційних продуктів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення. 2. Ліквідації. 3. Зменшення витрат. 4. Стабілізації.

Окремо податковий кодекс передбачає пільги у сплаті податку на прибуток для підприємств паливно-енергетичного комплексу, сільськогосподарських товаровиробників, виробників дитячого харчування, підприємств, що надають загальношкільні та дошкільні освітні послуги, підприємствам страхової діяльності лише у випадку, якщо сума коштів недоплачених у бюджет буде спрямована на розвиток підприємства, оновлення основних та виробничих фондів, покращення технологій та таке інше, тому тут доречним буде формування стратегії розширення підприємства та покращення якості. Прикінцеві положення податкового кодексу на період до 5 років забезпечують пільгами в оподаткуванні податку на прибуток окремі підприємства поліграфії, кінематографу, машинобудування, суднобудування, легкої промисловості, готельного бізнесу, виробників енергії і біопалива, обладнання, техніки, устаткування на альтернативних видах палива

Стратегія розширення ринку, завоювання довіри покупців та формування довгострокових стійких зв'язків, відмінної якості – всі вони базуються на зовнішніх довгострокових надійних зв'язках підприємства з іншими учасниками ринкових відносин, в основі яких лежить відповідальність внутрішня корпоративна культура та податкова культура як один з її підвидів. Тобто все це формує набір цінностей, які поділяють керівництво та працівники підприємства, створює норми, які визначають правила поведінки та передаються від одного покоління до іншого і впливають на управлінські рушення, відносини із зовнішніми контрагентами.

Для клієнтів, партнерів, постачальників та податкової адміністрації однаково важливими є дотримання зобов'язань, виконання норм чинних законодавчих актів та договірних умов, дотримання стандартів якості – всі ці норми знаходяться в резонансі і порушення одного веде до порушення інших. Саме тому податкова політика бездоганної ділової репутації є основою для формування стратегії розширення ринку, відмінної якості, завоювання довіри покупців та формування довгострокових стійких зв'язків.

Податкова політика повинна вивчатися у тісному взаємозв'язку з результатами діяльності підприємства, географічним розташуванням, характером приналежності капіталу, величиною міста та віддаленістю від центру адміністративного регулювання, дати заснування та періоду, протягом якого функціонує підприємство.

Результати дослідження Торстена Бека, Чена Ліна та Юе Ма університетів Лондона та Гон-Конгу, що була опублікована в квітні 2014 року [6, р. 806], висвітлили рівень ухилення від сплати податків більше ніж на 64 тис. підприємств у розрізі 102 країн світу за період з 2002 по 2010 роки.

Вони виявили більшу схильність в ухиленні у сплаті податків на підприємствах, що розташовані у невеликих містах та невеликих за розміром. Результати дослідження визначили також вплив інших інституційних факторів, таких як прозорість фінансової політики у різних країнах та зафіксували ефективність цілеспрямованого акумулювання коштів та доступу до інформації проведеної бюджетно-податкової політики урядом у країнах, що розвиваються.

Нами був проведений аналіз податкової політики підприємств хімічної промисловості України та отримані наступні результати:

1. Вибір податкової політики не залежить від прибутковості підприємства.

2. Вибір податкової політики не залежить від розміру підприємства.

3. Підприємства, що засновані після 2000 року, використовують податкову політику бездоганної репутації.

4. У великих містах та містах обласного значення підприємства в основному використовують податкову політику оптимізації податків, в поодиноких випадках – політику мінімізації податкових платежів.

5. Виявлений чіткий взаємозв'язок між податковою політикою та структурою капіталу, а саме чим більша частка зарубіжного капіталу, тим більш агресивна політика сплати податків притаманна для підприємства.

6. Протягом 2005-2013 років прослідковується тенденція до зменшення ухилення від оподаткування та проведення податкової політики відповідно до норм закону.

7. Підприємства з менш агресивною податковою політикою мають більшу рентабельність.

На нашу думку, дослідження пояснює, як варіація вибору податкової політики впливає на реальний сектор економіки, а саме на частку тіньової економіки. Як відомо, чим більша її частка, тим важче її регулювати і впливати на процеси всередині.

Отже, оскільки підприємство є відкритою системою, що функціонує і розвивається у середовищі, узагальнюючий аналіз зв'язків між стратегією розвитку підприємства та його податковою політикою повинен відповідати наступним принципам:

1. Вища стратегічна ціль. Усвідомлення, прийняття і слідування загальній стратегії розвитку у прийнятті управлінських рішень, у тому числі у сфері податків і відносин підприємства та органів державної податкової служби.

2. Орієнтація на перспективу. Керівництво підприємства повинно буди далекоглядним і передбачливим, розуміти наслідки своїх дій у майбутньому.

3. Діяти відповідно до встановлених формальних і неформальних правил поведінки в ринковій економіці. Адже, як відомо, ринкове економіка – це перш за все діяльність у межах чітко визначених правил для кожного гравця ринку.

4. Єдності всіх учасників ринкових відносин, злагоженості процесів в ній.

5. Відкритості інформації у двосторонньому порядку. Тобто інформація повинна бути доступна як на етапі формування бази оподаткування, так і на кожному етапі розподілу та використання податкових платежів та інших надходжень податкового характеру.

Висновки. Податкова політика підприємства – це та ключова ланка відносин між державою на підприємством, що покликана регулювати важливі напрями розвитку підприємства та економіки в цілому, будуючи надійний фундамент для довгострокових взаємовідносин. Теорія і практика управління підприємством обґрунтувала наявність існування різних видів податкової політики та широкого кола методів їх реалізації. Наукові праці, що описують формування податкової політики з максимальною корисністю та ефективністю для суб'єкта підприємницької діяльності, призводять до короткострокових орієнтирів розвитку цих взаємовідносин та формування ненадійної системи та нездорового зовнішнього середовища. Адже надто вузька межа існує між звичайною законною мінімізацією та незаконним ухиленням від сплати податків. Існування такого підходу до формування податкової політики веде до тінізації економіки та інших негативних явищ що спостерігаються сьогодні в економіці країни. Тому,

на нашу думку, слід переглянути основні засади до формування податкової політики підприємства з орієнтацією на довгострокову перспективу, здорову економіку з надійними та стабільними перспективами для розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mintzberg Н. Школи стратегій Н. Mintzberg, В. Ahlstrand, J. Lampel Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 336 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издат. «Вильямс», 2001. – 495 с.
4. Ліпич Л.Г., Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: монографія / Л.Г. Ліпич, А.О. Фатенок-Ткачук. – Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки, 2010. – 220 с.
5. Горемыкин В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-планов / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов. – М. : Ось-9, 2002. – 864 с.
6. The journal of finance – vol. LXIX. NO. 2 – April 2014. – 719-763 p.

УДК 338.24

Гунченко М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту й адміністрування
Полтавського національного університету
імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

У запропонованій статті розглядається використання системи методів управління персоналом у ринкових умовах господарювання. Також розглянуто важливість мотивації у системі менеджменту підприємства, досліджено традиційні та нетрадиційні підходи до стимулювання персоналу. Особливу увагу зосереджено на нематеріальних формах мотивації, наведений досвід вітчизняних та зарубіжних підприємств у сфері мотивації.

Ключові слова: методи управління персоналом, ступінь використання методів управління персоналом, мотивація праці, стимулювання праці, потреба, соціальний пакет, стимул, працівник, персонал, управління людськими ресурсами.

Гунченко М.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА

В предлагаемой статье рассматривается использование системы методов управления персоналом в современных условиях управления. Также рассмотрена важность мотивации в системе менеджмента предприятия, исследованы традиционные и нетрадиционные подходы к стимулированию персонала. Особое внимание сосредоточено на нематериальных формах мотивации, приведен опыт отечественных и иностранных предприятий в сфере мотивации.

Ключевые слова: методы управления персоналом, степень использования методов управления персоналом, мотивация труда, стимулирование труда, потребность, социальный пакет, стимул, работник, персонал, управление человеческими ресурсами.

Gunchenko M.V. FEATURES FORMATION STAFFING POLICY IN THE SPHERE OF LABOR MOTIVATION

In the article report examined the use of methods of personnel management in the contemporary economy. Also the article deals with the importance of motivation in the company management system, studied traditional and non-traditional approaches to encouraging staff. Particular attention is paid to intangible reasoning experience of domestic and foreign enterprises in the field of motivation.

Keywords: methods of personnel management, the degree of utilization management staff, labor motivation, incentives, need, benefits package, incentive, employee, staff, management of human resources.

Постановка проблеми. Ведення економічної діяльності підприємством, випуск продукції залежать не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на ринки, а й від ефективних методів управління персоналом.

У сучасному діловому світі комерційний успіх кожного підприємства безпосередньо залежить від ефективності використання персоналу організації, від того, в якому ступені працівники реалізують свій професійний потенціал. Механізмом, який би забезпечував координацію діяльності працівників і заохочував їх до ефективного виконання заданих функцій згідно з визначеними цілями і завданнями, є обґрунтована система мотивування, яка дає змогу

цілеспрямовано впливати на поведінку людей відповідно до потреб організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Умові покращення кадрової політики підприємств присвячені праці В.Н. Беседіної, Н.А. Волгіної, С.А. Карташової, В.М. Канюка, О.В. Крушельницької, О.М. Шевченко, В.А. Павлової, В.А. Савченко, Ф.І. Хміль, В.О. Храмова. Але на сьогоднішній час недостатньо вивченою залишається проблема раціонального використання потенціалу персоналу підприємств, його розвитку як фактора підвищення рівня ефективної діяльності підприємства. Теоретичною базою мотиваційного процесу є змістовні мотиваційні теорії (автори М. Туган-Барановський, А. Маслоу, К. Альдерфер, Ф. Герцберг та Д. Мак-Клеланд), процесуальні мотиваційні теорії (В. Врум, Дж. Адамс, Л. Портер і Е. Лоулер, теорія визначення цілей і концепція партисипативного управління). Важливою

є також мотиваційна теорія підтримки бажаної поведінки, авторами якої є американські вчені Р. Дафт, Р. Стирс, Р. Скінер.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає у розробці теоретико-методологічних засад підвищення якості кадрової політики, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств та опрацювання рекомендацій щодо поліпшення якості управління персоналом суб'єктів господарювання, а також дослідження класичних та нетрадиційних форм мотивації як важливого чинника в управлінні трудовим колективом підприємства, що використовуються в українських та міжнародних компаніях, особливу увагу приділяючи саме нематеріальному стимулюванню праці.

Вклад основного матеріалу. Сучасні ринкові умови господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, обумовлюють зміщення акцентів уваги на персонал підприємства, що стає основою забезпечення стійкої позиції підприємства. Персонал є основним ресурсом підприємства, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи у довгостроковій перспективі. Тому особливою актуальністю набуває вивчення можливостей ефективного управління персоналом підприємства, що зумовлює необхідність формування системи управління персоналом, яка б забезпечувала конкурентоспроможність та життєздатність конкретного підприємства.

Теперішній етап розвитку економіки країни потребує системного підходу до управління персоналом підприємства. Управління персоналом – це система взаємозалежних, організаційно-економічних і соціальних заходів по створенню умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації [1, с. 63].

Система управління персоналом підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, повне використання яких забезпечує ефективність управління персоналом. Ефективність управління персоналом значно залежить від чіткої побудови системи управління персоналом, механізму її функціонування, від обраних методів управління персоналом.

Методами управління персоналом називають засоби впливу на колективи та окремих працівників з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі функціонування підприємства. Методи управління персоналом поділяються на три основні групи: адміністративні, економічні, соціально-психологічні. Тільки оптимальне сполучення методів управління персоналом дозволяє підвищити результативність управління персоналом і, як наслідок, підвищити ефективність діяльності підприємства.

Невизначеність у чіткому розумінні умов функціонування підприємств, підвищеної динаміки маркетингового середовища, непередбаченість дій конкурентів вимагають використання стратегічного підходу до управління. Тому головним моментом забезпечення міцної позиції підприємства на ринку є ефективне управління кадровим потенціалом підприємства.

У значній мірі на якість організаційної діяльності щодо управління персоналом впливає ступінь використання методів управління персоналом.

При дослідженні впливу системи методів на процес організації діяльності щодо управління персоналом аналізують адміністративні методи управління, економічні методи управління і соціально-психологічні методи управління персоналом.

Оцінку використання методів управління персоналом необхідно проводити експертним напрямом за такими методами: адміністративні (формування структури органів управління, затвердження адміністративних нормативів, правове регулювання, підготовка наказів і розпоряджень, інструктування, затвердження методик і рекомендацій, розробка положень, посадових інструкцій, стандартів організації, встановлення адміністративних санкцій і заохочень); економічні (техніко-економічний аналіз, техніко-економічне обґрунтування та планування за результатами аналізу, економічне стимулювання, фінансування, мотивація трудової діяльності, оплата праці, капіталовкладення, участь у прибутках і капіталі, встановлення економічних норм і нормативів); соціально-психологічні (страхування, встановлення матеріальних санкцій і заохочень, соціально-психологічний аналіз та планування, часткова участь працівників в управлінні, соціальна та моральна мотивація, створення нормального психологічного клімату, розвиток у працівників ініціативи та відповідальності). Аналіз кадрового потенціалу проводити за використанням оцінок від 1 – коли метод не використовується; 2 бали – часткове використання методу; 3 бали – використання методу у повному обсязі. Виявлені результати аналізу адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів управління кадровим потенціалом показують ступінь використання даних методів управління [2, с. 87].

Система мотивації завжди складається із двох основних блоків: матеріального й нематеріального стимулювання. Найважливішими є матеріальні мотиваційні чинники це, зокрема, заробітна плата, преміювання, грошова винагорода, матеріальна допомога, участь у прибутках [3, с. 22]. Основний ефект, що досягається нематеріальним стимулюванням, – підвищення рівня лояльності й зацікавленості співробітників у компанії, одночасно зі зниженням витрат по компенсації співробітникам їх трудових витрат.

Незважаючи на незчисленну кількість теорій і опублікованих прикладів з практики, мотивація часто залишається для керівників чимось таємничим. Специфіка мотивації в Україні полягає в тому, що більш дієвою завжди була не система заохочень, а система санкцій [4, с. 36]. Проте великі українські компанії та представництва міжнародних компаній відзначаються широким застосування систем мотивації, ефективно використовуючи світові приклади та специфіку українського середовища.

Заохочення персоналу якимось оригінальним способом поряд із загальноприйнятими методами мотивації в українських компаніях також стає звичайною практикою. Основною причиною впровадження роботодавцями нестандартних програм мотивації є жорстка боротьба за фахівців, адже утримати персонал українських компаній тільки грошми і бонусами вже практично неможливо: варто конкурентові запропонувати на 200 доларів більше, і працівник піде. При проведенні досліджень для розробки програми мотивації виявляється, що основний мотив працівника – професійне зростання, на другому місці сприятлива атмосфера в колективі й лише на третьому – матеріальний чинник [4, с. 27].

Також слід відмітити організацію провідними компаніями харчування своїх працівників. Колишній шеф-кухар головного офісу корпорації Google Ч. Айерс у своїй книзі «Eat Yourself Smart» повідомляє: секрет успіху Google криється в пиві й суші для співробітників. Риб'ячий жир, що міститься в суші й ролах, поліпшує роботу мозку, а вечірки на

свіжому повітрі з пивом підвищують мотивацію й змінюють соціальні зв'язки між співробітниками.

Мабуть, найцікавіша й перспективна пільга щодо сучасного середовища України – довгострокові безпроцентні кредити на невідкладні потреби. Зокрема, в представництві корпорації Sagmel, Inc. такою послугою скористалися вже близько 20 чоловік. Рішення про надання кредиту приймається комісією на підставі певних критеріїв: стажу роботи, кількості й якісних показників співробітника залежно від Крім того, співробітники Sagmel можуть розраховувати й на матеріальну допомогу при форс-мажорних обставинах [5, с. 19].

Залучаючи на роботу зарубіжних фахівців, вітчизняні роботодавці змушені створювати їм такі умови праці, до яких вони звикли на батьківщині. Наприклад, у ТНК-ВР іноземні співробітники одержують так званий «експансійний» пакет. Він припускає оплату житла, автомобіля з водієм 24 години на добу, розширену медстраховку з міжнародним покриттям й екстреною евакуацією якщо буде потреба, оплату навчання дітей у середній школі й проїзду на батьківщину у відпустку, а також оплату перевезення особистих речей до місця роботи й назад. Це звичайна міжнародна практика, викликана глобалізацією бізнесу, що посилюється, і як слідство – збільшенням мобільності персоналу [5, с. 28].

Багато компаній дуже уважно стежать за практиками і тенденціями вітчизняного ринку в області винагороди керівників вищої ланки. Це необхідно, щоб зберігати лідируючі позиції на ринку праці й підтримувати імідж компанії як привабливого роботодавця. Для цього використовують такі джерела інформації, як огляди заробітних плат, звіти міжнародних організацій, статті в професійній пресі, конференції, передовий міжнародний досвід, а також проводимо опитування співробітників всіх рівнів. Зокрема, на ТОВ «Роберт Бош» кожен два роки у всіх підрозділах концерну по усій світі проводиться спеціальне опитування, у якому є пункти, присвячені соціальному пакету: чи задоволені співробітники його наповненням, рівнем послуг, що вони хочуть зберегти, що змінити [5, с. 35].

Нематеріальна мотивація спрямована на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть вимагати від компанії інвестицій в якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення; пільгове харчування тощо [4, с. 22]. Основний ефект, який досягається за допомогою нематеріальної мотивації, – це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників у компанії.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом, або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою у різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. Ця форма немонетарної мотивації поки не отримала поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність впровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах цих країн.

До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особис-

того визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються у доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат [2, с. 39].

Науковці зазначають, що кожна людина індивідуальна, і в кожній людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити, працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Система нематеріальної мотивації повинна бути різною не тільки для працівників різних рівнів, але й враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості [4, с. 63].

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного аналізу можна зробити висновки про те, що важливою складовою діяльності організації має бути ефективне використання кадрового потенціалу. Керівники повинні приділяти більшу увагу діагностиці та оцінці методів управління кадровим потенціалом, дослідженню його переваг та недоліків та, у свою чергу, послабити небезпеку кадрової кризи підприємства. Також у сучасних умовах успіх з вирішення проблем залежить від зміни підходів менеджерів до підготовки кадрів та стимулювання їх праці, а також побудови політики ефективної взаємодії між підрозділами підприємства.

Роблячи висновок із мотиваційної сторони аналізу у статті, можна сказати, що єдиної, шаблонної системи, яка діяла б безвідмовно тривалий час, створити неможливо через зміни самого працівника та його потреб. Для мотивації персоналу необхідний диференційований підхід, тобто кожен керівник повинен самостійно створювати свою систему мотивації, орієнтуючись в ситуації. Практика показує, що одним тільки збільшенням заробітної плати талановитих фахівців не втримати. Та й не кожен роботодавець готовий змагатися з конкурентами в гонці за підвищення платні. Для багатьох набагато простіше й дешевше запропонувати співробітникам дотації на обіди, оплату мобільного телефону тощо. Ці пільги допомагають створити комфортні умови праці, завдяки яким людина буде задоволена своєю роботою не тільки через зарплату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки : моногр. / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2010. – 229 с.
2. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.Г. Мельничук. – К. : «Кондор», 2003. – 296 с.
4. Поліщук Д.І. Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві / Я.Д. Качмарик, Д.І. Поліщук // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. – Вип. 21.8.
5. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О.В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9.
6. Черкашина Д. Нестандартна мотивація / Д. Черкашина // Щотижневик «Контракти». – Червень, 2008. – № 22.
7. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління / В.В. Юкіш // Інноваційна економіка. – 2009. – № 8.

УДК 338.439.52

Демчук Н.І.

доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ІНДИКАТОРИ І КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена проблемам регулювання інвестиційного процесу, де головним є питання про бюджетне фінансування в загальному обсязі інвестицій. Введення в дію виробничих потужностей, потужностей зберігання або реалізації готової продукції є основним показником плану інвестицій, який характеризує кінцеву продукцію у відповідних натуральних одиницях виміру. У дослідженні визначено та обґрунтовано індикатори та критерії ефективності інвестицій та інвестиційного забезпечення харчових підприємств.

Ключові слова: інвестиційний процес, виробничі потужності, державне регулювання, продовольча безпека, інвестиційна безпека, індикатори та критерії ефективності.

Демчук Н.И. ИНДИКАТОРЫ И КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена проблемам регулирования инвестиционного процесса, где главным является вопрос о бюджетном финансировании в общем объеме инвестиций. Ввод в действие производственных мощностей, мощностей хранения или реализации готовой продукции является основным показателем плана инвестиций, характеризующий конечную продукцию в соответствующих натуральных единицах измерения. В исследовании определены и обоснованы индикаторы и критерии эффективности инвестиций и инвестиционного обеспечения пищевых предприятий.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, производственные мощности, государственное регулирование, продовольственная безопасность, инвестиционная безопасность, индикаторы и критерии эффективности.

Demchuk N.I. INDICATORS AND CRITERIA OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS AND INVESTMENT MAINTENANCE OF FOOD BUSINESSES

The article investigates the regulation of the investment process, which is the main issue of budget financing in total investment. Commissioning of the production capacity, storage capacity or sales of finished products is a key indicator of investment plan, which characterizes the final product in the relevant physical units. The study identified and justified indicators and criteria of efficiency of investments and investment maintenance of food businesses.

Keywords: investment process, manufacturing facilities, government regulation, food safety, investment security, indicators and performance criteria.

Постановка проблеми. Становлення конкурентоспроможної економіки та зміцнення національної безпеки можна забезпечити тільки на основі зкоординованих дій регіональної та місцевої влади, вітчизняного товаровиробників у рамках державно-приватного партнерства за участю різних інститутів громадянського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем забезпечення економічної безпеки, у тому числі інвестиційної, знайшли відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Л. Абалкіна, О. Барановського, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьева, Я. Жаліла, С. Киреева, В. Кириленко, С. Пирожкова, В. Сенчагова, А. Сухорукова та ін.

Постановка завдання. Незважаючи на значну кількість здобутків щодо економічної безпеки держави, вирішення потребують проблеми інвестиційної безпеки як складової економічної безпеки, зокрема на регіональному рівні, відповідно до сучасних критеріїв соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання інвестиційної діяльності передбачає управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма учасниками. Управління державними інвестиціями здійснюється загальнодержавними та місцевими органами виконавчої влади. Воно полягає у плануванні, організації реалізації інвестиційного процесу, визначенні умов та стимулюванні дій щодо його здійснення. Основою для прийняття рішення про інвестування загальнодержавних бю-

джетних коштів є: прогнози соціально-економічного розвитку України та її регіонів; схеми розвитку і розміщення продуктивних сил; цільові науково-технічні і комплексні програми; техніко-економічні обґрунтування доцільності інвестицій [1].

У проблемі регулювання інвестиційного процесу головним є питання про бюджетне фінансування у загальному обсязі інвестицій. Саме державні інвестиції у структурі бюджету значною мірою впливають на його виконання та рівень дефіциту. Збільшення частки вкладень підприємств за рахунок власних коштів та скорочення державних інвестицій призвело до зменшення державної підтримки малорентабельних у відношенні інвестування галузей. Прийняття рішення про бюджетні інвестиції ґрунтується на визначенні пріоритетів розвитку національної економіки, які передусім пов'язані з її сталим розвитком, розв'язанням довготермінових завдань, структурною перебудовою, підвищенням рівня життя населення. Пріоритетні об'єкти інвестуються за двома формами – у вигляді бюджетних асигнувань та державного кредиту.

Державні, міждержавні та регіональні інвестиційні проекти і програми, які реалізуються за рахунок бюджетних та позабюджетних коштів, підлягають обов'язковій державній експертизі. Контролю на приватних засадах підлягають інвестиційні програми та проекти підприємств, у т.ч. харчових. До системи показників індикативного планування інвестицій належать показники, які характеризують загальний обсяг інвестицій та їхню структуру, обсяги проектно-пошукових та будівельно-монтажних робіт.

Обсяг інвестицій обчислюється на основі очікуваного приросту виробничих потужностей та інших інвестованих цінностей, у т. ч. нових технологічних процесів [2].

Введення в дію виробничих потужностей, потужностей зберігання або реалізації готової продукції – основний показник плану інвестицій, який характеризує кінцеву продукцію у відповідних натуральних одиницях виміру. У підприємствах харчової промисловості очікуване введення потужностей може диференціюватися відповідно до очікуваної структури інвестицій: нове будівництво, реконструкція, технічне переоснащення, розширення діючих виробництв. Індикатор введення в дію виробничих потужностей у плановому періоді $ВП_i$ визначається за формулою:

$$ВП_i = ВП_{н.р.} + \Delta ВП_{н.б.} + \Delta ВП_{д.п.} - ВП_{з.}, \quad (1)$$

де $ВП_{н.р.}$ – величина виробничої потужності на початок планового періоду; $\Delta ВП_{н.б.}$ – збільшення виробничої потужності за рахунок нового будівництва; $\Delta ВП_{д.п.}$ – збільшення виробничої потужності діючих підприємств за рахунок реконструкції, технічного переоснащення та розширення виробництва; $ВП_{з.}$ – зменшення виробничої потужності через вибуття нерентабельних виробництв.

Індикатори розвитку об'єктів соціальної сфери на балансі харчових підприємств обчислюються на основі прогнозу підвищення життєвого рівня населення. Наприклад, введення в дію житла оцінюється через норми забезпечення ним одного жителя (працюючого) та приросту населення (трудова ресурсів), з урахуванням наявного житлового фонду, відновлення та вибуття житлових площ у плановому періоді. Аналогічно визначаються індикатори розвитку комунального господарства, побутового обслуговування, об'єктів освіти, культури, охорони здоров'я тощо. Необхідний обсяг інвестицій $I_{об.}$ визначається за формулою:

$$I_{об.} = I_{нум.} \times \Delta ВП + Z_n, \quad (2)$$

де $I_{нум.}$ – питомі реальні інвестиції на одиницю потужності в плановому періоді у вартісному вираженні; $\Delta ВП$ – індикатор приросту виробничої потужності у відповідних фізичних одиницях виміру; Z_n – необхідне започаткування з будівництва об'єктів у вартісному вираженні.

При стратегічному плануванні інвестицій визначається технологічна структура реальних інвестицій, тобто розраховуються очікувані витрати на будівельно-монтажні роботи; придбання технологічного обладнання, інструментів, інвентарю й інші потреби, включаючи проектно-пошукові роботи. Розроблення методики визначення перспективної структури інвестицій за формами власності – важливий напрям макроекономічного регулювання інвестиційного процесу. При цьому державні інвестиції в умовах ринку, зазвичай, не є єдиним джерелом фінансування [3, с. 16-19].

Нові форми та напрями державної інвестиційної політики – це участь у спільному фінансуванні проєктів, фінансування проєктів за рахунок випуску цінних паперів, формування портфелів фінансових інвестицій, надання кредитів за зниженими обліковими ставками. Значно менша роль відводиться прямому дотуванню та субсидуванню підприємств, у т.ч. харчових з боку держави. Головним критерієм державних вкладень в економіку харчових підприємств можуть бути їхня ефективність та швидка віддача.

Орієнтація на сталий виробничо- та соціально-економічний розвиток країни, стійкий розвиток суб'єктів господарювання у харчовій галузі є пріоритетом забезпечення економічної безпеки, що дає

змогу в умовах циклічних коливань обсягів виробництва, інвестицій та фінансових криз не допускати істотного погіршення соціально-економічного стану держави та наростання внутрішніх і зовнішніх загроз її стабільності. Важливу роль у цьому відіграють порогові значення економічної безпеки, тобто граничні показники, недотримання яких перешкоджає нормальному розвитку економіки та призводить до формування деструктивних тенденцій у виробництві й споживанні. Як загрози економічній безпеці необхідно розглядати фактори, що призводять до консервації існуючого стану або перешкоджають його поліпшенню, є причиною нестабільності виробництва, інвестування, зайнятості, а також зниження доходів та споживання населення.

Економічну безпеку можна визначити як «стан національної соціально-економічної системи, при якому вона поступово розвивається, незважаючи на дію непередбачуваних ендогенних і екзогенних факторів». Чим вище можливості довгострокового зростання економіки, її модернізації та підвищення конкурентоспроможності, тим кращі позиції країни з погляду економічної безпеки.

У рамках «багаторівневого підходу» економічна безпека країни (регіону, галузі) має три складові: безпека підсистеми ринку; безпека підсистеми державного регулювання; безпека підприємств. Для забезпечення економічної безпеки країни на всіх рівнях необхідна система відповідних критеріїв та індикаторів. Ця система має бути гнучкою, ідентифікованою й інформаційно насиченою та підтримувати стабільність системи в цілому. Необхідно виділити рівні та критерії безпеки за принципом їх відносної самостійності, при цьому постійно контролювати зміни всіх параметрів системи [4, с. 4-32].

Як об'єкт управління система економічної безпеки включає такі блоки: концепція безпеки країни (регіону, галузі, підприємства тощо), національні, регіональні інтереси у сфері економіки, загрози у сфері економіки, індикатори економічної безпеки, їх порогові значення, організація економічної безпеки, її правове забезпечення [5, с. 100-107]. Центр ваги в реалізації соціально-економічної політики сьогодні змістився в регіони, через які здійснюється управління всією країною, у регіонах знаходить втілення державна стратегія розвитку країни. Передача значної частини прав і відповідної їм частки відповідальності на регіональний рівень відбувається в руслі об'єктивних тенденцій розвитку самоврядування і разом з тим накладає нові зобов'язання на регіональну політику, особливо щодо забезпечення економічної безпеки.

Під економічною безпекою харчових підприємств розуміється сукупність умов і факторів поточного стану, що характеризує стабільність, фінансово-економічну стійкість та їх соціально-економічний розвиток у певній незалежності й інтеграції з економікою країни, що виражається у таких її проявах [6]:

- можливості проводити власну виробничо-економічну діяльність у межах нормативно-правового поля та державної політики;
- здатності самостійно здійснювати економічні заходи із запобігання, локалізації соціально-небезпечних ситуацій;
- можливості на договірній основі надавати допомогу суміжним підприємствам, де незбалансована виробничо-економічна ситуація може негативно позначитися на їх функціонуванні, або приймати участь у їх приватизації, реструктуризації, злитті тощо;
- можливості стабільно підтримувати відповідність існуючих (діючих) виробничо-економічних нор-

мативів та стандартів загальноприйнятим у світовій практиці (або директивно затвердженим на конкретний період часу), що дало б змогу зберегти (або відновити) рівень життя населення.

Згідно з методикою Національного інституту проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки та оборони України щодо оцінювання рівня економічної безпеки, під інвестиційною безпекою слід розуміти: «такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння» [7, с. 14]. О.А. Кириченко визначає інвестиційну безпеку як здатність підтримувати виробничі нагромадження та вкладення капіталу на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння економіки регіону [8].

В.В. Солдатенко стверджує, що інвестиційна безпека «забезпечує економічно безпечне відтворення основного капіталу та інтелектуального людського капіталу з орієнтацією на зростання економічних результатів, на підвищення ефективності виробництва, якості товарів та послуг, що випускаються, рівня життя населення» [9, с. 12-18]. На думку автора, інвестиційна безпека формує здатність підприємств як економічних систем акумулювати, залучати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки країни.

Інвестиційна безпека економіки країни та суб'єктів господарювання, у т.ч. у харчовій галузі, забезпечується за умов дотримання граничної норми інвестування, що дає змогу: відтворювати науково-технічний та інтелектуальний потенціал; здійснювати розширене відтворення основного капіталу; підтримувати конкурентоспроможність; гарантувати зростання ВВП на рівні завдань сталого соціально-економічного розвитку та міжнародного співробітництва; створювати стратегічні ресурсні резерви; долати депресивні явища в розвитку країни; зберігати та відновлювати природні ресурси; утримувати на безпечному рівні екологічні параметри виробництва та готової продукції.

Процес забезпечення економічної безпеки в рамках інвестиційної діяльності харчових підприємств здійснюється за таким алгоритмом [10, с. 17-23]: система управління інвестиційною безпекою підприємства; ідентифікація чинників інвестиційної безпеки; визначення параметрів інвестиційної безпеки; формування системи індикаторів інвестиційної безпеки; виявлення системи обмежень, що визначають умови діяльності інвесторів; розробка системи моніторингу інвестиційної безпеки за типами інвесторів або напрямками інвестицій; аналіз рівня інвестиційної безпеки за стратегічними пріоритетами розвитку; ідентифікація рівня інвестиційної безпеки; розробка програмно-цільових заходів, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію та усунення загроз інвестиційній безпеці.

Політика інвестиційної безпеки спрямована на забезпечення загальної достатності інвестицій для стійкого розвитку харчових підприємств; оптимізацію галузевої структури інвестицій; наповнення всіх інвестиційних проектів інноваційним змістом. При цьому необхідно виділити ряд індикаторів, що відображають граничний рівень інвестиційної безпеки: показники інвестиційної активності суб'єктів господарювання; динаміка та структура інвестицій в основний капітал (за видами економічної діяльності, територіями, функціональною структурою інвестицій,

а також за джерелами їх фінансування); інтенсивність модернізації виробничого апарату; масштабність та результативність інноваційних процесів.

Система параметрів – індикаторів інвестиційної безпеки – спрямована на подолання вузьких місць та проблем у рівні соціально-економічного розвитку регіонів. Ці завдання вирішуються шляхом проведення узгодженої інвестиційної політики органів регіональної влади та місцевого самоврядування, а також підприємницької спільноти. З погляду загальної достатності інвестицій, найбільш важливий показник – частка нагромадження у ВВП. Норма нагромадження – зведений макроекономічний індикатор, що відображає підсумковий баланс дії всіх економічних, правових, інституційних та інших факторів, що регулюють обсяг і структуру інвестиційної діяльності.

Структурні характеристики інвестиційного процесу тісно пов'язані з переорієнтацією інвестицій з сировинного комплексу на виробництво інноваційної продукції, що неминуче призводить до формування нової галузевої структури інвестицій. Такі зміни галузевої структури інвестицій можливі при здійсненні масштабних інвестицій за рахунок бюджетних коштів чи на засадах змішаного фінансування інвестиційних проектів. Крім того, необхідно забезпечити баланс між прагненням збільшити обсяг залучених інвестицій та їх надходженням у безпосередньо високотехнологічні підприємства галузей економіки. При цьому слід підтримувати інноваційні підприємства, щоб іноземні інвестиції сприяли пошуків інноваційної продукції, а не створювали для неї «знижувальну конкуренцію».

До найбільш небезпечних ризиків та загроз безпеці України в економічній сфері у довгостроковій перспективі відносять збереження експортно-сировинної моделі розвитку економіки, зниження конкурентоспроможності й високу залежність країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури, втрату контролю над природними або сировинними ресурсами; погіршення стану сировинної бази промисловості та енергетики; нерівномірний розвиток регіонів; низьку стабільність і захищеність фінансової системи; корупцію та криміналізацію господарсько-фінансових відносин; нелегальну міграцію тощо. Загрозами інвестиційній безпеці у макро- та мікроекономічному відношенні є:

- недостатні обсяги та диспропорції у структурі інвестицій в основний капітал;
- недостатні обсяги та недосконала структура прямих іноземних інвестицій у підприємства країни;
- недотримання норми інвестування відносно ВВП за регіонами;
- низький рівень інвестиційного клімату за всіма його складовими;
- недосконалість державної грошово-кредитної політики, що заважає збалансуванню заощаджень та інвестицій;
- зміщення у структурах інвестицій (технологічній, відтворювальній, галузевій, за джерелами інвестування);
- відсутність ефективної стратегії щодо прямих вітчизняних та іноземних інвестицій;
- незадовільний захист прав власників та інвесторів;
- високий рівень тіньової економіки та стагнація у проведенні реформ, спрямованих на поліпшення корпоративного управління, реструктуризацію, захист прав власності;
- відсутність чіткої моделі капіталізації стратегічних підприємств;

– високі інвестиційні ризики за оцінкою міжнародних рейтингових агентств.

Забезпечення інвестиційної безпеки зумовлює необхідність розробки регіоноорієнтованої методики оцінювання фінансово-економічної безпеки харчових та переробних підприємств, у т.ч. її інвестиційної складової. Індикатори інвестиційної безпеки (ППІ на одну особу, співвідношення річного обсягу інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій до ВРП, рівень зносу основних фондів) недостатньо розкривають інвестиційні ризики та загрози сталого розвитку. Тому доцільно використовувати такі показники інвестиційної безпеки, як частка інвестицій за підрозділами підприємства та напрямками його діяльності, співвідношення інвестицій та обсягу виробництва або виконаних робіт, частка інноваційної продукції у загальному обсязі виробництва, частка інвестицій за джерелами їх надходження. Це дасть змогу підвищити ефективність реалізації стратегії сталого розвитку харчових підприємств шляхом постійного моніторингу показників їх інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків зовнішнього середовища господарювання.

Таким чином, відповідно, для орієнтації на досягнення інвестиційної безпеки та інвестиційної привабливості харчових підприємств необхідно реалізувати такі пріоритети: створення економічних умов для прискорення інвестування відтворення основних фондів, модернізації та інноваційного нагромадження основного капіталу; формування стійкої інституціональної структури, що забезпечує стабільні умови виконання організаційно-управлінських функцій інвестиційної діяльності; трансформування структури виробництв продуктів харчування для переходу на випуск високоякісної продукції для забезпечення науково обґрунтованих норм та вимог споживання; створення надійних фінансових умов для забезпечення стійкого інвестування інноваційних проектів, у т.ч. шляхом залучення нових джерел фінансування; вибір надійних законодавчо-правових механізмів захисту прав приватних та іноземних інвесторів; формування системи страхування інвестиційної діяльності (шляхом хеджування інвестиційних ризиків та реалізації інших методів); раціоналізація податкових відрахувань, передбачених чинним законодавством, включаючи оптимізацію оподаткування трансформацій інвестиційного процесу [11, с. 13-15].

Важливим чинником виробництва продуктів харчування є людина зі своєю робочою силою, тобто особистий фактор – це людина, яка володіє робочою силою і поєднується з речовими умовами на певній ділянці виробництва, доцільно витрачає свою робочу силу і здійснює процес праці. Особистий фактор безпосередньо пов'язаний із процесом праці. Якщо робоча сила – це потенціал індивіда, то праця – його функція, тобто процес використання робочої сили, коли людина функціонує як фактор виробництва. За межами процесу праці може мати місце не особистий

фактор виробництва, а тільки потенційний працівник. Робоча сила – це властивість людини, завдяки якій вона стає людським компонентом продуктивних сил, доречно використовуючи свою робочу силу в процесі праці. Інакше кажучи, робоча сила – це здатність людини до праці, сукупність її фізичних і набутих інтелектуальних знань і досвіду, які вона використовує у процесі виробництва матеріальних благ та послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Будь-яка діяльність, у якій використовуються ресурси задля перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес. Входами до процесу є виходи інших процесів, що застосовує підприємство і, особливо, взаємозв'язок та взаємодія таких процесів, вважаються «процесним підходом». Тобто під визначенням «процесний підхід» необхідно розуміти використання у межах харчового підприємства системи процесів разом з їх визначенням та взаємодіями, а також управління ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дем'яненко С.І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С.І. Дем'яненко // Наука та інновації. – 2005. – № 1. – Т. 1. – С. 87-98.
2. Дербенцев В.Д. Моделювання складових валової доданої вартості національної економіки / В.Д. Дербенцев // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Збірник наукових праць. – 2010. – № 81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mise/2010_81/index.htm.
3. Джарова Ю. Сравнительный анализ опыта по привлечению зарубежных инвестиций в Чехии, Польше и Словаки [Електронний ресурс] / Джарова Ю., Либрезтс Р. – Режим доступу : www.erjc.nnov.ru.
4. Геєць В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку ХХ століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4(52). – С. 4-32.
5. Гуткевич С.А. Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере / С.А. Гуткевич // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 6(48). – С. 100-107.
6. Долішній М.І. Регіональна політика інвестиційно-інноваційного розвитку / М.І. Долішній // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2003. – № 1-2. – С. 16-19.
7. Карапетян С.С. Стоимость инвестиционного капитала и принципы его диверсификации / С.С. Карапетян // Финансы и кредит. – 2007. – № 21. – С. 17-21.
8. Касич А.О. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України / А. О. Касич, С. В. Дідур // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С. 85-93.
9. Сарапіна О.А. Особливості та основоположні принципи здійснення фінансової реструктуризації підприємств харчової промисловості / О.А. Сарапіна // Агросвіт. – К. : ТОВ «ДКС Центр». – 2011. – № 15. – С. 8-12.
10. Старчук Є. Організаційно-правові засади захисту прав та інтересів інвесторів в Україні / Є. Старчук // Часопис Академії адвокатури України. – 2009. – № 3. – С. 18-24.
11. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегубчук [та ін.] ; НАН України, Об'єднаний інститут економіки. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.

УДК 658:330.33.011

Слецьких С.Я.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Донбаської державної машинобудівної академії*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДІВ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

У статті запропоновано імітаційну модель управління фінансово стійким розвитком підприємства, яка дозволяє на основі результатів сценарного аналізу розподілу фінансових ресурсів підприємства за напрямками інвестування та матеріального стимулювання персоналу, а також знаходження оптимального співвідношення власного і позикового капіталів підприємства визначити найбільш ефективну стратегію функціонування підприємства відповідно до критерію фінансової стійкості. Модель враховує вплив випадкових подій у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що позначається на ефективності його функціонування.

Ключові слова: імітаційна модель, сценарний аналіз, фінансово стійкий розвиток, розподіл фінансових ресурсів, ефективна стратегія функціонування.

Елецких С.Я. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В статье предложены подходы к управлению финансово устойчивым развитием предприятия на основе результатов сценарного анализа распределения финансовых ресурсов по направлениям инвестирования и материального стимулирования персонала, а также нахождения оптимального соотношения собственного и заемного капитала, что позволяет определить наиболее эффективную стратегию функционирования предприятия в соответствии с критерием финансовой устойчивости. Модель учитывает влияние случайных событий, возникающих во внешней и внутренней среде предприятия, что отражается на эффективности его функционирования.

Ключевые слова: имитационная модель, сценарный анализ, финансово устойчивое развитие, распределение финансовых ресурсов, эффективная стратегия функционирования.

Yeletskyh S.Y. INNOVATIVE TECHNOLOGY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES BASED BY SIMULATION METHODS

The paper suggests approaches to managing financially sustainable enterprise development based on the results of scenario analysis of the allocation of financial resources in areas of investment and incentive staff, as well as finding the optimal ratio of debt to equity, which allows you to determine the most effective strategy for the functioning of the enterprise in accordance with the criterion of financial stability. The model takes into account the effect of random events occurring in the external and internal environment, which affects the efficiency of its operation.

Keywords: simulation model, scenary analysis, financially stable development, net profit distribution, effective strategy of operation.

Постановка проблеми. Активізація інтеграційних процесів у світовий економічний простір значно посилюють вплив зовнішнього середовища на діяльність вітчизняних товаровиробників, що перетворює його на головний чинник, який обумовлює стратегію та ділову політику підприємства. Саме тому ефективність роботи промислового підприємства залежить, насамперед, від рівня його фінансової стійкості, що визначається здатністю суб'єкта господарювання так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише зберігати та генерувати чинники, які зумовлюють його врівноважений стан, але й сприяти подальшому розвитку.

Лише фінансово стійке підприємство з сильною внутрішньою структурою зможе пристосуватися до нових змін і вийти як повноправний учасник на міжнародні ринки з конкурентоспроможним продуктом. Неспроможність вітчизняних товаровиробників адаптуватися до швидко змінюваних умов зовнішнього середовища проявляється у системному порушенні рівноваги підприємства та деформації його структури. Неefективною виявилася нині діюча практика ведення бізнесу, яка, як правило, характеризується відсутністю системи стратегічного планування та управління економічною стійкістю. Необхідність удосконалення підходів до методологічного забезпечення оцінки фінансової стійкості підприємства зумовила актуалізацію даної проблеми, її значення для функціонування та розвитку машинобудівних підприємств в Україні.

Аналіз останніх досліджень. У теперішній час одним із основних інструментів, призначених для більш

глибокого вивчення непередбаченого зовнішнього середовища організації, є сценарний аналіз [1-6].

Питання сценарного прогнозування розвитку соціально-економічних систем розглядаються в роботах західних (О. Балчі, Дж. Карсон, А.М. Лоу, Дж. Хенріксен, П. Вак та ін.), російських та вітчизняних (Н.В. Афанас'єв, Г.І. Дібніс, А. Кульман, Н.Б. Коблев, А.А. Кугаєнко та ін.) вчених.

Дослідження показали, що внесок сценарного планування в розробку стратегії функціонування підприємства полягає в тому, що сценарний метод дозволяє розробити розумний набір стратегій, що сприяє досягненню кращого результату його діяльності [7-9]. Зокрема, сценарне планування дозволяє вибудувати захист організації від основних погроз зовнішнього середовища, розробити поведінкову стратегію організації, реалізація якої призведе до задоволення специфічних бізнес-інтересів організації або розв'язання виявленої проблеми [10-12].

Поряд з цим можна стверджувати, що методи сценарного аналізу в галузі забезпечення фінансової стійкості використані не в повній мірі, що не дозволяє розробити дієві рекомендації щодо її забезпечення в умовах дестабілізації.

Невирішені частини проблеми. Наявність проблеми оцінювання якості перспективних управлінських рішень, а також прогнозування комплексних наслідків реалізації обраних стратегій визначає необхідність поєднання методів сценарного аналізу із використанням фінансової стійкості як критерію управління розвитком підприємства, що дозволяє враховувати наступні фактори:

а) вплив організаційних, економічних і технологічних заходів на рівень фінансової стійкості. Практична реалізація комплексу заходів у процесі розвитку підприємства призводить до того, що існує масив параметрів, вплив на які з боку реалізованого заходу не відстежується або відстежується опосередковано іншими параметрами. Найчастіше у цьому випадку тільки наявність емпіричного управлінського досвіду здатна запобігти негативним наслідкам прийняття управлінських рішень;

б) причини відхилення рівня фінансової стійкості від запланованого. У ході реалізації заходів у процесі розвитку підприємства неминучі відхилення від очікуваної результативності. При цьому аналіз причин виникнення цих відхилень є нетривіальним процесом, оскільки вплив корінних чинників може бути опосередкованим.

Метою дослідження є визначення найбільш ефективної стратегії управління фінансово стійким розвитком підприємства на основі використання методів імітаційного моделювання та сценарного аналізу відповідно до критерію фінансової стійкості.

Вклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансово стійким розвитком підприємства на основі сценарного аналізу засновано на таких припущеннях:

1) визначення основних параметрів моделі здійснюється на основі гіпотези про адаптивні очікування;

2) розподіл фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими напрямками: матеріальне сти-

мування персоналу, інвестиції у власний капітал та інвестиції у позиковий капітал;

3) дискретне моделювання дорівнює одному місяцю, що відповідає періодичності спостережень за допомогою фінансової звітності підприємства.

Охарактеризуємо основні співвідношення запропонованої імітаційної моделі. Під час визначення обсягів виробництва продукції підприємства будемо враховувати такі фактори: план виробництва підприємства; величину виробничої потужності підприємства; величину очікуваного попиту на готову продукцію підприємства; продуктивність праці.

Наведена модель описує формування доходів від реалізаційних операцій і валових витрат промислового підприємства. Валові витрати формуються в розрізі прямих матеріальних витрат, фонду оплати праці, який розраховується в залежності від чисельності працівників і середньої заробітної плати, амортизаційних відрахувань.

Динаміка запасів матеріальних ресурсів враховує процеси закупівлі, складської логістики й безпосередньо списання на виробництво з урахуванням мінливості цін. Обсяги списання на виробництво визначаються виробничою програмою, яка, у свою чергу, обмежується виробничими потужностями й очікуваним попитом на продукцію, а також враховує наявність запасів готової продукції на складі.

Прибуток, скоригований на податок на додану вартість (ПДВ) і величину податку на прибуток, є

Таблиця 1

Вихідні дані для апробації імітаційної моделі на фактичних даних бухгалтерської та фінансової звітності підприємств гірничошахтного машинобудування

Умовні позначення	Зміст	ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	ПАТ «Машинобудівний завод «Універсал»»	ПАТ «Рутченківський завод «Гірмаш»»	ПАТ «Машинобудівний завод «Буран»»	ПАТ «Машинобудівний завод «Експеримент»»
Y_t^1	Запаси на складі готової продукції підприємства в періоді t	39300,00	43,00	4055	2999,00	4961,00
Y_t	Фактичний рівень виробництва готової продукції в періоді t	1154204,00	39600,00	71216	48835	34231
l_1	Середня продуктивність праці на одного основного робітника, тис. грн/чол.	364,56	92,52	115,61	128,51	148,19
C	Загальні витрати промислового підприємства в період t	920397,00	34648,00	75838,00	46020,00	30167,00
A	Сума амортизаційних відрахувань за всіма групами основних виробничих фондів підприємства	17913,00	352,00	2506,00	314,00	392,00
K_t	Середньорічна вартість ОВФ за групами, тис. грн	309901,00	5250,00	131200,00	46696,00	13140,00
C_L	Величина фонду підприємства з оплати праці, тис. грн	108488,00	16401,00	17335,00	10138,00	6722,00
W_j	Середня сума заробітної плати на одного робітника підприємства j -ї категорії, грн	3255,99	2978,00	2804,82	1544,30	2807,09
L_j	Середньорічна кількість робітників підприємства j -ї категорії, чол.	3166	428	616	380	231
M^e	Сума витрат на сировину і матеріали, необхідні для виробництва продукції, а також запасні частини для виробничого обладнання	742258,00	24876,00	19213,00	21669,00	30579,00
M_t	Фактична сума витрат на сировину і матеріали, необхідні для виробництва продукції, а також запасні частини для виробничого обладнання в періоді t	742258,00	24876,00	19213,00	21669,00	30579,00
P_t	Чистий прибуток, тис. грн	99894,00	49,00	0,00	177,00	0,00
I_t	Обсяг інвестицій, тис. грн		13550,00	19500,00	12200	7500

Дані за 2013 р. у тис. грн

джерелом формування власних коштів підприємства, які поряд із залученими під фіксований відсоток позиковими коштами є джерелом матеріального стимулювання персоналу, інвестицій у розширення виробничих потужностей підприємства і поліпшення якості продукції.

Витратна складова запропонованої моделі включає: витрати підприємства на сировину і матеріали для виробництва продукції; витрати підприємства, пов'язані з оплатою праці; накладні витрати, у тому числі капітальні витрати підприємства; амортизаційні відрахування за всіма групами основних виробничих фондів підприємства; витрати підприємства, пов'язані з орендою землі або виробничих приміщень.

Облік стохастичних впливів різних факторів на функціонування підприємства вимагає застосування механізмів раціонального вибору при визначенні планових величини.

Найбільш гнучким з таких підходів є застосування адаптивних очікувань, оскільки вони самі по собі є стійким припущенням, а крім того, здатні стабілізувати модель у цілому.

Перевагою застосування імітаційного моделювання є можливість проведення комп'ютерних експериментів із застосуванням спеціалізованого програмного забезпечення, зокрема програмного засобу PowerSim.

В якості керуючих параметрів у моделі доцільно розглядати інвестиційну політику, яка визначається структурою розподілу наявних фінансових ресурсів. Стратегія розподілу фінансових ресурсів підприємства представлена таким чином:

$$STRATEGY = \begin{cases} \lambda_1 \\ \lambda_2 \\ \lambda_3 \end{cases} \quad (1)$$

де λ_1 – частка чистого прибутку, спрямована на інвестування у власний капітал; λ_2 – частка чистого прибутку, спрямована на інвестування у позиковий капітал; λ_3 – частка чистого прибутку, спрямована на матеріальне стимулювання персоналу.

Апробацію імітаційної моделі здійснено на фактичних даних бухгалтерської та фінансової звітності п'яти підприємств гірничошахтного машинобудування Донецького, Дружківського та Горлівського промислових вузлів Донецької області.

Складові та вихідні дані моделі сценарного аналізу наведено у таблиці 1.

Аналіз фінансових результатів за 2013 р. свідчить про те, що прибутковим є тільки ПАТ «Дружківський машинобудівний завод». Для стабілізації фінансового стану цього підприємства та забезпечення його стійкого розвитку суттєве значення має оптимальний розподіл чистого прибутку в розмірі 99894,00 тис. грн за напрямками інвестування та матеріального стимулювання персоналу, також необхідним є знаходження оптимального співвідношення власного і позикового капіталів підприємства.

Інші підприємства фактично мають нульовий рівень прибутку. Для виходу із кризи таким підприємствам необхідна зовнішня фінансова підтримка у вигляді інвестиційних ресурсів потенційних інвесторів.

У сучасних умовах найбільш вірогідно, що обсяги інвестиційних вкладень можуть бути обмежені та розподілені за тими самими напрямками – у власний капітал, позиковий капітал і на матеріальне стимулювання співробітників.

У випадку знаходження інвесторів пропонуються такі обсяги інвестиційних вкладень у розвиток досліджуваних підприємств:

ПАТ «Машинобудівний завод «Універсал» – 13550 тис. грн;

ПАТ «Рутченківський завод «Гірмаш» – 19500 тис. грн;

ПАТ «Машинобудівний завод «Буран» – 12200 тис. грн;

ПАТ «Машинобудівний завод «Експеримент» – 7500 тис. грн.

Оскільки модель аналізує розподіл коштів за напрямками фінансування без урахування джерел їх виникнення (у модель закладено те, що таким джерелом є чистий прибуток підприємства), то зовнішні інвестиції можуть бути враховані у даній моделі без її істотної модифікації.

Проаналізуємо поведінку даної моделі на прикладі підприємства, що працює із прибутком – ПАТ «Дружківський машинобудівний завод».

Динаміку рівня виробництва готової продукції та попиту, одержану у процесі імітаційного експерименту, відображено на рисунку 1.

Із графіка видно, що в перші декілька періодів моделювання спостерігається перевищення рівня виробництва готової продукції над попитом. Це пояснюється перевищенням рівня очікуваного попиту над його фактичним значенням.

Таке перевищення внаслідок застосування гіпотези адаптивних очікувань зменшується після п'ятого кроку моделювання.

Таким чином, початкове припущення про стабілізуючий вплив адаптивних очікувань на модель підтверджено експериментально.

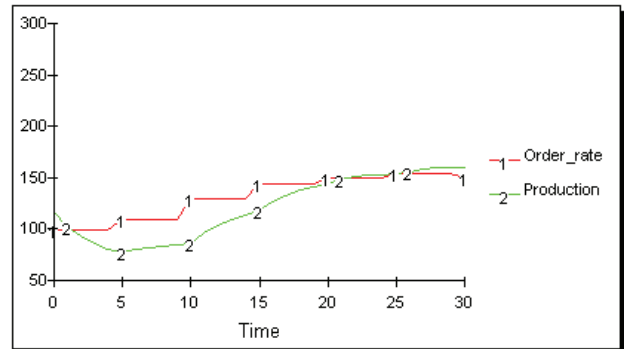


Рис. 1. Динаміка щомісячного рівня виробництва готової продукції та попиту для ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»

Динаміку чистого прибутку підприємства ПАТ «Дружківський машинобудівний завод» наведено на рисунку 2.

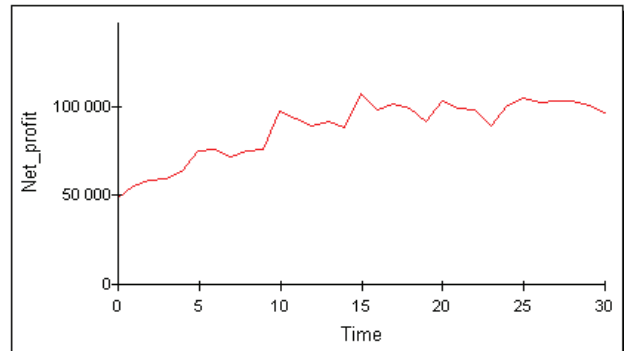


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку підприємства ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»

Із графіка видно, що рівень чистого прибутку підприємства відповідає вихідним табличним значенням. Щомісячний чистий прибуток підприємства коливається в межах від 7500 до 10000 тис. грн.

Шляхом покрокового вибору варіантів фінансових стратегій визначено ефективну STRATEGI₁, яка розраховується таким чином:

$$STRATEGI_1 = \begin{cases} 0,53 \\ 0,23, \\ 0,08 \end{cases} \quad (2)$$

Динаміку чистого прибутку підприємства ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», отриману за допомогою реалізації моделі, наведено на рисунку 3.

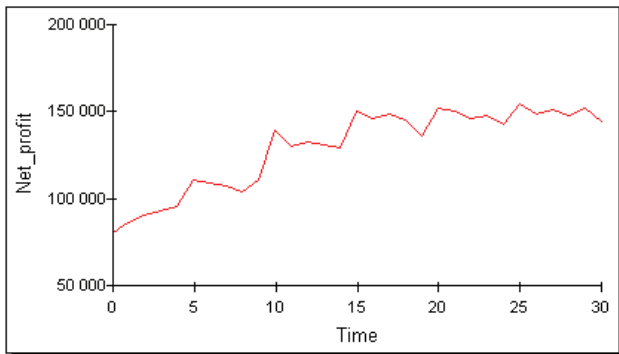


Рис. 3. Динаміка чистого прибутку ПАТ «Дружківський машинобудівний завод» за умови реалізації ефективної стратегії інвестування (STRATEGI₁)

Як видно із графіка, сума чистого прибутку підприємства зросла на 50% від первинної. Це пояснюється наявністю на підприємстві резервів підвищення ефективності функціонування за допомогою реалізації інвестування за заданими напрямками. Тепер проаналізуємо, який економічний ефект принесе реалізація імітаційної моделі на досліджуваних неприбуткових підприємствах. Причому в даному випадку розподілятиметься не чистий прибуток, а сума зовнішніх інвестицій. За умов залучення інвестиційних ресурсів для забезпечення розвитку досліджуваних підприємств у таких обсягах інвестиційних вкладень: ПАТ «Машинобудівний завод «Універсал»» – 13550 тис. грн; ПАТ «Рутченківський завод «Гірмаш»» – 19500 тис. грн; ПАТ «Машинобудівний завод «Буран»» – 12200 тис. грн; ПАТ «Машинобудівний завод «Експеримент»» – 7500 тис. грн за допомогою моделі може бути оцінена перспективна ефективність їх функціонування.

Оскільки модель аналізує розподіл коштів за напрямками фінансування без урахування джерел їх виникнення (у моделі покладено те, що таким джерелом є чистий прибуток підприємства), то зовнішні інвестиції можуть бути враховані у даній моделі без її істотної модифікації.

Проаналізуємо поведінку даної моделі на досліджуваних підприємствах.

Оскільки імітаційне моделювання зазвичай не є методом оптимізації, то отримати математично точне оптимальне рішення не є можливим. Проте використання модулю PowersimSolver дозволяє визначити наближеними методами оптимальну в локальному сенсі стратегію для моделі певного підприємства.

Пошук локально оптимальної стратегії інвестування для підприємства ВАТ «Горлівський машино-

будівний завод «Універсал»» дозволив знайти таку стратегію:

$$STRATEGY_2 = \begin{cases} 0,61 \\ 0,20, \\ 0,05 \end{cases} \quad (3)$$

Чистий прибуток підприємства ВАТ «Рутченківський завод «Гірмаш»» з урахуванням зовнішніх інвестицій істотно зріс. Максимальний приріст складає близько 70%. Локально оптимальна стратегія інвестування для підприємства ВАТ «Рутченківський завод «Гірмаш»» має такий вигляд:

$$STRATEGY_3 = \begin{cases} 0,59 \\ 0,20, \\ 0,01 \end{cases} \quad (4)$$

Динаміка чистого прибутку підприємства ПАТ «Машинобудівний завод «Буран»» також зростає, однак приріст складає близько 25-30%, що не так істотно порівняно з вищерозглянутими підприємствами.

Локально оптимальна стратегія інвестування для підприємства ПАТ «Машинобудівний завод «Буран»» має такий вигляд:

$$STRATEGY_4 = \begin{cases} 0,57 \\ 0,19, \\ 0,04 \end{cases} \quad (5)$$

Припустимо, що приріст прибутку прямо залежить від обсягу інвестування. Перевіримо цю тезу на наступному підприємстві, інвестиції в розвиток якого були мінімальними.

Як показують результати розрахунків, приріст суми чистого прибутку ПАТ «Машинобудівний завод «Експеримент»» у цьому випадку є суттєвим, що підтверджує тезу про пряму залежність ефективності функціонування підприємства від суми, яка спрямовується на його розвиток.

Локально оптимальна стратегія інвестування для підприємства ПАТ «Машинобудівний завод «Експеримент»» має такий вигляд:

$$STRATEGY_5 = \begin{cases} 0,53 \\ 0,22, \\ 0,03 \end{cases} \quad (6)$$

Дослідження перспективної динаміки прибутку збиткових підприємств свідчить про необхідність здійснення фінансових інвестицій для їх розвитку. За відсутності інвестицій розглянуті підприємства і надалі зазнаватимуть збитків, що з часом призведе до їх реорганізації або ліквідації.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сценарний підхід відіграє особливу роль при підготовці фінансової стратегії підприємства, дозволяє виявити проблеми, що тільки зароджуються на підприємстві, підготувати його до майбутніх змін. На основі результатів сценарного аналізу процесу розподілу фінансових ресурсів підприємства за напрямками інвестування та матеріального стимулювання персоналу, а також знаходження оптимального співвідношення власного і позикового капіталів підприємства вдається визначити найбільш ефективну стратегію функціонування підприємства відповідно до критерію фінансової стійкості. У результаті помітно знижується рівень невизначеності, здобувається більша впевненість у правильності обраної стратегії, виникає розуміння того, як потрібно надходити, якщо події будуть розвертатися по тому або іншому сценарію.

Представники підприємств відзначають, що їм вдається знизити ризики масштабних інвестицій, поліпшити якість прийнятих стратегічних розв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [моногр.] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
2. Дибнис Г.И. Проектирование административно-оперативного управления на предприятии / Г.И. Дибнис, В.В. Адонина // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – Т. 3. – С. 88-92.
3. Кульман А. Экономические механизмы: [пер. с фр.] / [общ. ред. Н.И. Хрустальной]. – М. : А/О Издательская группа «Прогресс», «Университет», 1993. – 192 с.
4. Коблев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. – М. : Дело, 2003. – 336 с.
5. Кугаенко А.А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирования их развития. – М. : Вузовская книга 1998. – 392 с.
6. Лоу А.М., Кельтон В.Д. Имитационное моделирование. Классика CS – 3-е издание. – Питер, 2004. – 848 с.
7. Balci O. Credibility Assessment of Simulation Results//Proceedings of the 1986 Winter Simulation Conference. – 1986. – Pp. 39-44.
8. Balci O. (2001), "A Methodology for Certification of Modeling and Simulation Applications," ACM Transactions on Modeling and Computer Simulation (TOMACS) 11, 4 (Oct.). – Pp. 352-377.
9. Balci O. Verification, validation and accreditation // Proceedings of the 1998 Winter Simulation Conference. – 1998. – Pp. 41-48.
10. Carson J.S. Model verification and validation // Proceedings of the 2002 Winter Simulation Conference. – 2002. – Pp. 52-58.
11. Law A.M., McComas, M.G. How to build valid and credible simulation models // Proceedings of the 2001 Winter Simulation Conference. – 2001. – Pp. 22-29.
12. Henriksen J. An Introduction to SLX Proceedings of the 1997 Winter Simulation Conference IEEE. – 1997. – Pp. 593-599.

УДК 339.138

Звягинцева О.Б.*доктор економічних наук, професор
Інституту регіональної інформації***Каташинська М.О.***аспірант кафедри менеджменту
Одеського національного політехнічного університету***МОДЕЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ
НА РИНКАХ СОЦІАЛЬНО НЕБЕЗПЕЧНИХ ТОВАРІВ**

У статті представлена розроблена модель споживчої поведінки на ринках соціально небезпечних товарів ірраціонального попиту. Вона включає три стадії: початок споживання соціально небезпечних товарів, регулярне споживання соціально небезпечних товарів, реакція на протидіючий маркетинг. Дана модель дає можливість сформувати заходи ефективного протидіючого маркетингу для антистимулювання ірраціонального попиту на соціально небезпечні товари.

Ключові слова: соціально небезпечні товари, споживча поведінка, протидіючий маркетинг, когнітивний дисонанс, модель споживчої поведінки.

Звягинцева О.Б., Каташинская М.О. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКАХ СОЦИАЛЬНО ОПАСНЫХ ТОВАРОВ

В статье представлена разработанная модель потребительского поведения на рынках социально опасных товаров иррационального спроса. Она включает три стадии: начало потребления социально опасных товаров, регулярное потребление социально опасных товаров, реакция на противодействующий маркетинг. Данная модель дает возможность сформировать мероприятия эффективного противодействующего маркетинга для антистимулирования иррационального спроса на социально опасные товары.

Ключевые слова: социально опасные товары, потребительское поведение, противодействующий маркетинг, когнитивный дисонанс, модель потребительского поведения.

Zwjagintceva O.B., Katashinskaya M.O. MODELING OF THE BUYER'S BEHAVIOUR ON MARKET SOCIAL DANGEROUS GOODS

Designed model of the consumer behaviour is presented In work on the market social dangerous goods surd demand. She includes three stages: begin consumptions social dangerous goods, regular consumption social dangerous goods, reaction on antidotal marketing. Given model enables to form the actions efficient counteracting marketing for антистимулирования surd demand for social dangerous goods.

Keywords: social dangerous goods, consumer behaviour, antidotal marketing, cognic discord, model of the consumer behaviour.

Постановка проблеми. Товари, пов'язані з отриманням небажаного ефекту для здоров'я споживачів або економіки держави, прийнято називати шкідливими для здоров'я, соціально шкідливими або соціально небезпечними. Соціально шкідливими й небезпечними товарами є тютюнові вироби; алкогольні напої, як з невеликим змістом алкоголю, так і міцний алкоголь; фаст-фуд; зброя; наркотики; інші соціально шкідливі й небезпечні товари. Споживання соціально небезпечних товарів завдає шкоди безпосередньо споживачам: вона проявляється у виника-

ючих фізіологічних, соціальних проблемах, включаючи негативну оцінку й неприйняття у соціальній групі, та в окремих випадках призводить до деградації особистості з супровідною зміною соціального класу споживача. Економічний збиток для споживача проявляється у вигляді нерациональних витрат на покупку продукту і лікування придбаних захворювань. Для держави масове споживання соціально небезпечних товарів також визначає виникнення соціальних проблем – розширення неблагополучних верств населення, підвищення рівня злочинності,

кількості ДТП і нещасних випадків, а також виникнення економічного збитку внаслідок зниження продуктивності праці й підвищення витратів на медичне лікування захворювань, викликаних споживанням соціально небезпечних товарів. Тому необхідно розробляти та застосовувати заходи щодо антистимулювання споживання цих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингових заходів в процесі виробництва, реалізації та споживання соціально небезпечних товарів, у тому числі застосування концепції соціально-етичного маркетингу, знайшли відображення в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: Ж.Ж. Ламбена, Ф. Котлера, Дж. Еванса, А.В. Войчака, В.Г. Герасимчука, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаша, О.М. Купенко, Т.І. Лук'янець, А.Ф. Павленка, А.О. Старостіної та інших. Однак в умовах сьогодення вченими-економістами питання досліджень та моделювання споживчої поведінки на ринках таких товарів недостатньо досліджені у таких галузях економіки України, як лікєро-горілчана та тютюнова промисловості. У зв'язку з викладеним проблема освоєння моделювання споживчої поведінки на ринках соціально небезпечних товарів із використанням постулатів соціально-етичного маркетин-

гу потребує подальшого поглибленого опрацювання з урахуванням сучасних світових вимог.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб розробити модель споживчої поведінки на ринках соціально небезпечних товарів для формування ефективних заходів антистимулювання їхнього споживання для досягнення соціально-економічного ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з особливостей споживчої поведінки на ринках соціально небезпечних товарів є значний прояв когнітивного дисонансу при оцінці витрат і вигод від споживання соціально небезпечних товарів внаслідок різноспрямованих інформаційних потоків, що йдуть від суб'єктів протидіючого маркетингу й суб'єктів традиційного та конверсійного маркетингу. Під когнітивним дисонансом розуміється будь-яка невідповідність між будь-якими знаннями, думками або переконаннями, що мають відношення до оточення, до кого-небудь або до чиєїсь поведінки – когніціям. Когнітивний дисонанс, що виникає у курця й алкоголіка, заснований на протиріччі між споживанням шкідливого продукту й знанням про його шкідливість або інших фактів, сприйраних негативно. При цьому досягти когнітивного консонансу споживач

соціально небезпечних товарів може трьома шляхами: змінити свою поведінку, тобто кинути споживати соціально небезпечні товари або змінити параметри свого споживання; змінити знання, тобто переконати себе, що всі міркування про шкоду від цих товарів як мінімум перебільшують небезпеку, як максимум – недостовірні; ігнорувати інформацію про шкоду від споживання соціально небезпечних товарів та інших негативних аспектів. На вибір способу ослаблення дисонансу (або досягнення консонансу) впливає ставлення до споживання шкідливих для здоров'я товарів, що формується під впливом соціальних, культурних, психологічних і особистісних факторів, традиційних і конверсійних маркетингових стимулів, власного досвіду й інформації про інструменти допомоги споживачам шкідливих товарів у відмові від споживання соціально небезпечних товарів [1, с. 34; 2, с. 23].

Нами розроблена модель споживчої поведінки на ринках соціально небезпечних товарів, до складу якої входить три стадії-етапу (рис. 1-3). На початковому етапі у споживача актуалізується якась потреба, що може проявлятися як потреба в знятті стресу, у визнанні з боку референтної групи або у приналежності до неї, у зміні іміджу, у нових відчуттях, у пізнанні або задоволенні цікавості, у підвищенні самооцінки. Формування потреби може відбуватися й під впливом маркетингових стимулів підприємств, що виробляють соціально небезпечні, шкідливі для здоров'я товари. Пошук інформації про спосіб задоволення даної потреби відбувається неусвідомлено, тобто спеціальних дій з отримання

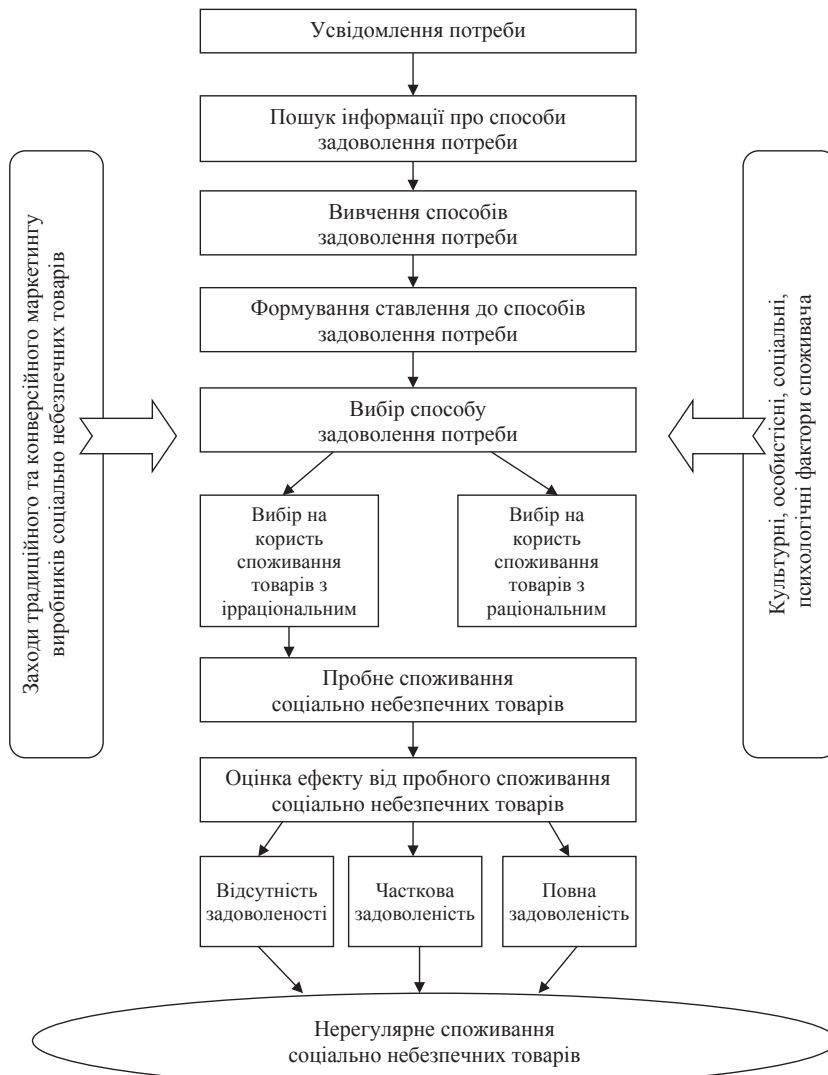


Рис. 1. Перша стадія – «Початок споживання соціально небезпечних товарів» – моделі споживчої поведінки на ринку соціально небезпечних товарів

інформації споживач не робить, як у випадку традиційного маркетингу.

На даному етапі на формування знання, ставлення і намірів відносно способу задоволення потреб впливає цілий ряд факторів соціального, культурного, особистісного й психологічного порядку, а також конверсійні та протидіючі маркетингові стимули. Фактори культурного й соціального порядку значно впливають на рішення споживача. Соціальні фактори проявляються у впливі референтної групи і у впливі родини. Поведінка соціального оточення споживача прямо впливає на формування його споживчої моделі з приводу споживання товарів, шкідливих для здоров'я.

Маркетингові стимули виробників соціально небезпечних товарів у формі маркетингових комунікацій формують у споживача позитивне ставлення до їхнього споживання й переконують у тому, що таке споживання допомагає задовольняти ряд соціальних потреб. У зв'язку із цим ініціативи щодо заборони реклами тютюнових і алкогольних виробів повинні бути спрямовані на те, щоб знизити інтенсивність спонукальних комунікацій та їхнього впливу на споживачів. Широка представленість соціально небезпечних товарів у точках продажів підвищують поінформованість споживача про пропозицію на ринку таких виробів, викладення й цінова доступність деяких шкідливих для здоров'я товарів підвищують імовірність імпульсивної покупки й стимулюють споживача до пробної покупки. Сильним фактором при виборі способу задоволення актуалізованої потреби є ставлення до споживання соціально небезпечних товарів, сформоване у суспільстві, а також демонстрація й нав'язування моделей поведінки, пов'язаних з таким споживанням як засобами задоволення певних потреб, за допомогою інструментів product-placement. Навпроти, протидіючі маркетингові стимули, зокрема, реклама, інформаційні матеріали в медичних установах, покликані дискредитувати інформацію, що надходить від виробників соціально небезпечних товарів, і дати споживачеві аргументи проти споживання таких товарів. Ставлення до споживання шкідливих для здоров'я товарів як до способу задоволення базової потреби споживача, сформоване під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, впливає на рішення про початок такого споживання або про вибір альтернативного способу задоволення потреби [3, с. 32].

Важливим етапом є пробне споживання соціально небезпечних товарів, що може тривати деякий час від одиничного випадку. В результаті пробного споживання споживач оцінює отриманий ефект, що проявляється як сукупність одержуваних вигод і витрат. Під вигодами у цьому випадку розуміється здатність і ефективність споживання як способу задоволення потреби. Наприклад, якщо підліток почав споживати тютюнові або лікєро-горілчані вироби для того, щоб отримати визнання в референтній групі, але це не вплинуло на ставлення групи до нього, то вірогідніше, що підліток відмовиться від продовження паління й вживання алкоголю.

Витрати, оцінювані споживачем після початку споживання соціально небезпечних товарів, проявляються у вигляді яких-небудь незручностей або негативних наслідків, викликаних їхнім споживанням, що служить причиною для відмови від продовження такого споживання. До незручностей на особистісному рівні можна віднести виникнення у споживача страху перед тим, що про споживання шкідливих товарів стане кому-небудь відомо [4, с. 37; 5, с. 25].

Важливим проявом подібних незручностей також є збільшення грошових витрат. Всі ці фактори можуть вплинути на рішення споживача про припинення споживання соціально небезпечних товарів. Таким чином, якщо ефект від споживання соціально небезпечних, шкідливих для здоров'я товарів визнаний негативним, споживач повертається до етапу неусвідомленого пошуку інформації про інші способи задоволення базової потреби. Крім того, незадоволеність впливає на ставлення споживача до споживання даних товарів, формуючи їхній негативний образ. Якщо спостерігається часткова задоволеність, коли позитивний ефект в одному аспекті супроводжується негативним проявом в іншому, то споживач може стати нерегулярним споживачем шкідливих товарів. У випадку, коли ефект виявляється задовільним, споживач починає регулярне споживання.

Регулярне споживання соціально небезпечних товарів є другою стадією споживчої поведінки (рис. 2).

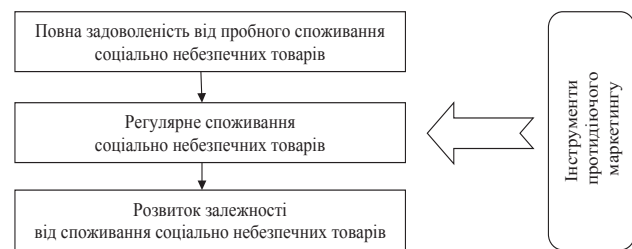


Рис. 2. Друга стадія – «Регулярне споживання соціально небезпечних товарів» – моделі споживчої поведінки на ринку соціально небезпечних товарів

Під час регулярного споживання таких товарів на споживача здійснюється постійний вплив інструментів протидіючого маркетингу. Це призводить до процесу споживчої оцінки витрат і вигод, що отримуються у процесі споживання шкідливих для здоров'я товарів, після чого споживач обирає подальшу стратегію поведінки. При цьому інформація про нові способи відмови від споживання шкідливих товарів, про доступність гарячих ліній, про вибір різних препаратів нікотинозаміщуючої терапії, антиалкогольного кодуювання, пропозиції медичних консультацій щодо відмови від паління й алкоголізму здатні переконати споживача в тому, що кинути палити і вживати алкоголь – це нескладно й можливо, тим самим підвищуючи ймовірність вибору цього варіанта дій.

Інші фактори, що впливають на вибір споживача на користь того або іншого варіанта поведінки, це внутрішні й зовнішні фактори соціального, культурного, особистісного й психологічного порядку. Особливо значимі соціальні фактори, коли споживач наслідує поведінку референтної групи. Особистісні фактори також визначають поведінку споживача в ситуації ухвалення рішення про продовження або про відмову від споживання соціально небезпечних товарів під впливом інструментів протидіючого маркетингу. Якщо розглядати вплив цінового підвищення, то рівень доходу споживача буде детермінантою його поведінки. Традиційні й конверсійні маркетингові стимули у вигляді нових марок, нових різновидів тютюнових виробів (з меншим вмістом смол, нікотину, з удосконаленими фільтрами) і лікєро-горілчанних виробів (на артезіанській воді, з потрійним ступенем очищення), стимулюючих акцій, реклами можуть впливати на вибір поведінки споживача у бік варіантів, що зберігають наявні споживчі звички.

Особливістю третьої стадії моделі є високий вплив когнітивного дисонансу на споживача на етапі оцін-

ки витрат і вигод від споживання соціально небезпечних товарів (рис. 3). Таким чином, модель розкриває можливі стратегії поведінки споживача соціально небезпечних, шкідливих для здоров'я товарів після етапу порівняння витрат і вигод від споживання таких товарів. По-перше, це може бути повна відмова від ірраціонального споживання, рішення про яке ініціює додатковий пошук інформації про способи відмови. Наступні три варіанти дій можна охарактеризувати як компромісні, оскільки споживач не хоче відмовлятися від шкідливих товарів, але у той же час усвідомлює їхній негативний вплив на різні аспекти свого життя.

Це перехід на іншу марку тютюнових виробів (більш дешеву внаслідок підвищення цін, або більш безпечну, на думку споживача, внаслідок інформації про шкоду паління) або лікєро-горілчаної продукції (менш міцної, на артезіанській воді); скорочення інтенсивності й частоти споживання соціально небезпечних товарів; зменшення демонстративності споживання. Якщо сформовано позитивне ставлення до споживання соціально небезпечних товарів, споживач може зовсім не змінити свої споживчі звички, продовживши споживати товари й у тому ж обсязі. У майбутньому споживач буде фільтрувати або ігнорувати отриману інформацію або переконає себе, що вся інформація недостовірна.

Виділимо найпоширеніші аргументи споживачів, які прийняли рішення не змінювати своїх споживчих звичок, а змінити свої переконання:

1. Шкода від споживання соціально небезпечних товарів надмірно перебільшена, оскільки у споживачів є позитивні приклади тривалого споживання таких товарів без виникнення наслідків.

2. Шкода від споживання соціально небезпечних товарів відкладена у часі (для багатьох споживачів час настання наслідків занадто віддалений, тому ймовірність настання наслідків не сприймається серйозно).

3. Легальне поширення соціально небезпечних товарів і повідомлення про те, що їхніх споживачів – більшість, робить споживання соціально небезпечних товарів нормальним, природним, соціально схвалюваним явищем.

4. Нечасте або неінтенсивне споживання соціально небезпечних товарів не завдає шкоди ні споживачеві, ні його оточенню.

5. Різка відмова від споживання соціально небезпечних товарів викличе непередбачені ефекти, у тому числі й негативні.

6. Існують більш шкідливі звички, такі як легкі й важкі наркотики, у порівнянні з якими споживання тютюну й алкоголю виглядає «нешкідливим» [1, с. 24; 6, с. 35; 7, с. 97].

Активна роль споживача соціально небезпечних товарів, на відміну від ролі спостерігача, послабляє віру в статистичний зв'язок між споживанням соціально небезпечних товарів і летальним результатом (теорія каузальної атрибуції Х. Хекхаузена) [7, с. 45].

У випадку, якщо споживач не відмовився від споживання соціально небезпечних товарів, тобто вибрав одну з чотирьох останніх стратегій, виникає необхідність у модифікації інструментів протидіючого маркетингу з урахуванням отриманого ефекту.

Споживча поведінка відносно соціально небезпечних товарів пов'язана як з ірраціональними, так і з раціональними мотивами, які надалі переростають в ірраціональний попит. Ряд авторів, зокрема Г. Беккер, М. Гроссман, К. Мерфі, Ф. Чалупка [4, с. 102; 7, с. 27], емпірично підтверджують раціональність вибору товарів, що викликають звикання, до яких належать соціально небезпечні товари, шкідливі для здоров'я.

Крім того, на рівень і склад ірраціональної поведінки й попиту впливають маркетингові заходи виробників соціально небезпечних товарів, що мають риси маніпулятивного маркетингу, ідеологія якого виходить із непрямого припущення про те, що під достатнім тиском попит можна привести до вимог пропозиції, а не навпаки. Серед заходів такого маркетингу виробники можуть використовувати вживання прийомів, що експлуатують імпульсивну поведінку людей; рекламу, що перебільшує властивості продукту, і очікування, пов'язані з цими властивостями; рекламу, що експлуатує біль і стурбованість людей; надання споживачам помилкової або неточної інформації відносно цін;



Рис. 3. Третя стадія – «Реакція на протидіючий маркетинг» – моделі споживчої поведінки на ринку соціально небезпечних товарів

порівнянню рекламу; незаконне використання чужого зареєстрованого знака тощо. Етична проблема виникає щоразу, коли з'являється можливість зневажити моральними нормами для отримання прибутку: порушення існуючого законодавства; суспільних моральних норм; зобов'язань; руйнівний характер дій; збиток особам або організаціям; ігнорування правами власності, захисту особистого життя, а також невід'ємних прав споживачів; зниження добробуту іншої особи або групи осіб; відсутність пошуку альтернативної дії [1, с. 125; 2, с. 312; 4, с. 25; 8, с. 70].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, модель споживчої поведінки на ринку соціально небезпечних товарів допоможе розробити ефективні заходи протидіючого маркетингу для антистимулювання попиту на ці товари. У випадку, якщо споживач не відмовився від споживання соціально небезпечних товарів, тобто вибрав одну із чотирьох останніх стратегій, виникає необхідність у модифікації інструментів протидіючого маркетингу з урахуванням отриманого ефекту. Для зниження ірраціонального попиту на соціально небезпечні, шкідливі для здоров'я това-

ри прогресивні національні господарства використовують у своїй діяльності концепцію соціально-етичного маркетингу і заходи протидіючого маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звягінцева О.Б. Ринкова стратегія підприємств харчової промисловості : монографія / О.Б. Звягінцева. – Миколаїв : Квіт, 2012. – 494 с.
2. Ильин В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – 423 с.
3. Дымшиц М.Н. Манипулирование покупателем / М.Н. Дымшиц. – М. : Омега-Л, 2004. – 252 с.
4. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса / Л. Фестингер ; пер. с англ. – СПб. : Речь, 2000. – 320 с.
5. Акимов Д.И. Социальный маркетинг : монография / Д.И. Акимов. – К. : Наукова думка, 2008. – 144 с.
6. Писаренко В.В. Економічна ефективність соціально-етичного маркетингу в АПК Полтава : монографія / В.В. Писаренко. – К. : Камелот, 1999. – 160 с.
7. Управление контрмаркетингом: социально-экономический аспект / Л.А. Данченко, Е.Г. Пичугина. – М. : МЭСИ, 2013. – 131 с.
8. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера ; пер. с англ. Н. Качанова [и др.] – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.

УДК 330:88

Кравченко М.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Національного технічного університету

«Київський політехнічний інститут»

КОНЦЕПЦІЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ

Стаття присвячена дослідженню сутності категорії «стійкість» економічних систем. Зокрема, проаналізовано засади трактування концепції економічної стійкості підприємства як мінімальної економічної системи в різних економічних теоріях – неокласичній, інституційній, еволюційній та системній. Розкрито доцільність аналізу економічної стійкості як системно-інтеграційної характеристики.

Ключові слова: економічна стійкість, підприємство, економічна теорія, системна економіка.

Кравченко М.О. КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ

Статья посвящена исследованию сущности категории «устойчивость» экономических систем. В частности, проанализированы принципы трактовки концепции экономической устойчивости предприятия как минимальной экономической системы в разных экономических теориях – неоклассической, институциональной, эволюционной, системной. Раскрыта целесообразность анализа экономической устойчивости как системно-интеграционной характеристики.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, предприятие, экономическая теория, системная экономика.

Kravchenko M.O. THE CONCEPT OF ENTERPRISE SUSTAINABILITY IN ECONOMIC THEORIES

The article is devoted to investigation of the category of «sustainability» in economic systems. In particular, it analyzes the interpretation principles of the concept of economic sustainability of the enterprise as the smallest economic system in different economic theories – neoclassical, institutional, evolutionary, system. Expediency of economic stability analysis as a systemic-integration features is disclosed.

Keywords: economic sustainability, enterprise, economic theory, system economics.

Постановка проблеми. У даний час існує багато відмінних одна від іншої концепцій стійкості економічних систем. Дослідження генезису та еволюції категорії «стійкість» в економіці дозволить краще зрозуміти проблеми й перспективи аналізу та забезпечення економічної стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «стійкість» широко використовується у багатьох галузях науки, пов'язаних із вивченням механізмів функціонування складних систем, – біології, економіці, математиці, механіці, психології, соціології, хімії, фізиці, техніці тощо.

У загальному вигляді теорія стійкості систем є достатньо розвиненою і представленою роботами таких вчених, як В. Арнольд, Д. Джозеф, Ж. Йосс, М. Месарович, М. Моїсєєв, М. Морішима, А. Орлов, Я. Такахага та інших. У системному аналізі стійкість розуміється як здатність системи зберігати свій траєкторний рух і функціонування та використовується у комплексі інтегральних характеристик складного об'єкта, що відбивають його взаємодію із середовищем, внутрішню структуру й поведінку. Асимптотична стійкість системи полягає у її спроможності повертатися до рівноважного стану з будь-якого нерівноважного [1].

Останні десятиліття, коли економічні об'єкти стали розглядатися як складні системи, категорію «стійкість» стали активно вивчати в економіці. Істотний внесок у зближення економічної теорії з теорією систем внесли роботи представників зарубіжної та вітчизняної економічної науки – Ю. Гаврильця, В. Глушкова, В. Данилова-Данильяна, Г. Клейнера, Я. Корнаї, Б. Михалевського, Ю. Черняка та інших. Останнім часом цей напрям досліджується у працях А. Батурина, М. Білоусенко, О. Іншакова, П. Лукши, В. Маєвського, О. Михалева, В. Стьопина, Д. Чернавського та інших.

Стойкість економічних систем різних рівнів є основою їх динамічного розвитку в багатоваріантному мінімальному середовищі. Підприємство являє собою мінімальну економічну систему, тобто найменшу систему, що здійснює на постійній основі процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання. У той же час воно становить дуже значиму частину предметної області теорії економічних систем, оскільки є основним елементом і «стабілізатором» економіки [2].

Дослідженням питань економічної стійкості підприємств займалися В. Беренс, Ю. Брігхем, О. Василенко, Д. Городинська, В. Іванов, А. Кузнецов, Л. Мельник, М. Морішима, І. Омельченко, У. Оучі, О. Пономаренко, О. Раєвнева, Л. Родіонова, В. Самуляк, А. Севастьянов, В. Семенов, Ю. Сімех, С. Тхор, Р. Фагхутдинов, Н. Холт та інші. Адепти різноманітних сучасних економічних теорій по-різному трактують сутність економічної стійкості підприємства. На сьогодні сформувалося декілька основних напрямів у дослідженні її умов, формулюванні визначальних чинників економічної стабільності та розвитку.

Постановка завдання. Метою даної роботи є узагальнення трактувань концепції економічної стійкості підприємства, а також визначення умов та ресурсів для її забезпечення у межах найвідоміших сучасних економічних теорій – неокласичної, інституціональної, еволюційної та системної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше термін «стійкість» стосовно до економіки розкривається в роботах економістів-класиків, що досліджують ринкову рівновагу в умовах досконалої конкуренції [3]. Трактують стійкості у класичній теорії ґрунтуються на моделі економічної рівноваги. Відповідно до неї, економічні суб'єкти прагнуть перевести економічну систему в оптимальний стан, розглядаючи його як рівновагу, і ця рівновага у класичній теорії асоціюється зі стійкістю. При цьому основна увага приділяється пошуку оптимального рівноважного стану підприємства, який відповідає максимуму корисності для споживача і максимуму прибутку для виробника (асимптотична стійка рівновага) [3; 4].

Традиційно в якості економічних ресурсів у класичній економічній теорії на базовому рівні виділяють працю, капітал і землю (природний ресурс). З розвитком неокласичної теорії до них у якості самостійного виду була додана підприємницька спроможність або підприємницький ресурс. Стан та розмір підприємства визначаються на основі оптимального співвідношення обмежених ресурсів, яке забезпечує отримання максимального чистого доходу. Поняття підприємства фактично отожднюється з поняттям виробничої функції. При цьому передбачається раціональна поведінка економічних суб'єктів в умовах набору обмежень і безкоштовність ринкових транзакцій [5]. Обмеження ресурсів можуть бути фізичними (обумовленими обмеженістю кількості праці та капіталу) та технологічними (пов'язаними з наявним рівнем

знань, технологій та практичної майстерності). Непередбачені зміни рівня цін на ресурси породжують економічну нестабільність у короткостроковому періоді; однак у довгостроковому періоді підприємство як економічна система завжди зберігає стабільність внаслідок гнучкості цін і заробітної плати. Акцент робиться на повну занятість ресурсів, легкість заміщення між капіталом і працею у виробничій функції та ринкові механізми регулювання господарської діяльності, які вважаються абсолютно гнучкими й універсальними, що в підсумку й забезпечує стійкий ріст і виключає проблему нестабільності. Тобто економічна стійкість (як рівновага) формується в основному під впливом екзогенних чинників, а сам ринок виступає ефективним механізмом її забезпечення.

Подальший розвиток економічної теорії та у першу чергу досвід господарської практики призвели до висновку про неспроможність ринкової економіки до саморегулювання, про наявність не настільки очевидних, як праця, капітал або природні ресурси, але досить потужних сил взаємодії між традиційними факторами економіки. Неувага і неврахування таких міжфакторних чинників сприяли поширенню світової економічної кризи [6]. Ринок не забезпечував відповідного захисту транзакцій. Зазнав сумніву й принцип раціональної поведінки економічних суб'єктів. Очевидно, що традиційний факторний аналіз діяльності підприємства необхідно було доповнити аналізом міжфакторної структури, чинників та їх синергетичних ефектів. Тому перехід до нової теорії був неминучим.

Надалі питання економічної стійкості отримали розвиток у рамках інституційної економічної теорії, у якій акцент робиться на її макроекономічну складову. У працях представників цієї теорії (див. табл. 2) розглядаються поняття «кількісної» і «структурної» стійкості та розробляються співвідношення між стійкістю систем різного рівня. Обґрунтовується, що стійкість економічної системи визначається більшою мірою стійкістю структурних зв'язків, а не елементів, тобто є здебільшого структурною характеристикою. Уперше висувуються питання цілеспрямованого керування стійкістю організації, розробляються оптимізаційні моделі макроекономічної рівноваги в економіці, далекої від стану повної зайнятості ресурсів [7].

Інституціоналізм передбачає аналіз економічних явищ та процесів у тісному зв'язку із соціальними, правовими, політичними та іншими явищами і процесами. Такий зв'язок констатують соціальні інститути, під якими розуміються організації, що формують соціально-економічне середовище, а також неформальні відносини, врегульовані традиціями, неписаними правилами поведінки та досягнутими угодами.

На відміну від неокласичної теорії, яка розглядає ринок як найефективніший механізм забезпечення економічної рівноваги, інституціоналісти висловлюють сумнів відносно того, що для ринку взагалі характерним є стан рівноваги [5]. Ринок також розглядається як соціальний інститут, що радикально змінюється у ході еволюції капіталізму разом з його інституціональною системою. Інституціоналісти досліджують стійкість соціально-економічної системи з позицій її відповідності діючим інститутам. Економічна рівновага розглядається як негитовий і дуже короткотривалий стан системи. Прагненню системи до рівноваги перешкоджає зовнішній вплив, а також ендогенні чинники, які обумовлюють у системі постійний процес змін та розвитку [8]. Тобто в інституціональній теорії вводиться ще один вид обмежень – інституційна структура, і стійкість трактується на засадах її первісності. У підсумку можна сказати, що,

відповідно до цієї теорії, саме інститути виступають фундаментальними чинниками економічного розвитку підприємства у довгостроковому періоді [5]. Головним із інститутів є держава. Державне втручання є ключовою умовою та найголовнішим фактором у забезпеченні можливості стійкості економічних систем.

У результаті подальшої модернізації економічної теорії відбувається розмивання контурів неокласичної та інституційної економічних концепцій. На зміну цим концепціям приходять плюралізм концепцій. Фактично відмінності зберігаються на рівні ідеології: послідовники класичної та неокласичної теорій, як і раніше, вважають ринковий механізм універсальним та здатним до саморегуляції, а інституціоналісти та неінституціоналісти займають протилежну позицію [7].

В останні роки широко популярність набули підходи, що зв'язують методологію управління підприємствами з теорією систем. Еволюційна економічна теорія також ґрунтується на розумінні підприємства як складної системи і побудована за аналогією з еволюційною теорією Ч. Дарвіна. Для неї є характерним перенесення еволюційних уявлень з природних наук у сферу економічних явищ та процесів. Серед напрямів цієї теорії можна виділити такі популярні на сьогодні, як синергетика, біономіка, концепція біфуркаційного розвитку. Відповідно до еволюційної теорії, явища та процеси в економіці ґрунтуються на загальносистемних принципах, тобто тих принципах, які застосовні не тільки в економіці, а й в біології, філософії, соціології, політології.

Економічні системи розглядаються в аналогії не з механізмами, а з організаціями, що розвиваються за законами еволюції та самоорганізації, мають життєвий цикл і послідовно проходять у своєму розвитку етапи становлення, піднесення, занепаду і загибелі. Економічна еволюція розуміється насамперед як процес формування і зміни економічних інститутів, який може носити еволюційний або революційний характер. Еволюційні зміни інститутів відбуваються поступово під впливом внутрішніх та зовнішніх причин. Революційні зміни – це різкі зміни одного інституту іншим, зазвичай викликані ззовні. Механізм самоорганізації економічної системи ґрунтується на дарвінівській тріаді спадковості, мінливості та відбору [9].

Якщо трактувати стійкість з позицій класичної економічної теорії як певний рівноважний стан економічної системи, то, строго кажучи, таких рівноважних станів у системах, що розвиваються, взагалі не може бути. Замість них розглядаються квазірівноважні стани – тобто стани, здатні існувати достатньо довго, при яких рівновага в економічній системі не порушується, незважаючи на зміни попиту та пропозиції, витрат і доходів тощо [10]. Квазірівноважні процеси характерні для плавних, тривалих ділянок розвитку. Етапи бурхливого (швидкого) розвитку нерівноважні та нестійкі.

Взагалі ж еволюційна економіка головну увагу приділяє динаміці процесу, результатом якого є один з багатьох станів, не обов'язково рівноважний. Крім того, прихильники теорії розрізняють і розділяють процеси еволюційного та сталого розвитку, які істотно відрізняються результатом. Еволюційним розвитком економічної системи вважається її хронологічний рух із характерними стійкими та нестійкими фазами і траєкторіями та заздалегідь зумовленим станом – розпадом (вмиранням) системи. Сталий розвиток визначається траєкторією переходу системи на новий рівень, у новий, більш складний і різноманітний стійкий стан – тобто результат такого розвитку заздалегідь невідомий [11].

З появою робіт угорського економіста Я. Корнаї методологія застосування теорії систем в економіці сформувалася в самостійну системну парадигму, теорію, що стає в один ряд з іншими, розглянутими вище загальновідомими парадигмами економічної теорії [2]. Сучасне розуміння економічної системи відрізняється від традиційного системного підходу до розгляду економіки та її характеристик. Класичний підхід заснований на ендогенному трактуванні системи як сукупності елементів, пов'язаних між собою таким чином, що у результаті виникає цілісність із властивостями, відмінними від властивостей елементів. У новій системній парадигмі під системою розуміється відносно стійка у просторі і в часі цілісність взаємодіючих між собою і з навколишнім середовищем елементів, що виділятимуться з навколишнього світу за просторовими і функціональними ознаками [2; 11]. Такий підхід започаткував свій розвиток у середині минулого століття з появою оригінальних варіантів загальної теорії систем, представлених у працях М. Месаровича, А. Уємова, Ю. Урманцева. Розвиваючи його, відомий російський вчений Г. Клейнер сформулював концепцію системної економіки і в її межах – системно-інтеграційну концепцію підприємства як інтегратора виробничих ресурсів [2; 6; 13]. Ця концепція, на наш погляд, відрізняється ґрунтовністю, системністю, логічністю та узгодженістю постулатів. Вона долає «провали» інших напрямів економічної теорії, які сьогодні демонструють розрив або неузгодженість взаємозв'язків між макро- і мікроекономікою; труднощі в опису взаємодії різномірних економічних об'єктів, недостатність апарату для опису ірраціональної поведінки суб'єктів тощо. Через окреслені причини в багатьох дослідженнях відчувається наявність суттєвих розбіжностей між ідеалізованим об'єктом аналізу та реальними організаціями, неоднорідними за своєю історією, розміром, галузевому, регіональному та багатьма іншими критеріями [14].

Сутність нової концепції полягає в тому, що функціонування економіки (тобто реалізація процесів виробництва, розподілу, обміну й споживання різних видів благ) розглядається крізь призму створення, взаємодії й трансформації економічних систем. Всі види систем, які є в економіці, можна умовно розділити на чотири типи в залежності від їх локалізації у просторі та часі. Оскільки при застосуванні окресленого підходу система визначається як частина навколишнього світу, відносно стійка у просторі та часі, то її фундаментальними характеристиками, на думку автора, виступають межі цієї частини у просторі та часі. Відповідно, простір та час Б. Клейнер вважає основними видами ресурсів сучасної економіки. Отже, за цією класифікацією, основними типами економічних систем є:

- об'єкт – система, що має обмежену протяжність у просторі та невизначену тривалість;
- проект – система, яка має однозначні межі у часі та просторі;
- процес – система, яка має необмежену протяжність у просторі та визначену тривалість;
- середовище – система, що не має визначених часових та просторових меж.

Фундаментальна характеристика та схематичне відображення чотирьох типів економічних систем наведено нижче (див. табл. 1 та рис. 1).

Якщо розглядати підприємство як економічну систему, то воно зазвичай має просторові обмеження і невизначену тривалість у часі (тобто час закінчення його функціонування невідомий), отже належить до групи об'єктних систем.

Таблиця 1
Фундаментальна класифікація економічних систем за Б. Клейнером

Іманентна протяжність у просторі	Іманентна тривалість у часі	
	Обмежена (визначена тривалість)	Необмежена (невизначена тривалість)
Обмежена (просторово визначена)	проєкт	об'єкт
Необмежена (просторово невизначена)	процес	середовище

Джерело: [6]

Основна ідея трактування стійкості підприємства при застосуванні окресленого підходу полягає в тому, що вона розглядається як системна стійкість інтеграційного утворення із систем чотирьох типів даного рівня (тетради) [13].

Дійсно, кожне підприємство-товаровиробник для функціонування потребує як мінімум: ринку як середовища; реалізації продукції (поширення інформації, транспортного обслуговування тощо) як процесів; реалізації інвестиційних та інноваційних ініціатив як проєктів. Тобто для рівня підприємства тетрада має вигляд:

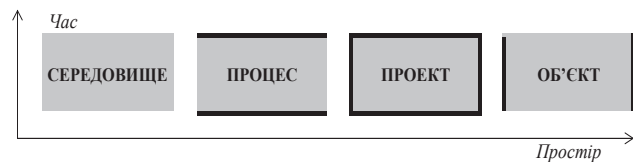


Рис. 1. Символічне зображення чотирьох типів економічних систем

Джерело: [6]

- об'єктна система – підприємство;
- середовищні системи – ринок;
- процесні системи – системи реалізації продукції;
- проєктні системи – інноваційно-інвестиційні проєкти.

Очевидно, що об'єкти, середовища, процеси і проєкти по суті являють собою вичерпний перелік всіх типів економічних систем. А об'єднання цих чотирьох систем різного типу утворює мінімальний стійкий економічний комплекс, здатний до автономного існування й самостійного розвитку. При такому трактуванні стійкості акцент робиться на цілісності образу – автор дає йому назву «гештальт» (від нім. *gestalt* – «зовнішність, образ», термін, який означає цілісне утворення, образ, що не можна звести до суми частин, з яких він складається [15]).

Таблиця 2

Трактування стійкості у сучасних економічних теоріях

Теорія	Неокласична	Інституційна	Еволюційна	Системна (системно-інтеграційна)
Характеристика економічного простору	Простір наповнений економічними агентами, які прагнуть максимізувати користь у кожній ситуації.	Простір наповнений економічними агентами та інститутами.	Простір наповнений економічними агентами, інститутами й генетичними механізмами поновлення й еволюції популяції агентів.	Простір наповнений економічними системами, що постійно взаємодіють, трансформуються, створюються й ліквідуються.
Ресурси	Праця, капітал, підприємницькі здібності.	Соціально-економічні інститути, праця, капітал, підприємницькі здібності.	Праця, капітал, соціально-економічні інститути, механізми їх змін.	Простір, час, підприємницькі здібності.
Основні категорії аналізу	Маржинальні величини – гранична користь, гранична продуктивність.	Транзакції, витрати, інститути.	Життєвий цикл, інші «біологічні» категорії, соціально-економічні інститути.	Популяції економічних систем з різним співвідношенням просторово-часової обмеженості (тетради).
Визначення стійкості	Стійкість визначається як оптимальний рівноважний стан підприємства, що відповідає максимуму користі для споживача та максимуму прибутку і досягається за умови рівноваги попиту й пропозиції.	Стійкість економічної системи розуміється як інституційна стійкість в умовах сформульованих правил, що організують певним чином взаємодію в економічному просторі.	Стійкість розуміється як динамічна стійкість внутрішнього середовища системи відносно впливу зовнішнього середовища при визначеному періоді життєвого циклу.	Стійкість розуміється як системна стійкість – стійка у часі й просторі частина (конфігурація) навколишнього світу у вигляді тетради.
Умови забезпечення стабільності	Підприємство як економічна система завжди зберігає стабільність в довгостроковому періоді внаслідок гнучкості цін і заробітної плати, оскільки виробнича функція передбачає взаємозамінність факторів виробництва.	Стабільність економічної системи можлива в умовах сформованих стійких інститутів, до тих пір, доки при таких відносних витратах і вигодах поведінку не вигідно змінювати. Технічною основою стабільності є інфраструктура.	Економічні системи є «принципово» стохастичними та нестійкими. Квазірівноважні стани системи є лише моментами в її розвитку. Технічною основою стійкості є міра однорідності та гетерогенності інститутів.	Підприємство як економічна система може відносно стабільно функціонувати лише у складі тетради, яка включає ще три типи систем: середовища, процеси, проєкти.
Представники теорії	Л. Вальрас, Ф. Визер, Дж. Кларк, А. Маршалл, К. Менгер, А. Пігу, І. Фішер та ін.	Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Дж. Коммонс, Р. Коуз, О. Уільямсон та ін.	Л. Абалкіна, Т. Веблен, В. Маєвський, Р. Нельсон, В. Норт, С. Уінтер, Д. Чернавський, Й. Шумпетер та ін.	Ю. Іншаков, Г. Клейнер, Я. Корнаї, Б. Михалевський, І. Пригожин, С. Хайнс, Г. Хакен та ін.

Джерело: складено автором на основі [1-14]

У таблиці 2 нами узагальнені та систематизовані усі вищевикладені підходи до трактування концепції економічної стійкості в неокласичній, інституціональній (неоінституціональній), еволюційній та системній (системно-інтеграційній) економічних теоріях.

Висновки з проведеного дослідження. Ми схилиємося до доцільності вивчення та аналізу концепції економічної стійкості підприємства у межах саме такої теорії, коли стійкість розуміється як системна стійкість – стійка у часі й просторі частина (конфігурація) навколишнього світу у вигляді тетради, що володіє одночасно властивостями зовнішньої цілісності й внутрішнього різноманіття. Видно, що ця теорія системної економіки дещо відрізняється від попередніх. Раніше системний підхід спирався головним чином на ендегенне сприйняття системи як сукупності взаємозалежних елементів. Розглянутий підхід заснований на екзогенному сприйнятті системи як певного «фрагменту» реальності, що виділяється у просторі і в часі.

У межах цієї теорії є можливість, з одного боку, розглядати всі економічні системи, процеси і явища в єдиному ключі, як невід’ємні складові економік. Виявлення природної структури системної організації економіки, виділення різновидів систем, їх принципів структурних та функціональних ознак, відмінностей та «обов’язкових» характеристик дозволить, на наш погляд, досягти суттєвого прогресу в напрямі дослідження умов забезпечення динамічної стійкості економічних систем. Для цього також необхідно з’ясувати ступінь індивідуальності підприємств як економічних систем [2], сформулювати методологію дослідження стійкості та визначити рівень її універсальності.

У цьому контексті доцільно визначити мінімальний необхідний набір економічних систем чотирьох типів для різних підприємств на мікро-, мезо- та макrorівнях, параметри стійкості тетрад, характер зв’язків між рівнем стійкості системи та наявністю у неї просторово-часових ресурсів, проаналізувати можливість міжсистемного обміну цими ресурсами тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Казиев В.М. Введение в системный анализ и моделирование [Текст] : учеб. пособие / В.М. Казиев. – М. : ИНТУИТ: БИНОМ. ЛЗ, 2006. – 244 с.
2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент [Текст] / Г.Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента – 2008. – Том 6. – № 3. – С. 27-50.
3. Головкин Е.В. Дефиниции устойчивости экономической системы [Текст] / Е.В. Головкин // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 283-285.
4. Фещур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису [Електронний ресурс] / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська // Електронний архів НТБ НУ «Львівська політехніка» / Проблеми економіки та управління. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/18804>.
5. Архипов А.И. Экономический словарь [Текст]. 2-е издание / А.И. Архипов. – М. : Издательство «Прспект», 2013. – С. 242.
6. Клейнер Г.Б. Системная организация экономики и проблемы развития предприятий [Электронный ресурс] // Пленарные доклады Тринадцатого всероссийского симпозиума. – М. : ЦЭМИ РАН, 2012. – Режим доступа : http://kleiner.ru/skrepk/pd_vs2012.pdf.
7. Воронцовкая И.В. Институциональные основы обеспечения устойчивости экономического роста на региональном уровне [Электронный ресурс] : авт. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / И.В. Воронцовкая ; ГОУ ВПО «Яросл. ГУ им. П.Г. Демидова». – Я., 2007. – Режим доступа : <http://www.dissertcat.com/content/institutsionalnye-osnovy-obespecheniya-ustoichivosti-ekonomicheskogo-rosta-na-regionalnom-ur#ixzz3lBm7KCNj>.
8. Казанцева Е.Г. Вопросы устойчивости олигополистических структур в институциональной теории [Текст] / Е.Г. Казанцева // Научные труды Донецкого НТУ. Серия экономическая. – 2006. – Выпуск 103-3. – С. 102-106.
9. Сопин В.С. Эволюционная теория в экономической науке: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / В.С. Сопин // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3(31). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2687>.
10. Чернавский Д.С. Эволюционная экономика и теория развивающихся систем [Текст] / Чернавский Д.С. // Экономическая трансформация и эволюционная теория И. Шумпетера. – М. : Институт экономики РАН, 2004. – С. 320-336.
11. Гусев С.А. Устойчивость эволюционирующих экономических систем [Текст] / С.А. Гусев // Вестник Амурского государственного университета. – 2013. – Вып. 63. Сер. Естеств. и экон. науки. – С. 139-144.
12. Маевский В.И. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии [Текст] / В.И. Маевский // Экономическая трансформация и эволюционная теория И. Шумпетера (доклады и выступления участников международного симпозиума). – М., 2004. – С. 91.
13. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики [Текст] / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 89-100.
14. Катяло В.С. Эволюция теории стратегического управления [Текст] / В.С. Катяло // СПб. : Издат. дом СПбГУ, 2006. – С. 11-12.
15. Гештальт: значение // Викисловарь: многоязычный открытый словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wiktionary.org/wiki/гештальт>.

УДК 330.46:330.43

Куцеконь Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства імені професора І.Н. Романенка
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано вважати кластерні об'єднання однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Розглянуто теоретико-методичні аспекти кластеризації підприємств. Запропоновано алгоритм формування регіонального кластера та методику визначення ефективності діяльності підприємства в умовах дії синергетичного ефекту. Обґрунтовано вирішення надмірної оптимізації як ключової проблеми синергії у процесі агропромислової інтеграції.

Ключові слова: кластер, підприємства, ефективність, конкурентоспроможність, оптимізація.

Куцеконь Л.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложено считать кластерные объединения одной из самых эффективных форм организации инновационных процессов, форм регионального развития, при которой на рынке конкурируют уже не отдельные предприятия, а целые комплексы, которые сокращают свои расходы благодаря совместной технологической кооперации компаний. Рассмотрены теоретико-методические аспекты кластеризации предприятий. Предложен алгоритм формирования регионального кластера и методика определения эффективности деятельности предприятия в условиях действия синергетического эффекта. Обосновано решение чрезмерной оптимизации как ключевой проблемы синергии в процессе агропромышленной интеграции.

Ключевые слова: кластер, предприятия, эффективность, конкурентоспособность, оптимизация.

Kutsekon L.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENTERPRISES CLUSTERING

It is considered in the article that the cluster is one of the most effective forms of innovation processes, of regional development forms, and in these conditions not individual enterprises but whole complexes compete that leads to costs reducing through joint cooperation of technology. Methodological aspects of enterprises clustering are considered. Algorithm of regional cluster forming is suggested and method for determining of the company effectiveness in terms of synergistic effect is identified. Solving of over optimization as a key problem of synergy in the agro-industrial integration substantiated.

Keywords: cluster, enterprise, efficiency, competitiveness, optimization.

Постановка проблеми. Кластерні об'єднання на сьогоднішній день є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих елементів глобальної системи. Однак, щоб проводити дослідження кластерів, певні аспекти теоретико-методичних засад кластеризації підприємств потребують уточнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кластери як категорію, їх роль та сутність активно вивчають провідні вчені: В. Базилевич, С. Безвужко, І. Бураковський, З. Варналій, М. Войнарченко, В. Гець, Б. Губський, П. Єщенко, Я. Жаліло, В. Кваснюк, С. Мочерний, В. Новицький, Ю. Павленко, А.Поручник, Є. Савельєв, В. Савченко, М. Тимчук, А.Філіпенко, О. Шнирков та інші. Разом з тим, на нашу думку, недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методичні аспекти кластеризації підприємств.

Метою статті є дослідження теоретико-методичні аспекти кластеризації підприємств, визначення методик ефективності діяльності підприємства в умовах дії синергетичного ефекту.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економіці, особливо в умовах глобалізації, традиційний розподіл економіки на сектори або галузі поступово втрачає свою актуальність. На перше місце виходять системи взаємозв'язків фірм і організацій, так звані кластери. Кластер у сучасній економіці визначається

як індустріальний комплекс, сформований на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюгом, і таких, що виступають альтернативою секторальному підходу. Географічний розмір кластера може варіюватися від масштабу міста до рівня країни або групи сусідніх країн. Кластери зустрічаються у різних галузях економіки [1, с. 128-129].

Відомо, що відповідальним моментом у задачі кластеризації є визначення міри однорідності об'єктів, а також вибір самої процедури кластеризації в залежності від характеру вихідних даних і поставленої задачі моделювання.

Нині існує велика кількість алгоритмів кластеризації і метрик, які в них використовуються. В основному вони поділяються на ієрархічні та неієрархічні. Виходячи із структури даних, для нашої задачі найдоцільніше використати ієрархічні агломеративні процедури [2]. Для вибору адекватної метрики можна розглянути основні з них, які мають найчастіше застосування в залежності від типів і природи ознак. Нами була обрана метрика (1) – евклідова, а також була застосована відома ієрархічна агломеративна процедура кластеризації, яку можна описати так:

$$d_{ks} = \left(\sum_{i=1}^n (x_{ki} - x_{si})^2 \right)^{\frac{1}{2}} \quad (1)$$

1) на нульовому кроці за розбиття береться початкова сукупність n елементарних кластерів і обчислюється матриця відстаней між ними;

2) на кожному наступному кроці відбувається об'єднання двох кластерів R_s і R_t , сформованих на попередньому кроці, в один кластер $R_s \cup R_t$ (його позначатимемо $R_{s \oplus t}$). При цьому розмірність матриці від-

станей зменшується порівняно з розмірністю матриці попереднього кроку на одиницю. Обчислювати відстань $d_{i,s@t}$ між кластерами $R_{s@t}$ і R_i ($i \neq s, t$) можна, використовуючи відповідну формулу відстані між кластерами (нагадаємо, що була обрана евклідова міра).

3) процедури закінчується, коли усі об'єкти «позначені» (кластеризовані).

Результати кластерного аналізу можуть подаватися у різній формі, зазвичай у таблицях, матрицях або у вигляді графіків (деревоподібної діаграми або дендрограми). Останній спосіб є найбільш зручним для інтерпретації та відслідковування реальних зв'язків між об'єктами вибірки, що на графіку відображаються за допомогою ієрархічного дерева (рис. 1).

Застосування кластерного аналізу передбачає здійснення ряду операцій для формування регіонального кластера, які умовно можна подати у вигляді наступного алгоритму (рис. 2).

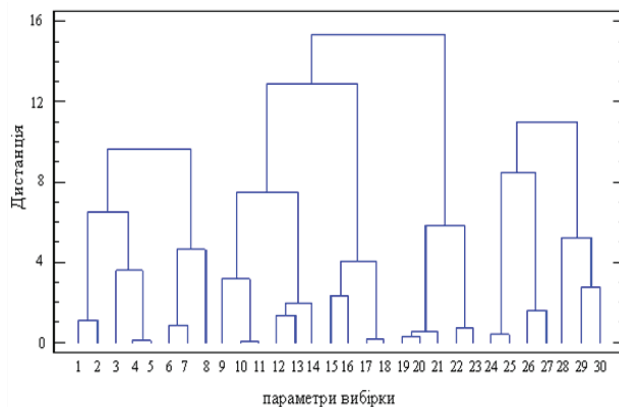


Рис. 1. Зразок графічного відображення результатів кластерного аналізу вибірки у формі дендрограми

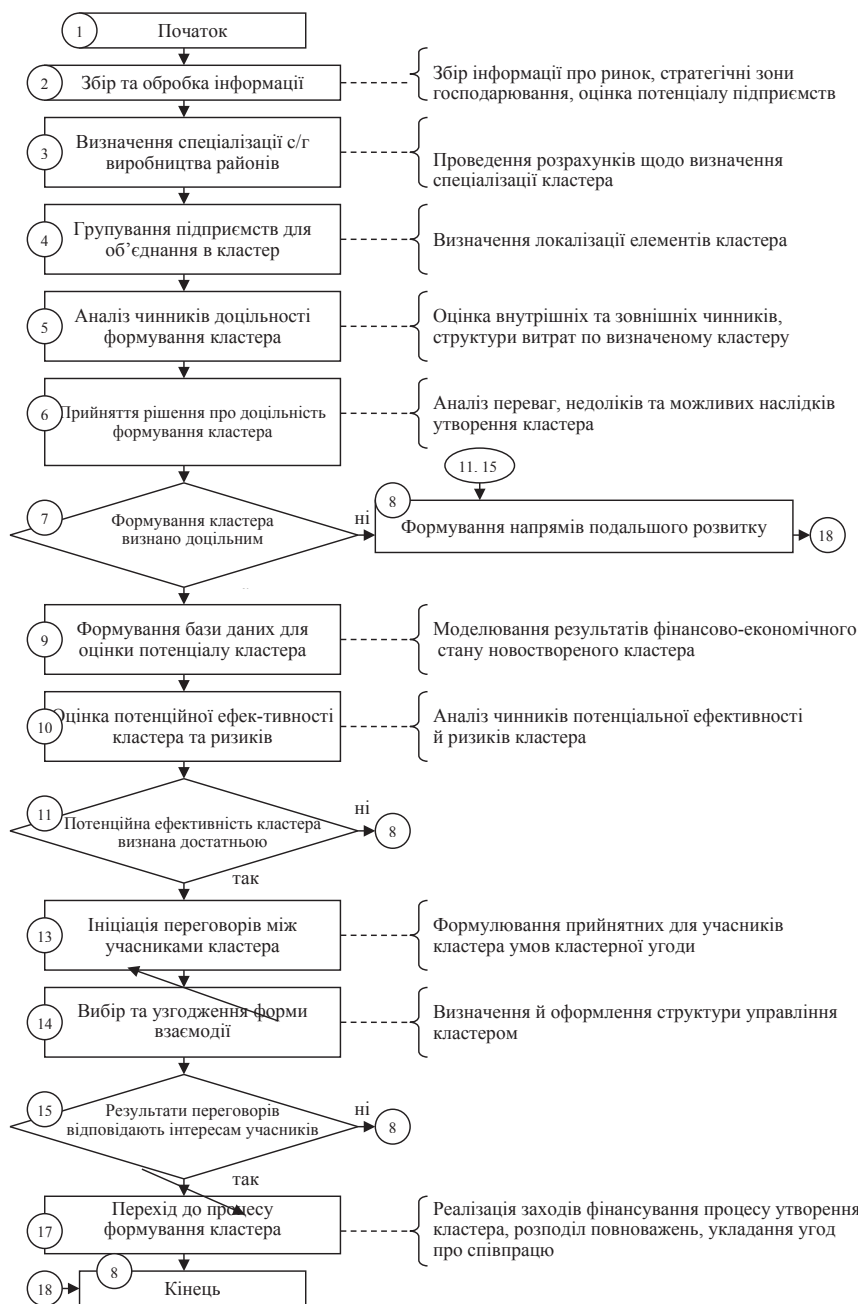


Рис. 2. Алгоритм формування регіонального кластера

Джерело: сформовано автором на основі опрацювання [2]

Як бачимо зі схеми, формування регіонально-го кластера передбачає проведення ряду обчислень, спрямованих на:

- розрахунок спеціалізації та локалізації потенційних елементів кластера, що може проводитися за формулою

$$K_{\kappa} = \frac{V_i}{v_i}, \quad (2)$$

де K_{κ} – коефіцієнт локалізації (спеціалізації, зосередження); V_i – обсяг i -го виду діяльності у загальному обсязі виробництва регіону; v_i – обсяг i -го виду діяльності у загальному обсязі виробництва району [3, с. 56-58].

- оцінку потенційної ефективності роботи кластера.

Для розрахунку ефективності варто встановити основну відмінність сукупної ефективності кластера від суми ефективностей підприємств, що випливає із самої сутності кластера та обґрунтованого раніше синергетичного ефекту. Математично ця відмінність виглядає так:

$$\sum_{i=1}^n E_i < (\sum_{i=1}^n E_i) \times k, \quad (3)$$

де E_i – ефективність i -го підприємства кластера, n – кількість підприємств, k – коефіцієнт синергії, що набуває значення більше одиниці і відображає ступінь інтегрованості елементів кластера.

Як бачимо, за умови наявності відомостей про ефективність потенційних елементів кластерів складність обчислення ефективності кластера в цілому обумовлюється потребою і встановленні значення умовного коефіцієнта синергії.

Аналіз висвітлення синергізму у науковій літературі засвідчив відсутність чіткого розуміння його сутності та методи обчислення. Більшість авторів акцентують увагу на виникненні певних ефектів, що формуються у процесі інтеграції ряду суб'єктів. Так, О.М. Гребешкова [4, с. 34-38] пов'язує синергетичний ефект з властивостями системи чи ефектом емерджентності, які зумовлюють зміну ефективності діяльності підприємства. Ж. Васконселос-і-Са [5, с. 53] стверджує, що синергія виникає за рахунок спільного використання ресурсів, що супроводжується зменшенням витрат. Є. Брікхем [6, с. 678] зазначає, що синергія має декілька джерел виникнення, що полягають у:

- економії операційних та маркетингових витрат, що виникає за рахунок зростання масштабів виробництва та реалізації;

- економії фінансових ресурсів, що завдячує скороченню трансакційних витрат на проведення різного роду операцій із фінансами;

- різній управлінській ефективності, в результаті чого у процесі інтеграції суб'єкти із низькою ефективністю отримують доступ до більш результативно-го менеджменту;

- посилення ринкової позиції за рахунок підвищення рівня концентрації суб'єктів ринку.

А. Наливайко [7, с. 195] закликає до зосередження основної уваги у процесі економічної інтеграції на операційній синергії, яка виникає у процесі об'єднання технологічних, виробничих, ресурсних та інших потенціалів окремих суб'єктів господарювання.

Г. Махова [8, с. 67] при оцінюванні синергетичного ефекту стратегічної взаємодії підприємств зазначає, що «... в залежності від специфіки партнерського утворення синергія може проявлятися в різних сферах діяльності підприємств».

Узагальнюючи думки дослідників проблеми синергії, зауважимо, що, незважаючи на певні розбіж-

ності, синергетичний ефект усі автори сприймають, як певне явище, що виникає за рахунок об'єднання зусиль, ресурсів, потенціалів тощо, що дозволяє уникати дублювання операцій та витрат, а також сприяє росту продуктивності. З цієї точки зору хочемо звернути увагу, що класичне вираження ефективності як відношення певного результату до витрат, дозволяє чітко поділяти синергетичні ефекти в залежності від напрямку їх впливу на ефекти, що впливають на ріст продуктивності (результату), та ефекти, що дозволяють зменшувати витрати. Використовуючи логіку формули (3), ефективність в умовах дії синергетичного ефекту матиме наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n E_i \times k = \frac{\sum_{i=1}^n D_i \times l}{\sum_{i=1}^n B_i \times m}, \quad (4)$$

де l – коефіцієнт синергії, що впливає на продуктивність ($l > 1$); m – коефіцієнт синергії, що впливає на витрати ($0 < m < 1$).

В умовах інтеграції підприємств основний ріст продуктивності досягається за рахунок виникнення «ефекту масштабу», який дозволяє збільшувати ресурсний потенціал, отримувати більші можливості у сфері маркетингу (за рахунок зростання частки ринку, об'єднання елементів комплексу маркетингу), операційної діяльності та науково-дослідної роботи (об'єднання інтелектуального капіталу, розробка спільних проектів тощо). Важливим параметром інтеграції у зазначеному напрямі є здатність суб'єктів господарювання до максимальної комплементарності – здатності ресурсів та потенціальних можливостей до ідеального взаємодоповнення та взаємозаміни один одного.

Найбільш повна комплементарність у межах об'єкта дослідження може спостерігатися у забезпеченні безвідходності виробництва. Сумарне збільшення потужностей на усіх операційних рівнях дозволить скоротити постійні витрати виробництва і підвищити тим самим його ефективність.

Синергія витрат у першу чергу зосереджується на уникненні дублювання однотипних робіт як в операційній діяльності, так і в менеджменті, маркетингу, фінансовій та науково-дослідній роботі. Так, за рахунок глибокої інтеграції виникає можливість для об'єднання служб постачання, маркетингу, що дозволяє скоротити витрати на їх обслуговування та оптимізувати їх. Важливим елементом синергії при цьому є також інформаційна діяльність, яка за умови ведення спільної внутрішньої та зовнішньої інформаційної політики дає змогу повніше вишукувати та використовувати внутрішні ресурси, координувати діяльність інтегрованого утворення, поєднувати їх стратегічні і тактичні плани, розробляти спільну ринкову стратегію.

Ключовою проблемою синергії у процесі агропромислової інтеграції найчастіше є надмірна оптимізація. У межах нашого дослідження її суть полягає у скороченні зайвих потужностей виробництва за рахунок їх переміщення в напрямі до більш ефективних елементів інтегрованого утворення. Іншими словами, неповне використання потужностей в умовах автономного господарювання, створює підстави для закриття найменш продуктивних із них і переміщення сировинних та маркетингових потоків на більші підприємства із вищим рівнем ефективності, тобто:

$$\Pi_{1(0,8)} + \Pi_{2(0,6)} + \Pi_{3(0,4)} \rightarrow \Pi_{1(1,0)} + \Pi_{2(1,0)} - \Pi_{3(0,0)}, \quad (5)$$

де, $\Pi_{1,2,3}$ – підприємства, що працюють із продуктивністю відповідно 80%, 60%, 40% до об'єднання та 100% і 0% після.

Тому в умовах кластерного розвитку вище описані тенденції повинні мати короткотерміновий характер і сприяти санації низьколіквідних підприємств. У результаті цього досягнення максимальної оптимізації є процесом, спрямованим на отримання максимального прибутку із його обов'язковим вкладенням у відновлення та нарощування виробничих і маркетингових потужностей підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, застосування кластеризації у процесі формування стратегії розвитку підприємства є складним тривалим процесом, що являє собою визначений алгоритм дій, спрямованих на ідентифікацію потенційного кластера та його елементів, обґрунтування доцільності його створення, та очікуваного ефекту із застосуванням відповідного методичного інструментарію. Основна увага при цьому приділяється тісноті зв'язків між елементами кластера та виявленню так званого синергетичного ефекту. Кластер підвищує коефіцієнт корисної дії компаній, що входять до його складу. Членство у кластерах і міжфірмових мережах може збільшити продуктивність, рівень інновацій та конкурентоспроможність фірм. Кластер залишається досить гнучким, щоб дозволити підприємствам-учасникам вільно конкурувати за розширення своєї частки у загальному обсязі продажу, в разі необхідності залучати нових членів, і водночас він організує, координує діяльність через спільне вико-

ристання інформації, координацію планів та поточної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенова Г.А. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного зростання України / Г.А. Семенова, О.С. Богма // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1(9). – С. 127-133.
2. Кластерний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.statsoft.ru.
3. Галушак В.В. Організаційно-економічні засади формування господарських структур ринкового типу в аграрному секторі : дисертація на здобуття наук ступеня канд. економ. наук / В.В. Галушак. – Тернопіль, 2010. – 228 с.
4. Гребешкова О.М. Проблеми виявлення та оцінки синергетичного ефекту стратегічної взаємодії підприємств // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. 13–14 березня 2008 р. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 22-24.
5. Васконселос-и-Са Ж. Забытая фирма: Перспективный подход к решению проблемы одновременного управления настоящей компанией и компанией будущего / Пер. с англ. / Жоржи Васконселос-и-Са. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 176 с.
6. Брікхем Є. Основи фінансового менеджменту : Пер. с англ. / Є. Брікхем. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
7. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : моногр. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
8. Махова Г.В. Синергія в стратегічних партнерствах підприємств та джерела її виникнення / Г.В. Махова // Стратегія економічного розвитку України. – 2010. – № 26. – С. 27-36.

УДК 334.012.23-021.387:336.25.26

Мельничук Л.С.

кандидат економічних наук,

*старший викладач кафедри економіки підприємства та землеустрою
Чорноморського державного університету імені Петра Могили*

ЕТИЧНЕ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ЯК ОСОБЛИВИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена висвітленню поняття «етичний бізнес». Розглянуто необхідність впровадження специфічного ведення економічної діяльності, через вирішення соціальних проблем. Вказано принципи, що забезпечують характер взаємовідносин між макросуб'єктами соціальної та економічної структури суспільства (організаціями, державою, суспільством). Зазначено проблеми, що виникають при визначенні критеріїв етичної бізнес-організації. Проаналізовано механізми, що допоможуть етичні принципи, норми, правила та стандарти втілити в реалії ділового життя.

Ключові слова: етичність бізнесу, норми моралі бізнесу, конкурентоздатність, моральні вимоги, соціальна відповідальність.

Мельничук Л.С. ЭТИЧЕСКОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА КАК ОСОБОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена раскрытию понятия «этический бизнес». Рассмотрена необходимость внедрения специфического ведения экономической деятельности, через решение социальных проблем. Указаны принципы, обеспечивающие характер взаимоотношений между макросубъектами социальной и экономической структуры общества (организациями, государством, обществом). Указаны проблемы, возникающие при определении критериев этической бизнес-организации. Проанализированы механизмы, которые помогут этические принципы, нормы, правила и стандарты воплотить в реалии деловой жизни.

Ключевые слова: этичность бизнеса, нормы морали бизнеса, конкурентоспособность, моральные требования, социальная ответственность.

Melnychuk L.S. RUNNING OF ETHICAL BUSINESS AS A SPECIAL DIRECTION OF ECONOMIC ACTIVITY

The article is devoted to highlighting the concept of «business ethics». The essence of social responsibility and the need to introduce human specificity in doing business through social problems. These principles provide the nature of the relationship between macro subjects of social and economic structure of the society (organizations, government, society). These problems arise in determining the criteria for ethical business organization. The mechanisms helping to realize the realities of business life ethical principles, norms, rules and standards.

Keywords: business ethics, social responsibility, morality business competitiveness.

Постановка проблеми. У своїй повсякденній роботі й діяльності люди (на будь-якому рівні) неминуче зіштовхуються з необхідністю прийняття етичних рі-

шень. Етичні питання виникають в області керування, маркетингу, виробництва, дослідницької роботи, людського капіталу, фінансового керування, ділової

стратегії, а також керівництва підприємством. З розвитком інституцій приватної власності, її носіїв, а також з розвитком підприємництва, яке базується на приватній власності, виникає потреба у формуванні основних засад етики ведення бізнесу. Без застосування етичних принципів у бізнесі неможливо забезпечувати стійкий поступальний рух підприємств до кращих результатів своєї діяльності. Саме тому важливим є визначення заходів, які потрібно здійснити для того, щоб ведення бізнесу ґрунтувалося на незмінних моральних засадах.

Світовий бізнес все частіше орієнтується на вирішення соціальних проблем як на національному, так і на глобальному рівні. Підприємства з соціальною метою визнаються окремим особливим напрямом економічної діяльності. Отже, впровадження ефективних у соціальному та моральному контекстах форм господарювання дасть можливість формувати стаєле суспільство і забезпечити безперервну діяльність суб'єкта господарювання. Фактори економічної ефективності повинні істотно доповнюватися чинниками етичного, соціального та екологічного характеру.

Дослідження проблеми етики бізнесу зумовлено розбудовою в Україні демократичної, правової, соціальної держави з ринковою економікою, а також інтеграцією в міжнародну економіку і в Європейський Союз, де діє етичний підхід до управління бізнесом на засадах соціального менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій літературі питанню етичного ведення бізнесу приділяється багато уваги, зокрема його досліджували такі відомі науковці, як А. Сміт, М. Фрідмен, П. Друкер, Г. Кессем. В області усвідомлення етики українського менеджменту та його соціальної відповідальності достатньо продуктивно працюють українські вчені: Б.П. Будзан, Ф.І. Хміль, Г.В. Шокін, Г.А. Дмитренко, О.Є. Кузьмін, Ю.І. Палеха, В.Г. Герасимчук, Г.О. Коваленко, А.В. Шегда, Г.Л. Хаєт та інші.

Постановка завдання. Праці вчених у сфері етичного бізнесу і соціальної відповідальності можна поділити на два спрямування: дослідження філософсько-соціального характеру та дослідження економічних причин, процесів і наслідків етичного бізнесу. Вчені здебільшого не поєднують філософські та економічні підходи, тому метою нашого дослідження є комплексний розгляд питання соціально відповідального та етичного ведення бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна етика передбачає верховенство людини над матеріальними потоками у процесі виробництва, яким вона управляє, надаючи йому гуманістичного характеру, бо саме її працею досягається бажаний прибуток. Це означає, що економічна мета, засоби, форми і методи, якими вона досягається, економічно й етично виправдані лише тоді, коли сприяють загальному зростанню продуктивності індивідуальної та суспільної праці і на цій основі – підвищенню добробуту кожної людини.

Інший чинник етичного бізнесу – наявність морально-правових передумов його функціонування. Такими передумовами є сукупність правових і етичних принципів, норм та правил, які регулюють відносини економічних суб'єктів ринку з державою, зі споживачами, суспільством у цілому, а також міжособистісні відносини в підприємстві та особисту етику керівника. До принципів і норм моралі бізнесу й моральності бізнесмена належать чесність, довіра, справедливість, партнерство у відносинах, добросовісне виконання обов'язків, відкритість, вірність слову.

У найбільш загальній формі етика бізнесу визначається як ділова етика, основними принципами якої є справедливість і ефективність. Вона включає такі елементи: етика менеджменту; етика відносин із державою, діловими партнерами, споживачами, суспільством; етика міжособистісних стосунків, ділових переговорів; моральні засади і соціальна відповідальність бізнесу; особиста етика і ділова культура підприємця, етика самоутвердження; діловий етикет тощо [1].

Функціонування етики бізнесу пов'язане з неоднозначним трактуванням такої філософської проблеми, як сумісність (несумісність) бізнесу і моралі.

Етика бізнесу (комерційної, підприємницької, будь-якої іншої дозволеної законом діяльності задля отримання прибутку) є складовою етики ділових відносин. Ці відносини охоплюють не тільки виробничу, організаційну, правову сфери, бо навіть дуже близькі люди (рідні, друзі, кохані) час від часу є їх суб'єктами, наприклад при розподілі спадщини, спільному придбанні житла, транспортних засобів або співпрацюючи в одній організації. Етика бізнесу в широкому сенсі – це сукупність етичних принципів і норм, якими повинна керуватися діяльність організацій та їх членів у сфері управління і підприємництва. Етика бізнесу є вивченням відповідності моральних норм людини діяльності і цілям ділової організації. Вона не є простим набором певних моральних стандартів, а виступає інструментом аналізу і вирішення проблем, які постають перед етичною людиною, що займається бізнесом [2].

На розвиток суспільства впливає як етична поведінка одних суб'єктів господарювання, так і неетична поведінка інших (етика бізнесу та хрематистика). Хрематистика виражається в отриманні прибутку шляхом необмеженого споживання ресурсів. Етика виражає мету бізнесу через корисність, виступаючи засобом ведення бізнесу.

За умов історичних змін в організації сучасного ділового світу етика бізнесу стає важливою складовою культури підприємництва, зростання рівня корпоративності і інформаційної революції. За допомогою етики бізнесу формулюються необхідні естетичні цінності для кожної людини, підприємці краще орієнтуються у складних проблемах, що виникають при ухваленні етичних рішень у конкретних ситуаціях ділового життя. Відомо, що етика бізнесу як спеціальна етика містить у своєму визначенні описову і нормативну частини. З одного боку, вона відбиває прояв загальних принципів моралі у спеціалізованій сфері людської діяльності, фіксує і описує специфіку цього прояву. З іншого боку, виступає своєрідним зведенням моральних вимог – нормативів, за допомогою яких слід вирішувати конкретні проблеми, постійно супроводжуючі професійну діяльність бізнесмена.

Бізнес-етика, відтак, виконує як суто теоретичну функцію, так і практичну функцію, будучи системою етичних орієнтирів у підприємницькій справі [3]. Корпоративна етика, на відміну від універсальної, обумовлена особливостями діяльності і цілями даної організації, а також стереотипами поведінки, що історично склалися у даній організації. Вона є частиною ширшої, нормативної, системи, так званої корпоративної культури. Остання включає не тільки етичні, але і інші цінності, а також переконання, ритуали, символи [2].

Етика бізнесу спрямована на розрізнення етичного та неетичного, визначає правила культурних, цивілізованих відносин у будь-яких ділових справах рівноправних, незалежних партнерів, зацікавлених

в поєднанні зусиль для вирішення проблем організації, інтереси якої вони представляють.

Основні принципи етики бізнесу:

1. Відповідальність бізнесу – від блага акціонерів до блага його ключових партнерів.

2. Економічний і соціальний вплив бізнесу – до прогресу.

3. Справедливості та світової спільноти; етика бізнесу – від букви закону до букви довіри.

4. Повага правових норм.

5. Підтримка багатосторонніх торгових відносин.

6. Турбота про навколишнє середовище.

7. Відмова від протизаконних дій.

Зазначені принципи забезпечують характер взаємовідносин між макросуб'єктами соціальної та економічної структури суспільства – організаціями, державою, суспільством. Недотримання етичних принципів на макрорівні призводить до постійної втрати зусиль на рішення етичних проблем на рівні трудових колективів.

Кожне підприємство має власну систему моралі, але спостереження доводять, що люди ідуть на компроміс із власними цінностями під впливом умов ділової організації, в якій вони працюють. З метою підвищення етичності поведінки керівників і рядових співробітників можна використовувати заходи і методи, рекомендовані дослідниками етики бізнесу:

1. Етичні кодекси. Вони описують систему загальних цінностей і правил етики, яких, на думку організації, повинні дотримуватися її працівники. Етичні нормативи розробляють з метою описати цілі організації, створити нормальну робочу атмосферу і визначити рекомендації для процесу прийняття рішень. Як правило, організації надають етичні нормативи своїм робітникам у вигляді надрукованих матеріалів.

2. Карти етики. Це набір етичних правил і рекомендацій, що конкретизують етичний кодекс корпорації для кожного співробітника компанії. Також вони містять ім'я і телефон консультанта компанії з етичних питань. Метод активно застосовується в японських компаніях.

3. Комітети з етики. Їх створюють деякі організації для оцінювання повсякденної практики, майже всі члени таких комітетів – керівники вищого рівня. Організації, що їх не створюють, наймають фахівця з етики бізнесу, так званого адвоката з етики. Його роль – вироблення позиції з етичних питань, пов'язаних із діями організації, а також з виконанням функції «соціальної совісті» організації.

4. Соціальні ревізії. Їх запропоновано для оцінювання та упорядкування звітів стосовно соціального впливу дій і програм організації. Прихильники соціальної ревізії вважають, що звіти такого типу можуть свідчити про рівень соціальної відповідальності організації.

5. Навчання етичній поведінці. Його використовують організації для підвищення показників етичності поведінки керівників і рядових співробітників. При цьому робітників ознайомлюють з етикою бізнесу, що підвищує їхню сприйнятливості до можливих етичних проблем.

6. Етична експертиза. Це всебічний аналіз конкретного аспекту діяльності організації, що викликає стурбованість вищого керівництва, персоналу або громадськості та може вплинути на імідж і перспективи організації. Результатом такої експертизи стає система пропозицій, спрямованих на поліпшення морального клімату і моральної репутації організації, а також внесення коректив у практику діяльності організації.

7. Етичне консультування. Його виконують, коли проблеми організації не можуть бути вирішені власними силами організації через складність і суперечливість ситуації, пов'язаної з конкретними моральними дилемами, для чого запрошують компетентних незалежних фахівців з етики бізнесу. Основними моральними критеріями сучасної підприємницької діяльності в умовах сучасної економічної кризи ми вважаємо такі: культура ділової поведінки на ринку; професіоналізм, справедливість, довіра; завоювання репутації чесного, компетентного та порядного партнера; гідна конкуренція, об'єднання з однодумцями, які поділяють дані принципи [4].

Сучасні концепції етичного ведення бізнесу різноманітні, так само як і думки і уявлення кожної країни щодо справедливості, які є продуктом її власного розуміння і, спираючись на які, вона може вести переговори про умови ведення бізнесу. Згідно з однією з таких концепцій, етичність або відповідальність підприємства трактується як якість його поводження, відповідна чотирьом рівням корпоративної ідентичності: належне управління ризиками; дотримання законів і норм; зміцнення репутації; сприяння розвитку співтовариства [5].

Проте при визначенні критеріїв етичної бізнес-організації виникає низка складних проблем.

По-перше, постає проблема застосування поняття «етичність» до юридичної особи, якою є бізнес-організація. Багато сучасних теоретиків бізнесу підтримують твердження про принципову несумісність етики, бізнесу і моральних оцінок. У сучасній соціально-економічній літературі поширюється теза, що бізнес є бізнес, а етика є етика; економіка – це одна справа, а культура – зовсім інша. Разом з тим слід підкреслити, що ця позиція поділяється далеко не всіма представниками бізнесу. Сьогодні виразно спостерігається тенденція визнання необхідності етизації економіки, зокрема бізнесу. Як аргументи висуваються наступні: етично орієнтована економіка стає найбільш конкурентоздатною, етично поводитися у бізнес-середовищі стає економічно раціональним. Більш того, корпоративна етика стає найважливішим активом бізнесу, якщо вона бере до уваги як економічні, так і позаекономічні інтереси всіх зацікавлених осіб. По суті, йдеться про соціальну відповідальність і справедливість [6]. По-друге, більшість існуючих корпоративних кодексів, особливо у великих корпораціях, орієнтовані скоріше на потреби самої компанії та проголошують відповідальність підприємства щодо клієнтів, підрядчиків і партнерів, суспільства в цілому, ніж до власного персоналу. Значна увага приділяється обов'язкам робітників та їх лояльності до компанії і дуже мало – обов'язкам самої компанії перед її працівниками. По-третє, під час формування корпоративної етики провідну роль відіграють асоціації підприємців, у той час як роль профспілок працівників незначна, що навряд чи можна визнати позитивним чинником. Фактично ж розвиток корпоративної етики міг би значно поліпшити становище найнятих робітників і обмежити управлінське свавілля. На нашу думку, профспілки не менше підприємців зацікавлені у формуванні корпоративної етики, що є дійовим засобом регуляції трудових відносин на підприємстві.

На шляху розуміння, а тим більше дотримання українськими бізнесменами етичних принципів існують різноманітні бар'єри [24]:

1. Внутрішні: скептичне ставлення до етики в бізнесі, песимізм, фаталізм, перекладання відповідальності на інших, невпевненість у своїй моральній

послідовності, моральна нестриманість, страх стати неконкурентоспроможним, завищена самооцінка.

2. Зовнішні: закони, суспільна думка, підкуп чиновників, недобросовісність ділових партнерів, застосування силових методів у стосунках із партнерами, необов'язковість у ділових комунікаціях.

3. У сфері торгівлі: порушення зобов'язань по платежах, порушення строків постачання, закупівля та продаж товарів із простроченими термінами реалізації, непрофесійність персоналу, операції з контрабандним товаром.

4. У сфері виробництва: виробництво товарів низької якості, підробка торгових знаків, створення підставних фірм та перекачування коштів.

5. У сфері фінансів: затримка операцій з метою «прокручування» грошей, нечесність персоналу, розголошення комерційної таємниці, крадіжки, змова з конкурентами, підробки документів тощо [7].

Аналізуючи питання користі соціальної відповідальності для бізнесу та суспільства в цілому, виділяють такі аргументи.

Сприятливі довгострокові перспективи. Соціальні дії підприємця, що поліпшують рівень життя регіону або зменшують соціальну напругу, незважаючи на деякі витрати, можуть стимулювати ріст прибутку, оскільки у споживачів, партнерів і у місцевого населення формується більш сприятливий імідж цього бізнесмена.

Зміна потреб і очікувань широкого загалу. Пов'язані зі зростанням обсягів підприємництва очікування населення радикально змінюються. Перехід підприємницьких структур до вирішення соціальних проблем стає і бажаним, і необхідним суспільству.

Нааявність ресурсів для вирішення соціальних проблем. Бізнес займає все більше трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, які забезпечують передумови для передачі частки їх на соціальні потреби, розвиток соціальної сфери [8].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, професійна етика розглядає шляхи та засоби ефективного самоутвердження людини у суспільно вироблених видах діяльності. Професійна діяльність не тотожна сутності людини, тим не менше є одним із вагомих чинників вияву її творчих умінь та моральних чеснот. У професійній діяльності людина утверджує себе як соціальний суб'єкт. Кожне підприємство має власну систему моралі, але спостереження доводять, що люди йдуть на компроміс із власними цінностями під впливом умов ділової організації, в якій вони працюють. З метою

підвищення етичності поведінки керівників і рядових співробітників можна використовувати заходи і методи, рекомендовані дослідниками етики бізнесу: етичні кодекси, карти етики, комітети з етики, соціальні ревізії, навчання етичній поведінці, етична експертиза, етичне консультування. Цінність бізнес етики полягає в тому, що вона дає практичні рекомендації, що і як треба робити, щоб такі загальнолюдські цінності, як чесність, довіра, справедливість стали невід'ємною частиною корпоративного життя кожної організації, як поводитися співробітникам, щоб уникнути складних етичних ситуацій, і що робити, якщо співробітник вже в ній опинився. засадовими для діяльності етичної бізнес-компанії повинні стати міжнародно визнані принципи ведення бізнесу, оскільки без їх дотримання неможливе залучення до України міжнародного капіталу, необхідного для соціально-економічного зростання і процвітання країни.

Для того щоб етичні принципи, норми, правила та стандарти перетворилися в реалії ділового життя, повинні застосовуватися механізми, за допомогою яких можна впровадити в практику етичні норми. До них відносяться: етичні кодекси, комітети з етики, тренінг, соціальні аудити, юридичні комітети, служби, що розглядають претензії громадян з етичних питань, зміни у корпоративній структурі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики : учеб. пособие / И.Н. Герчикова. – М. : Консалтбанк, 2002. – 576 с.
2. Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнеса. – М. : Дело, 2000. – С. 106-107.
3. Де Джордж Р.Т. Деловая этика. Учебный курс для колледжей и университетов. Пер. с англ. Р.И. Столпера. – М. : Прогресс ИД Ринол Классик, 2003. – 736 с.
4. Сидоренко С.В. Теоретико-методологічні засади аналізу етики бізнесу / С.В. Сидоренко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. Випуск 39. – С. 91-105.
5. Абрамов И., Джонс К. Деловая этика: Руководство по управлению ответственным предприятием в развивающейся рыночной экономике / Пер. на рус. язык. – Вашингтон : Министерство торговли США; Управление международной торговли, 2005.
6. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособие / Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 340 с.
7. Герчанівська П.Е. Культура управління : навч. посібник / Герчанівська П.Е. – К. : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2005. – 152 с.
8. Вебер Макс Протестантська етика і дух капіталізму : пер. з нім. О. Погорілого / Вебер Макс. – К. : Основи, 1994. – 261 с.

УДК 338.439

Олексенко С.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Херсонського державного університету*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена аналізу механізму управління конкурентоспроможністю фермерських господарств. Запропоновано визначення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю. Визначено вимоги до формування системи управління конкурентоспроможністю продукції фермерських господарств. Також визначено принципи управління конкурентоспроможністю фермерських господарств та розглянуто можливі шляхи удосконалення процесу управління конкурентоспроможністю фермерських господарств.

Ключові слова: управління, методи управління, організаційно-економічний механізм, стратегія, конкурентоспроможність.

Олексенко С.В. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Статья посвящена анализу механизма управления конкурентоспособностью фермерских хозяйств. Предложено определение организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью. Определены требования к формированию системы управления конкурентоспособностью продукции фермерских хозяйств. Также определены принципы управления конкурентоспособностью продукции фермерских хозяйств и рассмотрены возможные пути совершенствования процесса управления конкурентоспособностью фермерских хозяйств.

Ключевые слова: управление, методы управления, организационно-экономический механизм, стратегия, конкурентоспособность.

Oleksenko S.V. IMPROVING OF MANAGEMENT MECHANISM OF FARMS' COMPETITIVENESS

The article focuses on the analysis of management mechanism of farms' competitiveness. It gives a definition of organizational and economic management mechanism of competitiveness. In the article defined requirements for the formation of the management system of farms' competitiveness. Also defines the management principles of farms' competitiveness. Also studies possible ways of improving of management process of farms' competitiveness.

Keywords: management, methods of management, organizational and economic mechanism, strategy, competitiveness.

Постановка проблеми. Завдання структурної модернізації економіки, що функціонують у вкрай нестабільному середовищі, конкуренції та глобалізації, інформації суспільства, вимагають від підприємств формування раціональної стратегії розвитку і ефективного механізму управління конкурентоспроможністю фермерських господарств, а також вироблення ефективних підходів до її реалізації за рахунок використання позитивного міжнародного досвіду. Досягнення встановлених у поточному і перспективному періодах часу економічних і соціальних результатів у процесі управління розвитком підприємств в істотній мірі залежить від ефективності функціонування його системи управління.

Актуальним питанням для керівного складу фермерських господарств є формування організаційно-економічного механізму, який здатен забезпечити ефективне управління конкурентоспроможністю.

Компонентами механізму управління є: принципи і завдання управління, методи, форми, інструменти управління, організаційна структура управління господарюючого суб'єкта та його персонал, інформація та засоби її обробки. У структурі організаційно-економічного механізму управління слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему [1, с. 24].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо доцільності застосування методів управління з метою підвищення конкурентоспроможності свідчать, що в умовах ринкової економіки на мікрорівні найбільш дієвими для стимулювання раціональної виробничої діяльності є економічні методи управління. Дослідженням цього питання займалися Н.М. Бондар, Н. Г. Калюжна, Т.П. Макаровська, Л.І. Шваб та інші.

Постановка завдання. Метою наукової розвідки є дослідження організаційно-економічного механізму управління господарюючим суб'єктом, підходів до його поліпшення з метою удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасного економічного стану України особливе значення мають ті дослідження, які націлені на розробку ефективних заходів щодо прискореного розвитку механізму формування ринкових відносин.

Реформування економічних відносин, розвиток нових форм господарювання на засадах приватної власності спричинили розвиток фермерських господарств. Нині діяльність фермерських господарств відзначається нестабільністю. Забезпечення ефективної діяльності фермерських господарств вимагає вирішення цілого комплексу питань з підвищення їх конкурентоспроможності, обґрунтування перспектив розвитку, впровадження нових методів управління, розробки відповідних заходів, які б дозволили їм пристосуватися до жорстких умов конкурентної боротьби.

В умовах ринкової економіки метою будь-якого виробництва є отримання максимально можливого прибутку, тому впевнено можуть розбудовувати свою виробничо-фінансову діяльність тільки ті підприємства, які отримують від неї найвищий економічний результат. Ті ж підприємства, які працюють неефективно, з низьким рівнем рентабельності або й взагалі збитково, нежиттєздатні.

Конкурентоспроможність економіки визначається конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів різних галузей економіки. Можливість господарюючого суб'єкта працювати у динамічному конкурентному середовищі з позитивною динамікою

є результатом чітко вибудованої системи управління конкурентоспроможністю.

Вітчизняні теорія та практика управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання в аграрній сфері вказують на те, що найбільш ефективно управління конкурентоспроможністю фермерських господарств можливо тільки за умови дотримання принципів управління конкурентоспроможності та розроблених відповідних методів управління й методології формування функцій, організаційної структури і системи управління загалом.

Оцінка ефективності діяльності підприємств здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві [2, с. 34]. Сама проблема підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки.

Необхідно створити організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю, який забезпечить надійне функціонування системи.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління господарюючим суб'єктом.

Організаційно-економічний механізм управління господарюючим суб'єктом включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності господарюючого суб'єкта, а також критерії вибору й оцінки досягнення певних цілей і результатів його діяльності.

В якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління господарюючим суб'єктом з метою забезпечення ефективності управління й отримання конкурентних переваг [3].

Управління конкурентоспроможністю фермерських господарств на індивідуальному та макrorівнях потребує формування комплексної системи управління конкурентоспроможністю продукції. Найпростіша система управління складається з двох елементів, один із яких повинен бути домінуючим та впливати на інший, другий – сприймати цей вплив. Іншими словами, будь-яка система має об'єкт та суб'єкт управління, які постійно знаходяться у взаємозв'язку та взаємодії [4, с. 50].

Систему управління можливо розглядати у різних аспектах:

- за елементами;
- за функціями;
- за етапами прийняття управлінських рішень;
- за підсистемами тощо.

Економічний механізм управління створюється для реалізації конкретних цілей господарюючого суб'єкта та являє собою сукупність принципів, методів, засобів управління, а також адміністративно-правових, економічних важелів, стимулів та органів управління. Механізм управління посідає центральне місце у системі управління конкурентоспроможності продукції фермерських господарств.

Основу сучасного вдосконалення системи управління складає розробка принципів управління, уточ-

нення структури, функцій, процесів управління та перебудова економічного механізму управління конкурентоспроможністю продукції.

На наш погляд, формування системи управління конкурентоспроможністю продукції фермерських господарств повинно відповідати багатьом вимогам.

Серед них слід відмітити орієнтацію виробництва на попит, на задоволення потреб ринку та вимоги конкретних споживачів продукції. Управління конкурентоспроможністю продукції означає постійне прагнення до підвищення ефективності виробництва та отримання бажаних результатів із меншими затратами.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що формування системи управління конкурентоспроможністю продукції фермерських господарств повинно відповідати вимогам, що забезпечують:

- орієнтацію виробництва на попит, потреби ринку (на запити конкретних споживачів);
- постійне прагнення до підвищення ефективності виробництва й одержання оптимальних результатів з меншими витратами;
- господарську самостійність, що забезпечує свободу прийняття рішень тим, хто несе відповідальність за кінцеві результати діяльності організації або її структурних підрозділів;
- гнучкість, здатність здійснювати поточне коригування цілей і програм залежно від стану кон'юнктури ринку;
- забезпечення взаємозв'язку між матеріальними, фінансовими, інформаційними та трудовими потоками підприємства;
- визначення вимог до якості продукції, транспортування, попитом, споживанням;
- використання сучасної інформаційної бази з комп'ютерною технікою для різноманітних розрахунків при прийнятті обґрунтованих і оптимальних рішень.

Основи методології управління конкурентоспроможністю продукції складають принципи управління, які розглядаються як основоположні загальні правила, положення до управління конкурентоспроможністю. Управління конкурентоспроможністю продукції є однією з підсистем управління виробництвом, у зв'язку з цим побудова та функціонування системи управління конкурентоспроможністю продукції повинно спиратися на загальні принципи, методи управління та відповідати вимогам, які висуваються до системи управління конкурентоспроможністю продукції.

Ми вважаємо, що основа системи управління конкурентоспроможністю продукції фермерських господарств повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- орієнтація виробництва продукції на ринкову кон'юнктуру;
- принцип цільової стратегії управління;
- принцип системності та комплексності управління конкурентоспроможністю;
- принцип орієнтації на кінцевий результат;
- принцип стимулювання.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши економічну літературу [5], ми дійшли висновку, що у якості основних функцій управління конкурентоспроможністю продукції фермерських господарств слід виділити:

- планування підвищення конкурентоспроможності продукції;
- організація та координація управління;
- контроль забезпечення підвищення конкурентоспроможності;

- оцінка рівня конкурентоспроможності продукції;
- облік та аналіз процесів управління конкурентоспроможністю;
- регулювання процесів управління конкурентоспроможністю.

Для ефективного функціонування системи управління конкурентоспроможністю треба визначити обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, окреслити заходи, необхідні для досягнення поставлених цілей. Також слід виявити необхідні ресурси для отримання визначеного обсягу виробництва та реалізації.

Таким чином, організаційний механізм управління конкурентоспроможністю продукції забезпечить перетворення цілей у кінцевий результат. Для досягнення поставлених цілей повинні бути визначені необхідні організаційно-технічні заходи, засоби та механізми досягнення цілей, сукупність необхідних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / О.М. Паламарчук // Економічний вісник університету ПХДПУ. – 2011. – № 17. – С. 23-31.
2. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А.Е. Воронкова. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
3. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации : монография / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина. – М. : Изд-во «Корпус», 2008. – 163 с.
4. Калюжна Н.Г. Аналіз підходів до визначення системи управління підприємством / Н.Г. Калюжна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 50-53.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. под ред. О.И. Медведь. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2007 – 665 с., Райс-Джонстон У. Теоретический менеджмент / Пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 672 с.
6. Чейз Р.Б., Джейкобз Ф.Р., Аквилано Дж. Производственный и операционный менеджмент / Пер. с англ. О.А. Островский, О.Л. Пелявской. – 10-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 1169 с.

УДК 658.14:658.114

Скоромна О.Ю.

аспірант кафедри фінансів

Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФОРМУВАННЯ У ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ

Проведено аналіз генезису економічного змісту категорії «прибуток». Доведено його ключове значення у господарській діяльності підприємств в умовах ринку. Проаналізовано динаміку кількості діючих господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм у сільському господарстві. Досліджено показники ефективності сільськогосподарських підприємств та доведено, що більш високу рентабельність мають комерційні підприємства порівняно з державними. Розглянуто особливості формування прибутку у підприємств різних організаційно-правових форм.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, організаційно-правові форми господарювання, ефективність роботи сільськогосподарських підприємств.

Скоромная Е.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Проведен анализ генезиса экономического содержания категории «прибыль». Доказано ее ключевое значение в хозяйственной деятельности предприятий в рыночных условиях. Проанализирована динамика количества действующих хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм в сельском хозяйстве. Исследованы показатели эффективности сельскохозяйственных предприятий и доказано, что более высокую рентабельность имеют коммерческие предприятия по сравнению с государственными. Рассмотрены особенности формирования прибыли у предприятий различных организационно-правовых форм.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, организационно-правовые формы хозяйствования, эффективность работы сельскохозяйственных предприятий.

Skoromnaya E.Yu. ECONOMIC NATURE OF FINANCIAL RESULTS AND FEATURES THEIR FORMATION IN ENTERPRISES OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORM

The analysis of the genesis of economic substance category «income». It proved crucial in business enterprises in the market. The dynamics of the number of active business entities of different organizational forms in agriculture. Investigated performance of agricultural enterprises and proved that higher profitability with businesses in comparison with the state. Features of profit in companies of different legal forms.

Keywords: income, profit, business forms management, efficiency of farms.

Постановка проблеми. Запровадження ринкових відносин в Україні зумовило необхідність глибокого теоретичного осмислення сутності фінансового результату діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Необхідність правильного розуміння економічної суті фінансових результатів цілком закономірна у зв'язку з тим, що вони є однією із

найбільш важливих економічних категорій, без визначення якої неможливо визначити науковий підхід щодо вирішення питань підвищення ефективності виробництва, посилення матеріальної зацікавленості і відповідальності трудових колективів у досягненні високих кінцевих результатів при мінімальних витратах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку зробили такі вчені-економісти, як, К. Маркс [11], Д. Рікардо [9], А. Сміт [8], Ж.Б. Сей [10] та ін. У сучасних умовах даному питанню продовжує приділяти першочергову увагу значна частина вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема, серед них можна виділити А.М. Поддєрьогіна [3], Г.Г. Кірейцева [4], І.А. Бланка [5] та ін.

Разом з тим формування широкого кола показників фінансових результатів у податковому і фінансовому обліку, статистичній звітності призводить до потреби подальшого дослідження економічної сутності фінансових результатів.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити розвиток теоретичних положень і концептуальних підходів до визначення економічної сутності фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств та особливостей їх формування у підприємств різних організаційно-правових форм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розгляду фінансових результатів як економічної категорії вважаємо за доцільне з'ясувати, що означають поняття «економічна категорія» та «результат». Результат – від лат. *resultatus*, що означає: вихід системи; підсумок, продукт якої-небудь діяльності. У тлумачному словнику Т.Ф. Ефремової результат визначено як «кінцевий підсумок, наслідок, що отримано в завершенні будь-якої діяльності роботи» [1]. Поняття «категорії» у філософському словнику І.Т. Фролова визначається так: «Категорії» – форми усвідомлення у поняттях загальних способів відношення людини до світу, що відбивають найбільш загальні й істотні властивості, закони природи, суспільства і мислення» [2, с. 273]. Тобто категорія «фінансові результати» враховує обидві сторони двоєдиного завдання: скільки одержано і якою ціною досягнуто.

Більшість науковців дають таке визначення вказаної категорії: фінансові результати підприємства – це підсумок його господарської діяльності, визначений як різниця між сумою доходів і витрат, тобто прибуток або збиток [3; 4; 5].

Безперечно, прибуток – одна з найважливіших економічних категорій. Сучасна економічна думка розглядає прибуток як доход від використання факторів виробництва, тобто праці, землі, капіталу. Можна виділити наступні визначення прибутку. По-перше, прибуток – це плата за підприємницьку діяльність. По-друге, прибуток – це плата за новаторство, талант в управлінні підприємством. По-третє, прибуток – це плата за ризик, пов'язаний із прийняттям управлінських рішень. Мікроекономіка трактує прибуток як різницю між загальною виручкою та всіма затратами підприємства [6].

Для того щоб детально розкрити суть прибутку, необхідно згадати положення фізіократів, які основою економіки вважали сільське господарство, оскільки тільки воно дає приріст матерії, в ньому створюється чистий продукт (прибуток), а джерелом прибутку є природа, сонце і праця селян [7].

Прибуток у А. Сміта має трудове походження. Він писав, що «цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга – прибуток їхнього наймача на весь авансований ним фонд матеріалів і заробітної плати» [8, с. 166]. Тобто прибуток – це різниця між заново створеною вартістю і заробітною платою, результат неоплаченої праці. Виходячи з по-

зицій теорії витрат виробництва, А. Сміт стверджує, що рента є природною винагородою за користування землею, прибуток є природною винагородою за капітал, а заробітна плата – природною ціною праці [8, с. 275].

Таким чином, А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге – як результат функціонування капіталу [8, с. 167].

Д. Рікардо вважав, що прибуток є одночасно і додатковою вартістю, створений додатковою працею, і середнім підприємницьким прибутком, обумовлений величиною капіталу [9, с. 60.].

Багато західних економістів при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж.Б. Сея, за якою участь у створенні вартості беруть праця, земля і капітал. Наприклад, прибуток він розглядає як доход від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації виробництва. Таким чином, прибуток є винагородою підприємця за його промислові здібності в процесі поєднання усіх факторів виробництва [10, с. 138].

Критикуючи теорію факторів виробництва, К. Маркс обґрунтував положення, що нову, збільшену вартість створює жива праця. Однак при цьому він показав, що продуктивність праці залежить від технологічної оснащеності праці, родючості, розташування земельних угідь тощо. Разом з осначеністю праці та родючістю землі зростає якість праці, отже, за одиницю часу створюється більша вартість. Так капітал і земля сприяють створенню більшої вартості. К. Маркс вважав, що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, яка створюється у сфері виробничої діяльності додатковою працею і існує в різних формах як результат розподілу і перерозподілу додаткової вартості між відповідними сферами функціонування капіталу [11].

На основу теорії додаткової вартості спирається й сучасний вчений-економіст А.М. Поддєрьогін, який вважає, що прибуток є частиною новоствореної вартості, виробленої і реалізованої продукції [3].

Трактування поняття «прибуток» в економічній теорії, законодавчих і нормативних документах (зокрема, стандартах бухгалтерського обліку, Податковому та Господарському кодексах), навчальній і науковій літературі дається різне.

В Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» було регламентоване таке визначення прибутку: «Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) – це сума виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), зменшена на суму нарахованого (сплаченого) податку на добавлену вартість (за винятком товарообмінних операцій з нерезидентами), акцизного збору, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, визначених чинним законодавством, також на суму витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг)» [12].

Податковий кодекс розглядає прибуток з позиції оподаткування суб'єктів господарювання податком на прибуток: «Об'єкт оподаткування податком на прибуток – прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду» [13].

У ст. 142 Господарського кодексу України визначено: «прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань» [14].

У Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дається більш лаконічне визначення: «Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати» [15].

Незважаючи на різницю підходів у визначенні категорії «прибуток», можна констатувати, що прибуток є відображенням позитивного фінансового результату, а саме перевищення доходів над понесеними для їх отримання витратами. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено іманентно притаманною капіталу тенденцією до самозростання.

У сьогоденній практиці, виступаючи формально головним завданням діяльності будь-якого комерційного підприємства, прибуток виконує такі функції: 1) характеризує економічний ефект, отриманий як результат діяльності, тобто це означає, що доходи перевищують витрати; 2) прибуток виконує стимулюючу функцію, оскільки максимізація прибутку є основою для розширення виробництва, науково-технічного і соціального розвитку підприємства; 3) прибуток – це найважливіше джерело формування бюджетів різних рівнів.

На кожному підприємстві для підвищення якості управлінських рішень необхідно створювати та реалізовувати обліково-аналітичну систему. На основі постійно функціонуючих взаємопов'язаних її складових: обліку, аудиту (контролю) та аналізу треба передбачати відповідні заходи з підвищення прибутковості. Серед них можна виділити збільшення обсягів виробництва продукції, покращення її якості, продаж або здачу в оренду зайвого майна, зниження собівартості за рахунок раціонального використання ресурсів, виробничих потужностей, робочої сили та робочого часу, диверсифікацію виробництва, розширення ринку збуту, використання енергозберігаючих технологій тощо.

Незважаючи на використання переважно показників прибутку для оцінки успішності діяльності підприємства, такий підхід часто містить чимало недоліків. Цільові показники розраховуються, як правило, на основі результатів попередньої діяльності і характеризують досягнення минулих звітних періодів, а не майбутній потенціал суб'єктів господарювання. На практиці показниками прибутку бухгалтері дуже часто маніпулюють для фальсифікації результатів. Самі різні, але цілком законні методи амортизації, оцінки запасів, обліку витрат, перерахунку іноземної валюти, а також реєстрації придбаних активів можуть перетворити збитки по окремих статтях витрат у бухгалтерському обліку на прибуток і навпаки. Показники прибутку можна покращувати, якщо фінансувати зростання виробництва за рахунок боргів, а не нарощувати власний капітал. Іншими словами, прибуток не завжди враховує фактор ризику. Чим більший прибуток, тим вищий і ризик. Значна величина прибутку може сигналізувати не про високу ефективність роботи, а про монополізм, ведення нечесного бізнесу, нехтування суспільними інтересами (наприклад, забруднення довкілля), зниження витрат на інноваційні проекти, ухилення від сплати податків тощо.

У сільському господарстві формування прибутку залежить і від форми власності, виду та організаційно-правової форми підприємства. Згідно зі ст. 63 Господарського кодексу України, в Україні можуть діяти підприємства таких видів: приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; державне підприємство, що діє на основі державної власності; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності) [14].

За даними Держкомстату України, станом на 01.01.2013 р. в Україні налічувалося 1 600 127 суб'єктів господарювання, з яких 698 – суб'єкти великого підприємництва, 20 550 – суб'єкти середнього підприємництва та 1 578 879 – суб'єкти малого підприємництва. Станом на 01.01.2013 р. фінансовий результат до оподаткування підприємств, які одержали прибуток,

Таблиця 1

Кількість діючих господарюючих суб'єктів* у сільському господарстві України у розрізі організаційно-правових форм [17]

Організаційно-правова форма	2002		2005		2009		2010		2011		2012	
	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%
Усього	61178	100,0	57877	100,0	57152	100,0	56493	100,0	56133	100,0	55866	100,0
Господарські товариства	9337	15,3	7900	13,7	7819	13,7	7769	13,8	7757	13,8	8121	14,5
Приватні підприємства	4116	6,7	4123	7,1	4333	7,6	4243	7,5	4140	7,4	4183	7,5
Виробничі кооперативи	2111	3,4	1521	2,6	1001	1,7	952	1,7	905	1,6	856	1,6
Фермерські господарства	43042	70,4	42447	73,3	42101	73,7	41726	73,8	41488	73,9	40732	72,9
Державні підприємства	570	0,9	386	0,7	345	0,6	322	0,6	311	0,6	294	0,5
Підприємства інших форм господарювання	2002	3,3	1500	2,6	1553	2,7	1481	2,6	1532	2,7	1680	3,0

* Зареєстровані юридичні особи за основним видом діяльності

Джерело: Сільське господарство України за 2012 рік : статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко; Державна служба статистики України. – 2013. – 402 с.

склав 248 035,9 млн грн. Для середніх підприємств цей показник склав 111 313,2 млн грн, що у відсотках до загальної кількості підприємств становить 66,2%, а для малих підприємств – 39 794, 1 млн грн, що у відсотках до загальної кількості підприємств становить 64,4%. Найбільше значення фінансового результату до оподаткування мали малі та середні підприємства, які здійснюють свою діяльність у наступних сферах: сільське, лісове та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля; промисловість; операції з нерухомим майном [16].

Проаналізуємо динаміку кількості діючих господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм у сільському господарстві (табл. 1).

У 2012 році господарську діяльність здійснювали близько 55,9 тис. сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, з яких: 8,1 тис. господарських товариств; 4,2 тис. приватних підприємств; 0,8 тис. виробничих кооперативів; 40,7 тис. фермерські господарства; 0,3 тис. державних підприємств; 1,6 тис. підприємств інших форм.

Варто зазначити, що найбільшу питому вагу в структурі діючих господарюючих суб'єктів займають фермерські господарства – 72,9% та господарські товариства – 14,5%. Сільськогосподарські підприємства, що мають державну форму власності, займають незначну частку в загальній сукупності – 0,5%. Причому спостерігається динаміка до їх зниження: якщо у 2002 р. їх налічувалося 570, то до 2012 р. залишилося лише 311 підприємств.

Оскільки прибуток є головною метою діяльності сільськогосподарських підприємств, зосередимо увагу на особливостях формування фінансових результатів підприємств різних організаційно-правових форм господарювання.

Фінансування приватного підприємства (фермерського господарства) здійснюється на основі внесків його власників, доходу від реалізації, одержання комерційних чи банківських позичок. Тому, враховуючи статус приватного підприємства, оптимальним з погляду управління прибутковістю та мінімізації накладних витрат способом поповнення власного капіталу є реінвестування отриманого прибутку. Фінансовий результат різних видів товариств може формуватися на основі доходу від реалізації, додаткових внесків учасників, залучення банківських і комерційних позичок.

Учасники ТОВ для залучення кредитних ресурсів можуть надавати кредитне забезпечення під позички, які виділяються цьому товариству. Завдяки цьому розширюються можливості фінансування підприємства.

Акціонерні товариства формують прибуток за рахунок доходу від реалізації, надходження коштів від емісії акцій (простих і привілейованих), випуску облігацій, цінних паперів, що конвертуються в акції (конвертовані облігації), опціонів на придбання акцій, банківських та комерційних позик.

Сільськогосподарські кооперативи створюються за рахунок пайових внесків у статутний фонд та вступних внесків понад пай у встановлених статутном розмірах. Прибуток кооперативу формується з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних і прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці найманого персоналу [18].

Враховуючи особливості формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, необхідно проаналізувати їх ефективність. Для оцінки ефективності

Таблиця 2

Рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм за 2013 рік, % [19]

	Сільськогосподарські підприємства	У тому числі					державні
		недержавні	з них				
			господарські товариства	приватні	виробничі кооперативи	інші	
Зернові та зернобобові культури	1,5	1,5	0,0	6,2	4,3	-0,9	4,5
Насіння соняшнику	28,5	28,6	25,0	37,6	35,7	14,7	22,6
Ріпаку	8,6	8,6	4,8	17,8	17,7	12,8	14,9
Цукрові буряки (фабричні)	2,7	2,9	1,3	4,7	-6,3	72,7	-8,9
Картопля	23,0	23,1	18,8	28,4	28,4	37,6	11,5
Овочі відкритого ґрунту	7,0	7,0	18,1	-1,2	5,6	8,2	-8,3
Плоди	154,7	163,0	193,9	8,8	11,1	4,7	-8,7
Виноград	101,7	108,0	102,4	117,3	26,0	138,2	1,7
Кормові коренеплоди і кормові баштанні	-7,9	-7,6	-5,8	-23,6	45,4	-43,3	-14,8
Велика рогата худоба на м'ясо*	-43,3	-43,0	-44,1	-35,1	-47,4	-53,4	-50,4
Свині на м'ясо*	0,2	0,6	2,6	-6,8	-24,1	-4,3	-27,5
Вівці і кози на м'ясо*	-42,8	-40,2	-47,4	-24,0	-40,0	-11,6	-58,5
Птиця на м'ясо*	-10,0	-10,0	-9,6	-10,8	-7,6	-16,6	-9,6
Молоко	13,6	13,9	13,5	20,5	8,6	-2,4	8,0
Яйця курячі	47,6	47,8	47,0	6,5	-19,4	106,0	-10,8
Вовна	-72,7	-71,5	-76,3	-51,7	-77,4	-15,9	-76,8

* без урахування передачі у переробку на власних виробничих потужностях

Джерело: Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік : статистичний бюлетень / Відп. за випуск О.М. Прокопенко; Державна служба статистики України. – 2014 р. – 84 с.

діяльності доцільно використати відносний показник рентабельності сільськогосподарського виробництва (табл. 2).

З наведених даних спостерігаємо закономірність, що найвищі показники рентабельності за видами продукції, окрім зернових і зернобобових культур та ріпаку спостерігаються у недержавних підприємствах. Рівень рентабельності виробництво насіння соняшнику в підприємствах недержавної форми власності на рівні 28,6%, зокрема у приватних підприємствах найвищий – 37,6%, у виробничих кооперативах – 35,7%, натомість державні підприємства мають рівень рентабельності – 22,6%. Ефективність виробництва овочів, плодів і винограду та курячих яєць суттєво відрізняється у підприємств державної та недержавної форм власності. Так, якщо недержавні підприємства мають високі показники рентабельності за даними видами продукції, то державні – високі показники збитковості. З усіх недержавних підприємств найефективніше працюють приватні сільськогосподарські підприємства – їх показники рентабельності виробництва продукції є найвищими.

Диференціація у рівні рентабельності ще раз доводить, що організаційно-правова форма має значний вплив на фінансові результати підприємств. Адже приватні підприємства на меті своєї роботи мають максимізацію прибутку, в той час як значна частина державних підприємств займається науковою роботою та відноситься до досліdnих господарств.

Висновки та пропозиції. За результатами проведених досліджень ми побачили, що у вітчизняній економічній літературі немає однозначного визначення та тлумачення поняття «фінансові результати» як на макроекономічному, так і мікроекономічному рівнях. Тлумачення цієї категорії залежить від галузі економічної науки, з позиції якої розглядається зазначене поняття. Тому на сьогоднішній день питання щодо економічної сутності фінансових результатів залишається відкритим. Особливості формування прибутку у підприємств різних організаційно-правових форм підприємств також мають свої відмінності, як, зокрема, й ефективність їх роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный : Св. 136000 словар. ст., ок. 250000 семант. единиц : [В 2 т.]. – М. : Рус. яз., 2000.
2. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Политиздат, 1991. – 560 с.
3. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : навч. посібн. для вищ. навч. заклад. // А.М. Поддєрьогін. – К. : Знання, 2008. – 344 с.
4. Фінанси підприємств : навчальний посібник : курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 268 с.
5. Бланк И.А. Управление прибылью / Игорь Александрович Бланк [2-е изд.]. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
6. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки : підручник. – К. : «Знання», 1998. – 714 с.
7. Гусейнов Р.А., Горбачева Ю.В. «История экономических учений». Тексты лекций. – Новосибир., 1994. – 136 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Кн. I–III. – М., 1993. – С. 166.
9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Редактор И. Удальцов. – Огиз Соцэкиз, Москва, 1935. – 295 с.
10. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації : навч. посіб. / Проскурін В.П. – К. : КНЕУ, 2005. – 372 с.
11. Основи економічної теорії: політ економічний аспект. Частина IV, V, VI. КНУ ім. Т. Шевченка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua>.
12. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pro-u4ot.info>.
13. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.
14. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
16. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Сільське господарство України за 2012 рік : статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко ; Державна служба статистики України. – 2013. – 402 с.
18. Костенко О.М. Формування прибутку в організаційно-правових формах господарювання // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 74-77.
19. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік : статистичний бюлетень / Відп. за випуск О.М. Прокопенко ; Державна служба статистики України. – 2014. – 84 с.

УДК 336.77

Скрынковський Р.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій
Львівського університету бізнесу та права***Харук К.Б.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри демографії, трудових відносин і соціальної політики
Львівського університету бізнесу та права***Заброцька О.В.***кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічної політики та економіки праці
Львівського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президенті України*

ПАРАМЕТРИ ДІАГНОСТИКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У науковій статті встановлено, що під кредитоспроможністю слід розуміти наявність у боржника (підприємства) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки. Представлено модель Л. Мейсела, у якій враховано перспективи людських ресурсів. Визначено, що ключовими параметрами діагностики кредитоспроможності підприємств є: фінансовий стан; кредитна історія; кредитне забезпечення; освітньо-фаховий потенціал персоналу; відповідальність перед постачальниками, конкурентами, маркетинговими посередниками, споживачами (замовниками, клієнтурою), контактними аудиторіями фірми (організаціями, з якими існують певні механізми та відносини).

Ключові слова: підприємство, кредитоспроможність, діагностика, параметри, фінансовий стан, кредитна історія, кредитне забезпечення, освітньо-фаховий потенціал персоналу, партнери бізнесу, людський фактор.

Скрынковский Р.Н., Харук Е.Б., Заброцкая Е.В. ПАРАМЕТРЫ ДИАГНОСТИКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В научной статье установлено, что под кредитоспособностью следует понимать наличие у должника (предприятия) предпосылок для проведения кредитной операции и его способность вернуть долг в полном объеме и в оговоренные договором сроки. Представлена модель Л. Мейсела, в которой учтены перспективы человеческих ресурсов. Определено, что ключевыми параметрами диагностики кредитоспособности предприятий являются: финансовое состояние; кредитная история; кредитное обеспечение; образовательно-профессиональный потенциал персонала; ответственность перед поставщиками, конкурентами, маркетинговыми посредниками, потребителями (заказчиками, клиентурой), контактными аудиториями фирмы (организациями, с которыми существуют определенные механизмы и отношения).

Ключевые слова: предприятие, кредитоспособность, диагностика, параметры, финансовое состояние, кредитная история, кредитное обеспечение, образовательно-профессиональный потенциал персонала, партнеры бизнеса, человеческий фактор.

Skrynkovsky R.M., Kharuk K.B., Zabrotska O.V. PARAMETERS OF DIAGNOSIS OF CREDITWORTHINESS OF THE COMPANY

In this scientific paper it was found that under the solvency we shall mean the presence of a debtor (enterprise) preconditions for lending operations and its ability to repay the debt in full and on time specified in the contract. It was presented the L.A. Meysel's model, which takes into account the prospects of human resources. It was determined that the key parameters of diagnosis creditworthiness of the company are: financial condition; credit history; credit support; educational and professional capacity of staff; responsibility to suppliers, competitors, marketing intermediaries, customers (client, clientele), contact audiences firms (organizations with which there are mechanisms and relations).

Keywords: business, creditworthiness, diagnosis, options, financial condition, credit history, collateral, educational and professional capacity of staff, business partners, human factor.

Постановка проблеми. Комерційний банк при наданні кредитів підприємству (позичальнику) стикається з необхідністю діагностики його кредитоспроможності. Зазначена процедура є обов'язковою, оскільки кредити формують найбільшу частину доходів комерційного банку, а її результати суттєво впливають на ефективність його кредитної діяльності. Що стосується суб'єкта господарювання (позичальника), то результати діагностики його кредитоспроможності визначають, в якому обсязі буде наданий кредит та чи буде він наданий взагалі для визначених цілей та потреб підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над теоретичними та прикладними аспектами діагностики кредитоспроможності підприємств працюють такі вітчизняні вчені, як С.Ф. Голов, Н.А. Дехтяр, А.О. Єпіфанов, О.Є. Кузьмін, С.Р. Леськів, І.С. Майборода, О.Г. Мельник, Ю.В. Пинда, Г.П. Табачук, І.О. Школьник, О.Г. Шпак та ін.

Аналіз наукових праць [1-8] показав, що відсутня узгодженість та недостатньо розробленими є методичні підходи до визначення параметрів діагностики кредитоспроможності підприємств на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є визначення параметрів діагностики кредитоспроможності підприємств з урахуванням ключових (фундаментальних) аспектів економічної та юридичної практики в даний час.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на результати досліджень вчених [1-8] та окремі економічні [9, с. 11-42] і юридичні [10] аспекти за проблемою, встановлено, що:

1. З економічної точки зору, сьогодні відомою системою показників оцінювання та стратегічного управління діяльністю підприємства (організації) є система збалансованих показників (*Balanced Scorecard* – BSC, 1991 р.) Д. Нортон (*David P. Norton*)

та Р. Каплана (*Robert S. Kaplan*), яка поєднує фінансові і нефінансові індикатори та відображає ключові фактори виробничого успіху в 4-х аспектах, а саме [2, с. 57]:

- 1) фінанси (фінансовий стан і фінансові результати тощо);
- 2) клієнти (імідж підприємства, лояльність споживачів тощо);
- 3) внутрішні бізнес-процеси (ключові бізнес-процеси компанії тощо);
- 4) навчання та кар'єрне зростання (корпоративна культура, навички персоналу, технологія організації роботи тощо) [9, с. 34].

BSC-модель Нортон-Каплана неодноразово модифікували вчені-економісти. Зокрема, Л. Мейсел (*Lawrence S. Maisel*) [7] (1992 р.) замість проєкції «Навчання та зростання» у своїй моделі замінив на проєкцію «Людські ресурси», у якій він оцінює інновації, освіту, навчання та компетентність персоналу та корпоративну культуру.

Індикаторами людських ресурсів у BSC-моделі Л. Мейсела є:

- 1) час;
- 2) якість;
- 3) продуктивність;
- 4) витрати [2, с. 58-59; 7; 9, с. 35] (рис. 1).

Звідси очевидно (див. рис. 1), що модель Л. Мейсела за проблемою більше акцентує увагу на пріоритетності та значущості людського фактору і враховує його особливості.

З огляду на це, блоки «Навчання та кар'єрне зростання» у BSC-моделі Нортон-Каплана та «Людські ресурси» у BSC-моделі Мейсела у сукупності доповнюють один одного. Це дає змогу конкретизувати результативність діяльності персоналу та з урахуванням впливу освітньо-фахового потенціалу (ОФП) персоналу на сфері діяльності підприємства (фінанси, виробництво, ринок та інновації) показати причинно-наслідкові зв'язки із формуванням його перспективи функціонування [9, с. 35-36].

Крім цього, значний інтерес викликає документ «Компанія майбутнього: Роль бізнесу в світі, що змінюється» (*Tomorrow's Company: The Role of Business*

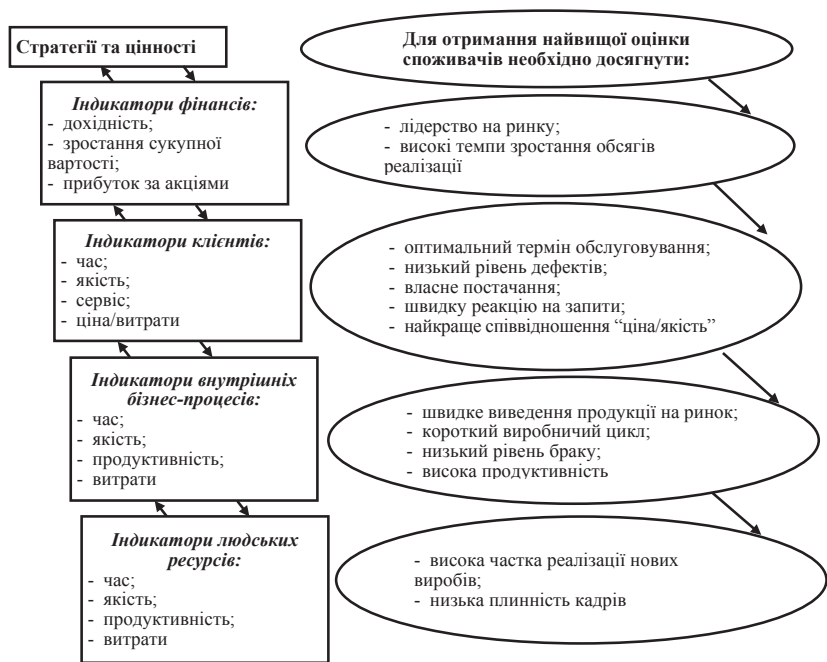


Рис. 1. Модель Лоренса Мейсела (*Lawrence S. Maisel*), 1992 р.

Джерело: [2, с. 59; 7]

in Changing World» – опублікований у Лондоні в 1995 р.), в якому пропонується підприємствам подавати річний звіт, що складається з наступних додаткових звітів, а саме:

- 1) фінансовий (баланс, звіт про фінансові результати тощо);
- 2) звіт про вартісний ланцюг (інформація про зв'язки з постачальниками, посередниками, про задоволення потреб замовників тощо);
- 3) звіт про персонал (документ «Персонал»), який в значній мірі містить інформацію, що характеризує стан та розвиток ОФП персоналу;
- 4) документ «підтримка середовища» (інформація про вплив на екологію навколишнього середовища, громадськість тощо) [8, с. 389-390; 9, с. 37].

Відповідно до цього, можна констатувати, що ОФП персоналу є одним із ключових індикаторів формування перспективи функціонування суб'єкта

Таблиця 1

Класифікація фінансових коефіцієнтів (найбільш вживаних) та їх характеристика у формі запитань*

Фінансові коефіцієнти за категоріями	Характеристика у формі запитань
1. Коефіцієнти ліквідності (К поточної ліквідності; К критичної ліквідності; К абсолютної ліквідності)	Чи має підприємство достатньо коштів для оплати своїх поточних зобов'язань?
2. Коефіцієнти структури капіталу (К загальної заборгованості; К довгострокової заборгованості; К фінансової незалежності)	За рахунок яких ресурсів підприємство фінансує свою діяльність – власних чи запозичених?
3. Коефіцієнти оборотності активів (К оборотності запасів; К оборотності дебіторської заборгованості; К оборотності кредиторської заборгованості; К оборотності активів)	Наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання доходу?
4. Коефіцієнти рентабельності власного капіталу та активів (К чистого прибутку; К рентабельності активів – ROA; К рентабельності власного капіталу – ROE)	Якою є частка прибутку підприємства у його доході від реалізації? Чи заробило підприємство достатньо прибутку порівняно з вартістю задіяних активів та вкладеним капіталом?
5. Коефіцієнти прибутковості акцій (чистий прибуток на акцію – EPS; відношення ціни до прибутку на акцію – P/E)	Як змінюється вартість акцій підприємства? Чи вигідно інвесторам вкладати кошти в акції підприємства? Яка прибутковість акцій підприємства в порівнянні з акціями інших підприємств?

* Матеріали Проєкту «Корпоративний розвиток в Україні» Міжнародної Фінансової Корпорації

Джерело: [11, с. 57]

господарювання і є важливим для оцінювання вартості бізнесу.

2. На законодавчому рівні кредитоспроможність, згідно із Положенням Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», визначається як «наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки» [10].

У контексті вищевказаного (економічного та юридичного ключових аспектів) і як свідчить аналіз літературних джерел [1; 2, с. 193-196; 3-8; 10-18] та досвід комерційних банків (це ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «УкрСиббанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України») за проблемою, можна стверджувати, що діагностику кредитоспроможності підприємств необхідно проводити за такими параметрами:

1. Фінансовий стан. Класифікація фінансових коефіцієнтів (найбільш вживаних) та їх характеристика представлена у табл. 1 (на підставі [11, с. 55-72]).

2. Кредитна історія. У Положенні [10] трактується як «сукупність інформації про виконання юридично або фізичною особою боргових зобов'язань, що включає наявну в банку інформацію щодо дисципліни виконання боржником своїх зобов'язань у минулому за раніше наданими та діючими кредитами, а також отриману банком інформацію з бюро кредитних історій» [10].

3. Кредитне забезпечення – характеризується такими індикаторами: коефіцієнт основного забезпечення кредиту; коефіцієнт погашення кредитних зобов'язань; коефіцієнт грошового погашення кредитних зобов'язань [1; 2, с. 195-196] (О.Г. Мельник).

4. ОФП персоналу, під яким слід розуміти можливість (природні здібності, обдарованість), знання та уміння (освіта), компетентність і практичні навички (фах), якими людина (найважливіший ситуаційний фактор) оволоділа у навчальних закладах – НЗ (виходячи зі структури освіти) та за допомогою самоосвіти (теоретичний аспект), а також у ході трудової діяльності (практичний досвід) і які можна застосувати (або використати) у необхідному соціально-економічному спрямуванні [9, с. 20-21], а саме для забезпечення формування та розвитку підприємства в перспективі, у т.ч. і при отриманні кредитних ресурсів.

Розвиток ОФП персоналу неможливий без підвищення кваліфікації працівників та відповідного інвестування. Основними чинниками (факторами), що формують інноваційну активність керівних кадрів, є [9, с. 40; 12] (Д.А. Дмитрієв):

- 1) матеріальна зацікавленість;
 - 2) інформаційно-комунікативні;
 - 3) матеріально-технічні;
 - 4) кадрово-компетентнісні.
5. Відповідальність перед:

- постачальниками;
- конкурентами;
- маркетинговими посередниками;
- споживачами (замовниками, клієнтурою);
- контактними аудиторіями підприємства (організаціями, з якими існують певні механізми та відносини): фінансово-кредитні установи, банки, інвестори та ін., що забезпечують діяльність суб'єкта господарювання фінансовими ресурсами; державними установами; профспілками, партіями, громадськими ор-

ганізаціями; ЗМІ (організації, що розповсюджують інформацію про суб'єкт господарювання); адвокатськими фірмами; науково-дослідними організаціями, освітніми установами; організаціями сфери страхування тощо [9, с. 18-19; 13, с. 17-20; 14, с. 106; 15, с. 13-16].

Основні сили, що діють у мікросередовищі підприємства, представлено на рис. 2.

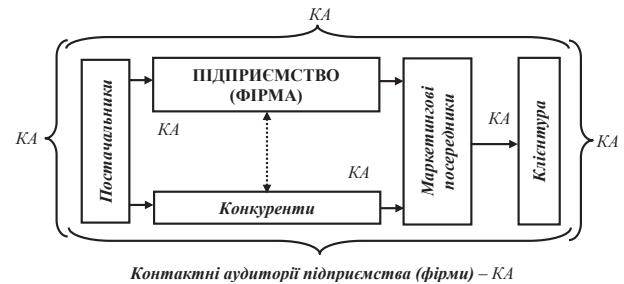


Рис. 2. Основні сили, що діють у мікросередовищі підприємства

Джерело: [9, с. 19; 13, с. 18; 14, с. 106; 15, с. 13]

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення економічних [1-9; 11-18] та юридичних [10] аспектів діагностики кредитоспроможності підприємства на сучасному етапі розвитку економічних відносин показало, що найбільш вдало поняття «кредитоспроможності» трактується у чинному Положенні Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» (затверджено Постановою Національного банку України № 23 від 25.01.2012 р.), під яким слід розуміти наявність у боржника (підприємства) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки.

На підставі аналізу результатів досліджень вчених-економістів (зокрема, С.Р. Леськів, Ю.В. Пинди, О.Г. Шпак, О.Г. Мельник, Ф. Котлера) та існуючої практики за проблемою, встановлено, що ключовими (фундаментальними) параметрами діагностики кредитоспроможності підприємств є:

- фінансовий стан;
- кредитна історія;
- кредитне забезпечення;
- освітньо-фаховий потенціал персоналу;
- відповідальність перед постачальниками, конкурентами, маркетинговими посередниками, споживачами (замовниками, клієнтурою), контактними аудиторіями підприємства (організаціями, з якими існують певні механізми та відносини).

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у формуванні методики оцінки кредитоспроможності підприємства (позичальника) з урахуванням інтересів комерційних банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леськів С.Р. Система індикаторів діагностики кредитоспроможності підприємств / С.Р. Леськів, Ю.В. Пинда, О.Г. Шпак // Вісн. Одеського нац. ун-ту імені І.І. Мечникова. Серія: Економіка – 2014. – Т. 19. – Вип. 3/2. – С. 112-115.
2. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
3. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: [монографія] / [Спіфанов А.О., Дех-

- тяр Н.А., Мельник Т.М., Школьник І.О. та ін.] ; за ред. д.е.н. Єпіфанова А.О. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
4. Табачук Г.П. Механізми забезпечення кредитоспроможності підприємницьких структур : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Г.П. Табачук. – Л., 2001. – 24 с.
 5. Майборода І.С. Оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / І.С. Майборода; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2012. – 19 с.
 6. Кузьмін О.Є. Діагностика кредитоспроможності машинобудівних підприємств: економічний та правовий аспекти / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 10-13.
 7. Ивлев В. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_478/.
 8. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр учб. літ., 2007. – 522 с.
 9. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Р.М. Скриньковський ; Львівський університет бізнесу та права. – Львів, 2014. – 233 с.
 10. Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» : затверджено Постановою НБУ № 23 від 25.01.2012 р. (документ чинний) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
 11. Михайлюк О. Як читати і аналізувати фінансову звітність : [посібн. для членів нагляд. рад та керівн. акціонер. товариств] / О. Михайлюк. – Міжнародна Фінансова Корпорація. – 2004. – 108 с.
 12. Дмитриев Д.А. Стратегия инновационного развития кадрового потенциала руководителей образовательных учреждений / Д.А. Дмитриев // Вектор науки ТГУ. – Тольяти (Россия), 2011. – № 3. – С. 110-112.
 13. Скриньковський Р.М. PS-маркетинг: соціальні основи та система управління / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право: інформац.-аналіт. журнал. – 2013. – № 8/1. – С. 12-26.
 14. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – [пер. с англ.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
 15. Алексеев І.В. Банківський маркетинг : [навч. посібн.] / І.В. Алексеев, О.В. Захарчук, Н.Н. Рим. – [2-ге вид., доп.]. – Львів : Львів. банків. коледж НБУ, 1998. – 96 с.
 16. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
 17. Литвинцева Г.С. Оцінка та аналіз кредитоспроможності позичальника в сучасних умовах / Г.С. Литвинцева // Управління розвитком. – 2012. – № 9. – С. 105-107.
 18. Brigham E. F., Gapenski L. C. Financial Management: Theory and Practice. – Chicago; New York; San Francisco ets: Dryden Press, 1988.

УДК 332

Станко Г.В.
аспірант

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ІНСТИТУЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНЕ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті розглянуто механізм удосконалення фінансово-економічних відносин за рахунок запровадження одного із елементів інфраструктури ринку землі – Земельного банку. Визначено роль Земельного банку та умови його функціонування. Перелічені причини існування Земельного банку, а також визначені основні проблеми щодо його створення. Запропоновані положення щодо ефективного управління у системі сільської кредитної кооперації.

Ключові слова: інфраструктура, ринок землі, Земельний банк, земельна біржа, фінансово-економічні відносини, аграрний сектор, кредитна кооперація.

Станко Г.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ИНФРАСТРУКТУРНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В статье рассмотрен механизм совершенствования финансово-экономических отношений за счет введения одного из элементов инфраструктуры рынка земли – Земельного банка. Определены роль Земельного банка и условия его функционирования. Перечислены причины существования Земельного банка, а также определены основные проблемы по его созданию. Предложены положения относительно эффективного управления в системе сельской кредитной кооперации.

Ключевые слова: инфраструктура, рынок земли, Земельный банк, земельная биржа, финансово-экономические отношения, аграрный сектор, кредитная кооперация.

Stanko H.V. INSTITUTIONAL AND INFRASTRUCTURAL IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL-ECONOMIC RELATIONS IN AGRARIAN PRODUCTION

The article discusses the mechanism of improvement of the financial and economic relations by introducing one of the elements of market infrastructure – the Land Bank. The role of the Land Bank and the conditions for its operation. The above reasons for the existence of the Land Bank, and the basic problems of his creation. The proposed provisions for effective management of the system of rural credit cooperatives.

Keywords: infrastructure, land market, Land Bank, land exchange, financial and economic relations, agriculture, credit cooperatives.

Постановка проблеми. Першочергова необхідність вільного ринку всіх земель виходить із сутності соціально орієнтованої ринкової економіки та суспільства, що являє собою сукупність ринків: ринку праці, капіталу, ринку засобів виробництва і предме-

тів споживання, фінансового ринку й інших, у тому числі ринку земельної власності.

Поступове формування ринку землі в Україні передбачає заснування інституту земельного банку. Адже специфіка сільськогосподарського виробни-

цтва полягає у сезонності виробництва й потребі у великих позичкових коштах, які міг би надати земельний банк. Однак його інституціоналізація потребує особливої виваженості та послідовності в діях і максимального врахування реалій сьогодення.

В економічній літературі піднімається питання про Державний земельний банк, адже земля як засіб виробництва у всьому світі дорожчає. За цих умов держава зобов'язана регулювати процес земельних відносин у місті й на селі через земельні банки. Лише земельним банкам під силу навести порядок із землею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи розробки концептуальних підходів до вдосконалення процесів інституціоналізації ринку землі здійснили західні економісти – А. Алчіан, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, М. Олсон, Г. Таллок та ін. Дослідженню питань становлення інституціональних аспектів ринку землі та прикладних його елементів приділяють увагу і вітчизняні вчені-економісти. До робіт, присвячених цій тематиці, належать наукові розробки С. Архієреєва, В.Я. Мессель-Веселяка, М.М. Федорова, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина, О. Крисального, В. Савчука, А. Тарасова, Кашенка О. О та ін.

Серед відомих російських дослідників ринку землі з позиції інституціонального напрямку слід виділити Р. Капелюшнікова, Н. Креснікову, Д. Лукманова, Р. Нуреева, Н. Шагайду та ін.

Постановка завдання. Основною метою статті є удосконалення фінансово-економічних відносин за рахунок запровадження земельного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження ринку землі неможливе без відповідної інфраструктури, яка б забезпечувала його становлення, функціонування й розвиток.

Інфраструктура земельного ринку – комплекс елементів, що обслуговують ринковий механізм, тобто взаємозв'язок і взаємодію трьох основних складових ринку: пропозицію, попит і ціну. Створення інфраструктури ринку землі – складний і багатогранний процес, що включає формування земельного банку, інформаційних та посередницьких служб [1; 2].

В Україні та Росії Селянський поземельний банк був затверджений законопроектом у травні 1882 р., хоча розпочав свою діяльність з 10 квітня 1883 р. [3].

Основними причинами його створення були малоземелля, податковий тягар, високі орендні ціни, експлуатація селян. Все це призвело до незадоволення селян існуючим станом. Створення банку, з одного боку, передбачало надання кредиту для придбання землі та сприяння розвитку малої приватної власності. З іншого боку, Селянський поземельний банк був могутньою зброєю в руках уряду та дієвою підтримкою поміщиків і дворян.

В обов'язки банку входило: надання позик; інформаційна допомога покупцям і продавцям при здійсненні угод; клопотання про пільги і розстрочки платежу по позикам у випадку нещастя та стихійного лиха. Фактично банк не ліквідував малоземелля та безземелля селян. Його політика була спрямована на підтримку заможної частини селянського населення та посилювала розшарування селянства, прискорювала формування класу дрібних земельних власників. Тому не всі селяни могли витримати цю боротьбу, багато з них розорилися, продавали свої землі.

Роль земельного банку не обмежується виділенням кредитів під заставу нерухомості. Своїм клієнтам-фермерам земельні банки надають цілий ряд послуг, зв'язаних із організацією обліку господарської

діяльності, навчанням методам аналізу ефективності ведення господарства і його фінансового стану, наданням інформації про ринок сільськогосподарських товарів і засобів виробництва. Місцеві земельні банки також консультують своїх клієнтів з різних аспектів розвитку їх господарства, разом із фермерами розробляють довгострокові програми піднесення виробництва, що, у свою чергу, допомагає визначити потребу у кредиті й можливість його сплати.

Земельний банк повинен відрізнятися способом утворення і нормами, що регулюють його діяльність. Створення сітки земельних банків вимагає вирішення цілого ряду питань, що пов'язані з формою утворення статутного капіталу, способами регулювання кредитно-облікової політики, взаємовідносин із клієнтами, заходами антимонопольного характеру [4].

Банк може бути створений як акціонерне товариство, капітал якого розподілений у вигляді акцій серед землевласників. При цьому управління банком здійснює адміністративна рада, яку обирають акціонери, а безпосереднє керівництво – управляючий (обраний із числа адміністративної ради).

Позики банк надаватиме з коштів, отриманих від випуску цінних паперів – облігацій. Кредитування повинне здійснюватися шляхом відкриття клієнтам спеціальних рахунків, куди будуть надходити і кошти на погашення кредитів. У процесі кредитування під заставу земель якась їх частина, безперечно, буде переходити у власність банку. Якщо не передбачити певних обмежень, то поступово банк може стати великим земельним власником.

Варто перейняти досвід багатьох країн, у яких заборонено володіти землями або накопичувати їх, оскільки сільське господарство не входить у сферу банківської діяльності. З цього приводу Р. Простерман зазначає: «Нахождение земли в собственности банка повлияет на её свободный оборот» [5].

Отже, землі, які отримав банк у результаті іпотечних операцій, треба в стислі строки (визначені в законодавчому порядку) продати.

Погляди вчених стосовно створення ринкової інфраструктури значно відрізняються. Особливо це стосується функцій земельного банку. На думку В. Горлачука, Земельний банк повинен виконувати такі функції:

- мобілізація грошових коштів на виконання Державних програм організації раціонального використання і охорони земель;
- контроль за надходженням і витраченням коштів плати за землю;
- надання кредитів власникам землі;
- випуск цінних паперів;
- здійснення операцій по купівлі-продажу, даруванню, передачі у спадщину, обміну тощо;
- своєчасне надання землі в оренду або продаж земель, отриманих банком у власність від неліквідної застави;
- захист інтересів власників землі при вирішенні земельних спорів в судовому порядку [6].

О. Кашенко вважає, що всі ці функції мають бути розподілені між різними елементами інфраструктури ринку землі, а саме:

- земельна біржа – спеціалізується на купівлі-продажу прав власності на землю, тобто виконуватиме торговельне посередництво в обмінних земельних операціях;
- земельний банк – забезпечуватиме кредитними ресурсами під заставу землі; ґрунтозахисний банк – контролюватиме охорону і відтворення земель [7].

Державний земельний банк має діяти як цен-

тральний орган державної влади, що гарантує і забезпечує реалізацію земельних відносин між усіма суб'єктами господарювання і державою із забезпечення ефективного і раціонального використання землі та її природних ресурсів [8].

Державний земельний банк має сім нових відділів:

1. Аналітичний відділ, який вивчає зміну грошової оцінки землі через зміну попиту та пропозиції та врожайності культур (функція спеціалістів Міністерства аграрної політики України).

2. Відділ обліку земель і аналізу землекористувачів і землевласників, що проводить аналіз даних про розміри земельних площ за кожним землекористувачем всіх категорій власності та їхню зміну (функція фахівців Міністерства аграрної політики України).

3. Відділ агрохімічної оцінки земель, що аналізує економічну родючість ґрунтів і причини втрати родючості (функція фахівців Агрохімічної лабораторії).

4. Інспекція процесів купівлі-продажу землі, яка проводить аналіз землі землекористувачів і власників, процесу купівлі-продажу ділянок (функція Державного комітету України із земельних ресурсів).

5. Податкова інспекція аналізує сплату податків за землю (функція Державної податкової інспекції).

6. Відділ фінансування меліорації земель, що керує процесами фінансування водогосподарчого будівництва, експлуатації магістральних каналів і подачі води, гіпсування ґрунтів (функція Державного комітету України по водному господарству).

7. Екологічна інспекція, що аналізує стан екологічного збитку (функція Міністерства охорони навколишнього природного середовища України).

Вищевказані функції Державного земельного банку доводять, що фінансова установа має намір дублювати діяльність багатьох інших державних закладів.

Для опису системи очікуваного земельного ринку необхідно обґрунтувати систему взаємозв'язків між державними і недержавними установами ринку землі.

На рисунку 1 представлена система основних елементів ринку землі, що знаходяться у визначеному взаємозв'язку один з одним. Основними елементами цієї системи є об'єкти ринкових відносин (права на земельні ділянки, що беруть участь у цивільному обігу), суб'єкти (продавці, покупці, професійні учасники) й органи державної влади як керуюча підсистема. Дана система є відкритою, її формування та розвиток відбуваються у взаємодії із зовнішнім середовищем, зумовленій соціально-економічними, політичними, правовими, екологічними, культурними й іншими факторами.

На схемі виділена роль Державного земельного банку, який забезпечує іпотечне кредитування. Ключовим елементом земельного ринку є об'єкт ринкових відносин – право власності на земельну ділянку.

Створення Державного земельного банку сприяє кредитуванню покупців сільськогосподарських угідь на іпотечній основі, збереженню цілісності меліоративних систем, крупності сівозмін і, при необхідності, формуванню фонду відтворення ґрунтової родючості, недопущенню нецільового використання сільськогосподарських угідь [9].

Згідно з положеннями законопроекту № 3566, Державний земельний

(іпотечний) банк є спеціалізованою фінансовою установою, створеною за участі та під контролем держави для розвитку системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі та іншої нерухомості.

Державному земельному (іпотечному) банку належить монополіне право на здійснення трансакцій із землями сільськогосподарського призначення, які вилучаються у випадку неповернення кредиту, наданого позичальнику під заставу землі.

До функцій Державного земельного (іпотечного) банку належать:

- рефінансування комерційних банків, які надають кредити під заставу землі;
- контроль над дотриманням законодавства у процесі вилучення землі у разі неповернення кредиту позичальником;
- випуск іпотечних облігацій;
- інша діяльність відповідно до чинного законодавства [10].

Державний земельний (іпотечний) банк – це не просто іпотечна установа. Це насамперед організатор ринку землі й банк, який збирає податки за землю і збори за придбання земельної власності. Справа у тому, що сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства не зможуть придбати земельну власність, яка коштує дорого. Тому треба мати в розпорядженні великі кошти для довгострокового кредитування підприємств і господарств на придбання земельної власності з розстрочкою сплати до десяти років.

Покупець землі при необхідності може звернутися в Державний земельний (іпотечний) банк і отримати позику на придбання ділянки за пільговими відсотками під його заставу (іпотеку). При оформленні операції купівлі-продажу банк одержить комісійні за проведення операції, які надійдуть до бюджету [11].

В Україні теоретично обґрунтована необхідність створення Земельного банку для обслуговування сільськогосподарських підприємств, проте проблема не вирішується внаслідок відсутності конкретних фінансових ресурсів. Джерелом формування статутного капіталу Земельного банку може слугувати частина коштів, отриманих від продажу сільськогосподарських угідь, оскільки скасування мораторію на їх продаж – питання близької перспективи. При продажі земель сільськогосподарського призначення слід запровадити податок зі спрямуванням коштів у спеціальний державний фонд з цільовим їх використан-

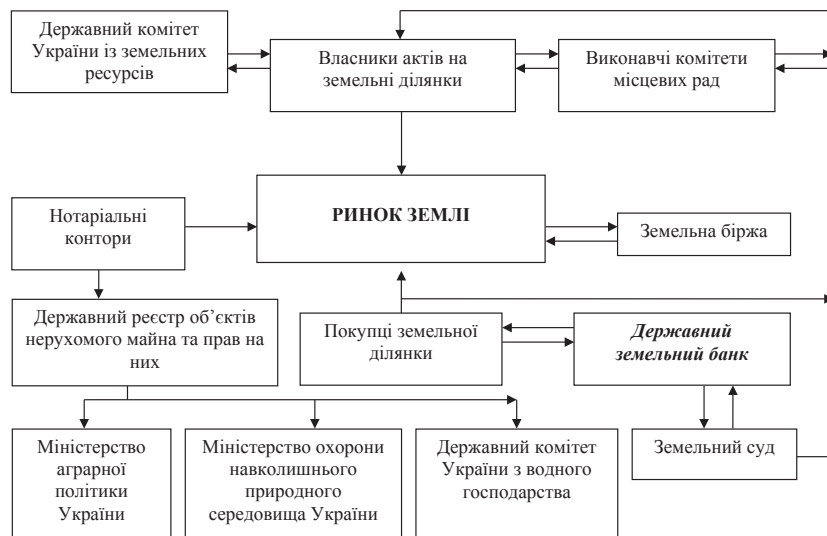


Рис. 1. Система установ інфраструктури ринку землі в Україні

ням – на поповнення статутного капіталу Земельного банку.

Висновки з проведеного дослідження. Створення Земельного банку з часткою держави у статутному капіталі є доцільним і необхідним з причин:

- інвестиційного та кредитного-обслуговування сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі під заставу земельних ділянок і майна, майнових та інших прав на користування, запобігання нерегульованого руху землі, довірче управління майном і землею та коштами неплатоспроможних суб'єктів господарювання аграрного виробництва, надання їм консалтингових послуг;

- обслуговування експортних та імпорتنних операцій, які здійснюються суб'єктами аграрного виробництва;

- методичного забезпечення суб'єктів аграрного виробництва в царині кредитування, страхування, маркетингу, організації бухгалтерського та податкового обліку.

Для вирішення питань щодо створення Земельного банку з наступними його підрозділами слід реформувати фінансово-кредитний механізм в аграрному секторі економіки, запровадити грамотне і раціональне управління у системі сільської кредитної кооперації. При цьому базовими повинні бути наступні положення:

- держава повинна надавати розвитку системи сільської кредитної кооперації всебічну підтримку на основі принципів взаємовигідного співробітництва;

- вибір тієї чи іншої форми організації кредитної установи визначається виходячи як з прибутковості, так і з соціально-економічного середовища, характеру відносин з потенційними засновниками та майбутньої клієнтурою, її соціального становища, укладу;

- виступаючи партнером державних фінансових інституцій і комерційних банків, кредитна кооперація повинна сприяти реалізації різного роду державних та міжнародних програм, розвитку вільної підприємницької діяльності, захисту аграріїв на ринках від монополітичних структур;

- в умовах монополізації комерційними банками кредитного ринку система кредитних установ, створених «знизу» на засадах кредитної кооперації, має більш високий рівень довіри, що дає можливість ширше залучати кошти населення;

- володіючи розгалуженою мережею невеликих самостійних сегментів, система сільської кредитної кооперації забезпечує доступ до фінансових послуг

широким верствам сільського населення та малого бізнесу.

У перспективі створення спеціалізованих Земельних (іпотечних) банків або ж функціонування іпотечних підрозділів в універсальних комерційних банках може позитивно вплинути на надання іпотечних послуг, фінансову підтримку сільськогосподарського товаровиробника. Іпотека землі як один із найважливіших інструментів залучення додаткових інвестиційних коштів потребує ще належного врегулювання.

Необхідність створення Державного земельного (іпотечного) банку зумовлена його статусом – обслуговувати нові земельні відносини, сприяти відновленню сільського господарства на основі кредитів під заставу земельної власності.

Лише виважена і продумана політика щодо формування інфраструктури ринку землі в Україні, розв'язання проблем права власності на землю може вплинути на ефективний розвиток іпотеки землі в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мессель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Земельна реформа – основа структурних перетворень в аграрній сфері України // Економіка АПК. – 1996. – № 5. – С. 10-17.
2. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / П.Т. Саблук, І.І. Лукінов, В.В. Юрчишин та інші ; за ред. П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина. – К., 1996. – 664 с.
3. Батурицкий Д.А. Аграрная политика царского правительства и крестьянский поземельный банк. – М. : Новая деревня, 1925. – 142 с.
4. Тарасов А. Сущность и механизм функционирования земельных банков // АПК: экономика, управление. – 1995. – № 10. – С. 38-43.
5. Простерман Р. Земельные доли: не спешите с ними расставаться // ЭКО. – 1996. – № 5. – С. 165-173.
6. Горлачук В.В. Развитие землекористування в Україні. – К. : Довіра, 1999. – 254 с.
7. Кашенко О.О. Рынке земли и его инфраструктуре // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 51-55.
8. Михасюк І.Р., Косович Б. Регулювання земельних відносин : монографія / І.Р. Михасюк, Б. Косович. – Львів : Львівський національний університет ім. І. Франка. – 2002. – 264 с.
9. Мусаєва А.К. Держава та ринок сільськогосподарських угідь / А.К. Мусаєва // Економіка та держава. – 2010. – № 12. – С. 33-36.
10. Ковриженко Д., Замніус В. Проблемні аспекти формування ринку землі в Україні // Часопис Парламент. – 2002. – № 1-2. – С. 60-65.
11. Сафонова В.І. Формування ринку земель в аграрному природокористуванні та його інфраструктури // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 49-50.

УДК 659.1:659.126.1

Студінська Г.Я.

кандидат економічних наук, докторант
Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БРЕНД»

Стаття присвячена розробці методологічних підходів до сучасного визначення бренду. Досліджується еволюційна трансформація існуючих визначень зарубіжних та українських шкіл маркетингу. Аналізується міждисциплінарна термінологія, що впливає на формування визначення бренду. Формулюється авторське визначення бренду через розуміння функцій, які він виконує. Обґрунтована система принципів, покладених в основу методологічного підходу, створює цілісне бачення поняття «бренд».

Ключові слова: бренд, брендинг, суб'єктивне асоціативне сприйняття, споживач.

Студинская Г.Я. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «БРЕНД»

Статья посвящена разработке методологических подходов к современному определению бренда. Исследуется эволюционная трансформация существующих определений бренда зарубежными и украинскими школами маркетинга. Анализируется междисциплинарная терминология, которая влияет на формирование определения бренда. Формулируется авторское определение бренда через понимание функций, которые он выполняет. Обоснованная система принципов, положенных в основу методологического подхода, создает целостное видение понятия «бренд».

Ключевые слова: бренд, брендинг, субъективное ассоциативное восприятие, потребитель.

Studinska G.Ya. METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINITION OF BRAND

The article is devoted to the development of methodological approaches to the modern definition of brand. We investigate the evolutionary transformation of existing definitions of foreign and Ukrainian schools of marketing. We analyze interdisciplinary terminology that affects the formation of the definition of the brand. Actually the definition of brand is formulated by understanding the functions that it performs. Grounded system of principles underlying methodological approach provides a holistic view of the concept of «brand».

Keywords: brand, branding, associative subjective perception of the consumer.

Постановка проблеми. Роль бренду в сучасних ринкових умовах посилюється, що пов'язано з гострою конкуренцією з одного боку, а також глобалізацією економічного простору, структур, процесів та явищ з іншого. Такі умови вимагають глибокого розуміння поняття бренду, яке еволюціонує, трансформується та ускладнюється. Розробка методологічних підходів до визначення бренду допоможе сформулювати це поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями бренду та його визначенням займаються такі відомі зарубіжні дослідники, як Д. Траут, А. Уїллер, Г. Дан, Т. Гед, Ж.-Н. Капферер, М.Д. Скотт, Д. Герман, а також представники української науки – київської школи: А.О. Старостіна, А. Федорченко, І.К. Ярошенко, О. Зозулев, Ю. Нестерова; донецької школи: Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна, Д.С. Файвішенко, Л.В. Приходченко; харківської школи: Е.В. Ромат, К.А. Мамонов, К.О. Тімонін; одеської школи: Е.М. Забарна, М.О. Танасенко та інші.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб запропонувати принципи, методологічні підходи до визначення сучасного поняття бренду та її сформулювати.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія виникнення поняття «бренд», еволюційна трансформація його значення та необхідність однозначного сучасного трактування цього поняття, усвідомлення його власної природи вимагають розробки принципів і методів, що лежать в основі пізнання категорії «бренд», та її адекватного відтворення в мисленні людини.

Запропонована методологія дослідження бренду як шлях його коректного та однозначного пізнання поєднує сукупність трьох підходів, що застосовуються у процесі наукового пізнання з метою визначення суті цієї категорії, побудованого на логічному обґрунтуванні.

Перший підхід передбачає розгляд певної міждисциплінарної термінології, що впливає на формування

поняття «бренд». Другий підхід полягає у визначенні бренду через розуміння функцій, які він виконує. Третій підхід допомагає автору на підставі вивчення сукупності існуючих визначень та ранжирування їх еволюційних трансформацій прослідкувати напрям розвитку поняття (історичний та змістовний) і надати його логічне сучасне формулювання. Обґрунтування системи принципів визначення досліджуваної категорії, які покладені в основу методологічних підходів, надасть змогу отримати цілісне бачення поняття «бренд».

У процесі дослідження еволюції визначення поняття «бренд» автор використовує наступні основні принципи:

1. *Принцип комплексності*, який сприяє раціональному поєднанню міждисциплінарних знань.

2. *Принцип системності*, що дозволяє розглядати бренд як складну динамічну систему, де сукупність елементів, які перебувають у певних взаємовідносинах, утворює віртуальний зв'язок між ними.

3. *Принцип самоорганізації* означає іманентну (внутрішньо властиву) здібність бренду до самовідтворення образу у підсвідомості людей як результату стійкого асоціативного сприйняття.

4. *Принцип взаємозв'язку* між виробником та споживачем, який дозволяє адекватно сприймати споживачеві динамічні зміни бренду протягом його життєвого циклу.

5. *Принцип зворотного зв'язку*, що визначається вимогами ринку та змінами в очікуваннях споживачів.

6. *Принцип цілеспрямованості* забезпечує виробнику досягнення економічних цілей та задоволення інтегрованих потреб споживачів бренду.

Бренд – категорія емна, багатогранна, поняття, яке інтегроване з різними галузями науки, такий маргінальний осередок, що поєднує знання з економіки, політології, психології, соціології, філософії, статистики, математики та багатьох інших. Саме тому визначення категорії бренду потребує сумарного знання певної міждисциплінарної термінології,

коректне розуміння якої надає глибоке трактування поняття, яке досліджується у цій статті.

Існує великий перелік визначень досліджуваної категорії, одна частина з яких акцентує увагу на самому продукті (послугі), інша – на нематеріальній або «віртуальній» стороні товарів (послуг), ігноруючи якість, споживчі властивості, зручність і досвід використання цих товарів, третя частина приділяє увагу емоційній складовій. Зустрічаються визначення, що поєднують ці підходи, але такі визначення складні для сприймання.

Деякі дослідники комерційного бренду доречно розглядають його крізь призму *суб'єктивного сприйняття* характеристик товару. Так, Д. Траут стверджує: «Єдине, що існує у світі маркетингу, – це сприйняття у свідомості споживача або потенційних клієнтів. Сприйняття – ось реальність. Все інше ілюзія» [36, с. 5]. Філософські категорії *об'єктивності* та *суб'єктивності* тісно пов'язані з механізмом встановлення зв'язку «товар–споживач», тому важливо зрозуміти вплив бренду на *суб'єктивність сприйняття* товару споживачем.

Вивчаючи процес брендингу, Я. Елвуд визначає *сприйняття* як «перетворення сигналів від всіх наших органів чуття (очей, шкіри, вух, носа) на нервові імпульси, що формують в мозку певні паттери (символи), які обробляються, перетворюються в щось, що володіє певним сенсом. Саме процеси перетворення, інтерпретації та організації нашого сприйняття і дозволяє розуміти світ, знаходити наше місце в ньому» [42, с. 90].

Питання протиставлення *об'єктивної* та *суб'єктивної* реальності мають глибоке філософське коріння. Родоначальник німецької класичної філософії Еммануїл Кант вважав, що існує тільки реальність, сприйнята кожною особистістю. Група людей по-різному буде бачити, відчувати, а отже і сприймати, один і той самий товар. Виходячи з цього, Кант зробив висновок, що об'єктивна реальність існує, але вона ніколи не буде сприйматися людьми однаково, вона сприймається через суб'єктивну свідомість людей – по-різному.

Тож у запропонованому контексті мова йде про суб'єктивність як особисте ставлення споживача до бренду, а не про світосприйняття взагалі, в основі якого лежить заперечення об'єктивних законів розвитку й утвердження чільної ролі окремого суб'єкта у процесі пізнання і в суспільній діяльності. *Сприйняття* споживача у даному контексті – це пізнавальний процес, що формує суб'єктивну картину бренду через його цілісний чуттєвий образ за допомогою спостереження. Зароджується та існує сприйняття бренду в свідомості споживача як форма активного синтезу різноманітних виявів бренду, яка нерозривно пов'язана з іншими актами пізнавальної діяльності. Саме тому процес сприйняття має активний і творчий характер. Процес перетворення обізнаності потенційного споживача про товар як першого кроку на шляху сприйняття товару через зацікавленість, оцінку та його апробацію у стійке рішення придбати його зображений на рис. 1.

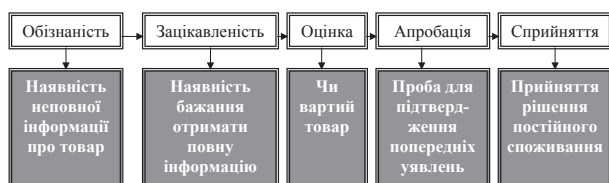


Рис. 1. Етапи сприйняття споживачем нового товару

Цілісні чуттєві образи сприйняття бренду в результаті інтенсивної взаємодії з ним споживача накопичуються в його свідомості. Нагромадження і збереження цих образів у свідомості споживача здійснюється через пам'ять. Невипадково філософи і психологи називають пам'ять «коморою образів». Завдяки пам'яті ми можемо утримувати і відтворювати цілісний образ бренду. У цьому випадку функціонує складніша форма чуттєвого пізнання – уява, як опосередкований цілісний чуттєвий образ дійсності, що зберігається і відтворюється у свідомості споживача за допомогою пам'яті, яка зберігає попередній досвід, який у свою чергу вибудовує апперцепції, як залежність сприйняття від попереднього досвіду особистості. *Апперцепція* – це психологічна реакція мимовільного пригадування: споживач стикається з брендом і саме він запускає процес «активізації» уявлень споживача про цей товар, закладених усім його попереднім досвідом.

Д. Траут доводить важливість сприйняття споживача, на яку необхідно зважати, впливати та використовувати у процесі побудови та управління брендом тому, що «маркетинг – битва *сприйняття*, а не товарів» [36, с. 23], «успіх або невдача компанії цілком і повністю пов'язані з проблемами *сприйняття* та ринковими можливостями. Справа у розумінні процесів, що відбуваються свідомості покупців, де і необхідно стати переможцем або переможеним» [36, с. 234].

Важливим терміном, що впливає на визначення поняття бренду, є лояльність, позитивне ставлення клієнта до продукту, послуги, виробника, компанії. *Лояльність* – це емоція клієнта, який користується продуктом чи послугою не залежно від наявності інших, фінансово більш вигідних пропозицій на ринку; це не раціональна оцінка, а наслідок багатьох факторів, які часто лежать поза межами свідомості. Саме лояльність забезпечує необхідний тісний зв'язок між виробником та споживачами.

Переважає більшість виробників визнають, що справжнього комерційного успіху може досягти лише той, хто зміг утримати свого споживача, зробити його постійним покупцем, встановити *постійний зв'язок* із покупцем, викликати його лояльність. «Якщо у вас лояльний споживач, він прощає вам помилки, не порівнює ціни, готовий доплачувати за бренд. Якщо він дуже прив'язаний, то розрекламує бренд своїм друзям», – вважає Г. Дан [11].

Відповідно до ствердження європейського інституту торгівлі, у Німеччині для залучення нового споживача витрачається сума у вісім разів більша, ніж витрати на мотивацію повторної купівлі. Лояльний клієнт приносить в 11 разів більший прибуток, при цьому витрати на впровадження клієнто-орієнтованих технологій є співвідносними з рекламними бюджетами компанії [27, с. 38].

Функціонування бренду не обмежується його відповідальністю за виникнення асоціацій у споживача. Розглядаючи бренд як комплексне явище, можна виділити систему його функцій, де до *асоціативної функції* додаються наступні: диференціююча, ціннісно-твірна, захисна, інформаційна, стратегічна.

Диференціююча функція бренду відповідає за можливість відокремити його від його аналогів, виділити якимось чином серед конкуруючих, піднятися над загальною кількістю аналогів завдяки певним перевагам або підкреслити його унікальність.

Бренди асоціюються з додатковими цінностями, що підсилює їх актуальність. Саме в цьому полягає *ціннісно-утворювальна функція* бренду – зна-

йти, створити, надати додаткову цінність (не тільки економічну) об'єкту та забезпечити її отримання споживачем. Пропонуючи цінність, бренд формує стійке сприйняття об'єкту брендуння у споживачів. Надихаючи співробітників і партнерів організації, бренд стає гарантом стабільних характеристик об'єкту брендуння.

Захисна функція бренду, з одного боку, забезпечує охорону інвестицій у бренд, а з іншого, гарантує споживачу оригінальність походження, що буде сприйматися через певні стійкі асоціації. У сучасному виробництві, якщо говорити про комерційний бренд, захисна функція бренду як гарантія споживачу досить хитка у зв'язку з тим, що конкуренти пропонують підробки низької якості. Посилення функції може бути реалізоване через встановлення періодичного контролю автентичності продукції, але це може призвести до певного подорожчання бренду, оскільки збільшаться поточні витрати на управління брендом, тож при виникненні такої необхідності перед виробником встає дилема: «престиж іміджу або економічна ефективність».

Інформаційна функція бренду дає споживачу необхідну інформацію (впливаючи на формування зв'язку між ними) про об'єкт та реалізується через усі існуючі інформаційні канали: аудіо (радіо), відео (телебачення, відеоборди), друковані засоби (журнали, рекламні проспекти тощо), Інтернет, на який сьогодні роблять ставки більшість виробників.

Реалізація *стратегічної функції* бренду пов'язана зі стратегією управління брендом та стратегією його розвитку, а також з необхідністю оцінки факторів, що впливають на бренд, і визначенням додаткової цінності, яку ці фактори привносять в бренд.

Визначення поняття «бренд» змінюються в літературі відповідно розвитку теорії брендингу. Велика кількість визначень надихнула дослідників ранжувати їх за окремими аспектами [37]:

- образ марки у свідомості покупця (1956);
- механізм диференціації товарів (1960);
- засіб індивідуалізації (1985);
- додаткова вартість (1986);
- правовий інструмент (1987);
- ідентифікація товару покупцем (1991);
- ідентифікація компанії-виробника (1992);
- сутність, розвивається у часі (1996);
- набір асоціацій (1998).

Аналіз ранжованих визначень бренду наштовхнув на думку про зв'язок між залежністю формувань від ступеню розвитку бренду та від характеру факторів, які впливають на цей розвиток. Еволюційно визначення змінюють смислове навантаження: від візуальної до економіко-правової ідентифікації товару і виробника, а пізніше – враховують емоційні, ментальні, духовні характеристики бренду. Переломним визначенням стало визнання бренду «набором асоціацій», бо саме таке визначення дало сильний поштовх інтегрованому підходу до вивчення поняття «бренд», який почали вивчати філософи, історики, економісти, юристи, психологи, архітектори, лікарі, виробники товарів і послуг. Ж.-Н. Капферер писав: «Так як бренди – головний символ наших економічних теорій і постмодерністських товариств, їх можна і треба аналізувати з різних точок зору: макроекономічної, мікроекономічної, соціологічної, психологічної, антропологічної, історичної, семіологічної, філософської та ін.» [16, с. 20]. Звідси різноманітність розуміння цієї категорії, велика кількість визначень.

Подальше дослідження змін у визначенні бренду, які сталися протягом першого десятиліття XXI сто-

ліття, надало автору можливість продовжити їх ранжування та проаналізувати їх якісний зміст:

- Еквівалент споживчої лояльності (2004) [4, с. 16].
- Інструмент бізнесу (2004) [7, с. 9].
- Юридичний інструмент (2006) [24, с. 23].
- Вигода: функціональна, емоційна, психологічна, соціальна (2007) [26, с. 9].
- Образ в уяві споживачів, обіцяне задоволення (2008) [5, с. 60-61].
- Невловима сума властивостей, впевненість у якості, любов (2011) [33, с. 127-128].

Очевидно, що більша частина останніх визначень спирається на *сприйняття* споживачів, їх емоції, почуття, враження, психологію, що підкреслює та підвищує соціальну значимість бренду.

Визнані лідери сучасної науки у цій області складають авторитетний бренд – трикутник США:

- Д.А. Аакер першим визнав, що бренд – це «інструмент управління, за допомогою якого можна керувати роботою всієї організації» [1];

- К.Л. Келлер визначав бренд як «набір асоціацій, що виникають у свідомості у споживачів, які додають прийнятну цінність товару чи послуги» [17, с. 32];

- Ж.-Н. Капферер підкреслював, що «бренди – нематеріальні активи компанії, що дають бізнесу додаткові вигоди» або далі: «бренд – ім'я, що впливає на покупців» [16, с. 20].

В. Тамберг, О. Бад'їн, ігноруючи авторитет знамих дослідників, піддають різкій критиці усі існуючі формулювання визначень західних вчених, самостійно вивчають категорію «бренд» і процес «брендування», викладають свої ідеї у низці робіт і пропонують своє бачення цих понять. Вони вважають бренд «унікальним об'єктом споживання, який є привабливим для споживача і служить носієм доданої вартості» [34, с. 6]. Вважаємо, що таке формулювання є частковою характеристикою бренду, а не визначенням, проте кожна думка має право на існування.

В. Перція надав декілька визначень бренду, в одному з яких бренд розглядається як «послідовний набір функціональних, емоціональних, психологічних та соціальних обіцянок цільовому споживачу, які є для нього унікальними і значущими і найкращим чином відповідають його потребам» [26, с. 35].

Особливу увагу приділимо українському простору наукових досліджень з питань маркетингу та бренду, який представлений роботами декількох відомих шкіл країни: київської, харківської, одеської, донецької. А вивчення окремих питань маркетингу та бренду займаються багато науковців, аспірантів, студентів, практично кожної економічної кафедри національних, муніципальних та приватних вищих навчальних закладів України [6; 8; 9; 13; 15; 18; 19; 21; 22; 31; 40; 41; 44].

Київська школа маркетингових досліджень була створена А.О. Старостіною, яка прирівнює бренд до торговельної марки: «Бренд – це загальновідома диференційована торговельна марка, тобто марка, яка у свідомості споживача асоціюється з певними перевагами чи вигодами, чітко відрізняється від марок конкурентів та характеризується певним рівнем лояльності з боку споживачів» [29, с. 358]. Близьким за значенням є визначення А. Федорченко та І.К. Ярошенко: «Бренд – це торгова марка, яка має певний імідж в очах споживачів, що, у свою чергу, формує їхнє ставлення до даної продукції» [39, с. 26].

Цікава думка стосовно визначення бренду належить іншим представникам київської школи О. Зозульову та Ю. Несторовій, які пропонують розгля-

дати бренд як «центр синергетичного посилення конкурентних позицій компанії на ринку в сучасних умовах» [14, с. 1].

Представники Донецької школи маркетингових досліджень Л.В. Балабанова та О.А. Бриндіна надають найбільш розгорнуте визначення бренду як складової ринкової атрибутики товарів: «Бренд – це нематеріальний актив, який оцінюється споживачами; категорія соціальної психології; невідчутна сума атрибутів товару, за допомогою якої споживачі мають позитивні асоціації та виділяють його серед конкурентів, а саме товар, його ім'я, символ – виробник, характеристика, упаковки, переваги, передбачає наявність корпоративної культури» [3, с. 25]. Колектив донецьких дослідників бренду поповнили молоді науковці Д.С. Файвішенко [38], Я.В. Приходченко [28]. Так, Д.С. Файвішенко, аналізуючи сучасні визначення поняття бренду, вважає, що бренд доцільно трактувати як відому марку з визначеною, сформованою репутацією та стійким уявленням про неї покупців, споживачів [38, с. 8], а згодом визначає, що бренд – це суть, яка «розвивається в часі від концептуального оформлення торговельної марки, що складається з відомих елементів (фірмової назви, знака, стилю, слогану), до чітко сприйнятої покупцями сукупності функціональних елементів, поєднаних самим товаром і способом його презентації». Аналізуючи торговельну марку та бренд крізь призму дихотомії, Д.С. Файвішенко ще більш поглиблює бачення бренду, порівнюючи його з асоціативним образом у свідомості споживача, та додає, що бренд як сильна торговельна марка наділена «такими особливими властивостями, як імідж, можливість створювати нову цінність, викликати певні позитивні асоціації» [38, с. 103].

Розділяємо думку шведського маркетолога Т. Геда про суттєву різницю між поняттями торговельної марки та бренду: «у сучасному лексиконі ділової людини різниця між словами торговельна марка і бренд дуже важлива і показова. (Незважаючи на це, багато керівників вищої ланки абсолютно щиро вважають, що торговельна марка – це те ж саме, що і бренд)» [2, с. 16].

Вивчаючи систему маркетингових комунікацій, представник Харківської школи маркетингу Е.В. Ромат визначає бренд як «комплекс об'єктивно-віртуальних параметрів, який поєднує реальні характеристики товару і його суб'єктивний відбиток у свідомості споживачів...» [30, с. 9]. Розглядаючи категорію бренду в контексті реклами, якій він присвятив свою наукову діяльність, Е.В. Ромат вважає, що поняття бренду крім реальних об'єктивних атрибутів включають досить важливу віртуальну складову. Молодими послідовниками наукових досліджень бренду харківської школи стали К.А. Мамонов [23], К.О. Тімонін [35].

На особливу увагу заслуговує детальний аналіз існуючих теоретико-методологічних положень К.А. Мамонова, який запропонував узагальнюючу класифікацію існуючих підходів до визначення сутності бренду з виокремленням прибічників кожного підходу:

1. Предметний (символьний підхід) [23, с. 74-76].
2. Функціональний підхід [23, с. 76-82].
3. Емоціональний підхід [23, с. 82-84].
4. Вартісно-орієнтований підхід [23, с. 84-85].
5. Комплексний підхід [23, с. 85-86].

М. Купчинська та В. Орлов з Полтавського університету економіки і торгівлі пропонують таку формулу бренду: «Бренд – це сума продукту, назви, асоціацій та емоцій» [20, с. 41]. Припускаємо, що

дослідники мали на увазі не «суму», а «інтеграційне сприйняття продукту, назви та емоцій».

Визначення бренду було надане й дослідниками Одеської школи Е.М. Забарною та М.О. Танасенко, які вважають його «уявним ярликом», який «наклеюють на товар споживачі, а також той зміст, котрий мають на увазі власне творці» [12].

Практикуючий український маркетолог Ю. Нестерева пропонує вважати бренд «нематеріальним активом компанії, який виражається через назву, символ, логотип або їх набір, тим самим ідентифікуючи товар виробника для споживача» [25, с. 61].

«Бренд – це довіра, яку так важко завоювати і так легко безповоротно втратити. Бренд – це любов, яка не підкоряється розуму і логіці, яка або сильна і пристрасна, або її немає зовсім. Бренд – це повага, яку заслужено щоденним, щогодини і щохвилини працюю, повагу, яке саме по собі вже є капіталом», – ось яке велике значення надає психологічній, емоційній характеристикам бренду І. Дюков [передмова до 2, с. 6].

Висновки з проведеного дослідження. Визначення бренду з точки зору виробництва або споживача не можна вважати антагоністичними, це тільки різні ракурси поглядів на одну категорію, більше того, їх інтеграція дозволяє поглибити та посилити значення бренду. Виходячи з функцій бренду, аналізу міждисциплінарної термінології, що має певний вплив на формування досліджуваного поняття, враховуючи еволюційної трансформації його розуміння та принципи, які покладені в основу методологічного підходу, надамо власне визначення: *бренд є віртуальним зв'язком між виробником та групою споживачів, який забезпечує досягнення економічних цілей першого через задоволення інтегрованих потреб останніх завдяки їх стійкому асоціативному сприйняттю.*

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2003. – 433 с.
2. Гэд Томас 4D брендинг. – Санкт-Петербург, Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002 г. – 133 с.
3. Балабанова Л.В., Риндіна О.А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств // Л.В. Балабанова, О.А. Риндіна. – К. : Професіонал, 2006. – 336 с.
4. Балашов В. Франт-офис и бэк-офис бренда. – СПб. : Питер, 2004. – 230 с.
5. Бонтур А., Лейю Ж. Омолодження бренду. – К. : Companion Group, 2008. – 317 с.
6. Бук Л.М. Оцінювання і розвиток брендингової діяльності підприємств : дис. ... к.е.н. : 08.00.01. – Львів, 2006. – 249 с.
7. Васильєва М., Надеин А. Бренд: сила личности – СПб. : Питер, 2004. – 208 с.
8. Велешук С.С. Бренд-менеджмент в стратегічному розвитку підприємств : дис. ... к.е.н. : 08.00.04. – Тернопіль, 2008. – 213 с.
9. Гевко О.Б. Формування стратегії брендингу машинобудівного підприємства : дис. ... к.е.н. : 00.08.04. – Тернопіль, 2009. – 235 с.
10. Герман Д. Думай быстро. Рождение бренда: практическое руководство. – М. : Гелеос, 2004. – 304 с.
11. Дан Г. Споживачем керує страх щось упустити // Діловий квартал. – № 533. – 22 березня, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pressmedia.ru/stat_cat.php?id=59.
12. Забарна Е.М., Танасенко М.О. Проблеми позиціонування бренду як чинника інновативності торговельної марки // Третя міжнародна науково-практична конференція «Наука в інформаційному просторі» (29-30 жовтня 2007 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2007nov/zabarana.php>.
13. Завгородня Т.В. Глобальний брендинг в сучасних маркетингових технологіях : дис. ... к.е.н. : 08.00.02. – Київ, 2010. – 305 с.
14. Зозульов О.В., Несторова Ю. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві / О. Зозульов // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 4-11.

15. Івашова Н.В. Формування брендо-орієнтованої системи управління комунікаціями промислового підприємства : дис. ... к.е.н. : 08.00.04. – Суми, 2010. – 232 с.
16. Капферер Жан-Нозль. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. – М. : «Вершина», 2006. – 448 с.
17. Келлер Л.К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. – М. : «Вильямс», 2005. – 704 с.
18. Крикун В.А. Диверсифікація брендів банківських установ в умовах асиметрії світогосподарських процесів : дис. ... к.е.н. : 00.08.02. – Київ, 2011. – 252 с.
19. Кузьменко Т.С. «Бренд» як складний правовий засіб індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів та послуг : дис. ... к.ю.н. : 12.00.03. – Одеса, 2011. – 214 с.
20. Купчинська М., Орлов В. Що бренд прийдешній нам готує? Маркетинг в Україні. – 10/2004. – № 5. – С. 41-43.
21. Лео М.В. Брендінг у системі маркетингу підприємства на ринку комерційної нерухомості : дис. ... к.е.н. : 08.00.04. – Київ, 2011. – 257 с.
22. Малинка О.Я. Управління капіталом бренду підприємства на роздрібному ринку нафтопродуктів : дис. ... к.е.н. : 00.08.08. – Тернопіль, 2010. – 250 с.
23. Мамонов К.А. Стейнхольдерна стратегія вартісно-орієнтованого управління капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств : дис. ... докт. екон. н. : 08.00.04. – Харків, 2012. – 542 с.
24. Мельник І.В. Інтегрований брендінг як стратегія медіа-діяльності : дис. ... канд. філол. наук : 10.01.08. – К, 2006. – 180 с.
25. Несторова Ю. Методи оцінки вартості бренду / Ю. Несторова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 3. – С. 61-64.
26. Перція В.М., Мамлєєва Л.А. Анатомія бренда. – М., С-П. : Вершина, 2007. – 231 с.
27. Пинчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу / Н.С. Пинчук, Л.І. Браун та ін. – К. : КНЕУ, 2008. Маркетинг і реклама. – Харків, 2009. – № 2. – Ст. 38-41.
28. Приходченко Я.В. Бренд-менеджмент торгових підприємств в умовах маркетингової орієнтації : дис. ... канд. екон. н. : 08.00.04. – Донецьк, 2009. – 279 с.
29. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика за заг. ред. А.О. Старостіної. – К. : Знання, 2006. – 764 с.
30. Ромат Е.В., Сендеров Д. Реклама: Теория и практика. 8-е издание, Питер, 2013. – 505 с.
31. Рудченко Ю.С. Облік торгових марок (брендів) на підприємствах харчової промисловості : дис. ... к.е.н. : 00.08.09. – Київ, 2007. – 257 с.
32. Скотт М. Д. Управление активами торговой марки. Секреты успешных брендов. – СПб. : Питер, 2001. – 357 с.
33. Студинская Г.Я. Любимый треугольник: бизнес-планирование, маркетинг, бренд. – К. : Феникс, 2011. – 135 с.
34. Тамберг В., Бадьян А. Бренд. Боевая машина бизнеса, 2004. – 127 с.
35. Тімонін К.О. Формування та ефективність бренду промислового підприємства : дис. ... канд. екон. н. : Харків, 2012. – 276 с.
36. Траут Д. Большие бренды – большие проблемы. Учитесь на чужих ошибках! – П. : Питер, 2009. – 256 с.
37. Третьяк В.П. Бренд и брендінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.virtass.ru/admin/pics/3-15.doc.
38. Файвішенко Д.С. Оцінка ефективності брендінгу на основі функціонального підходу : дис. ... канд. екон. н. : 08.00.04. – Донецьк, 2001. – 188 с.
39. Федорченко А., Ярошенко І. Актуальність використання технологій брендінгу на горілчаному ринку України // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 1. – С. 26-31.
40. Фертюк С.В. Управління розвитком брендів підприємства : дис. ... к.е.н. : 08.00.04. – Київ, 2012. – 210 с.
41. Штовба О.В. Товарний брендінг підприємств та шляхи забезпечення його ефективності : дис. ... к.е.н. : 08.00.01. – Вінниця, 2006. – 182 с.
42. Элвуд Ян. 100 приемов эффективного брендінга. – СПб. : П., 2002. – 367 с.
43. Яцук Д.В. Управління рекламною діяльністю в системі брендінгу на ринку продовольчих товарів : дис. ... к.е.н. – Київ, 2008. – 216 с.
44. David Meerman Scott: The new rules of marketing and PR.-John Wiley-Sons, Inc, 2010. – 290 p.
45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.brandmenegment.ru.

УДК 338.245

Чернишов В.В.

викладач кафедри фінансів

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФАКТОРІВ, ЩО ПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена з'ясуванню та проведенню комплексної оцінки факторів, що впливають на фінансову діяльність підприємства. Завдання даної статті – розглянути методичні аспекти впливу різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що впливають на фінансову сферу функціонування підприємства. У статті побудовано економіко-математичну модель та за допомогою кореляційно-регресійного аналізу виявлено фактори (зовнішні та внутрішні), які впливають на ефективність та досягнення високого прибутку підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"».

Ключові слова: фінансова діагностика, фактори, модель, фінансова сфера, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище.

Чернышов В.В. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена выяснению и проведению комплексной оценки факторов, влияющих на финансовую деятельность предприятия. Задача данной статьи – рассмотреть методические аспекты влияния различных факторов как внутренней, так и внешней среды, влияющие на финансовую сферу функционирования предприятия. В статье построена экономико-математическая модель и с помощью корреляционно-регрессионного анализа выявлены факторы (внешние и внутренние), которые влияют на эффективность и достижения высокой прибыли предприятия ЧАО «Харьковский электротехнический завод «Укрелектромаш»».

Ключевые слова: финансовая диагностика, факторы, модель, финансовая сфера, внутренняя среда, внешняя среда.

Chernyshov V.V. COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FACTORS THAT AFFECT FINANCIAL ACTIVITY

The article is devoted to the elucidation of conducting a comprehensive assessment of factors affecting the financial performance of the company. The objective of this gender – Methodical aspects of various factors, both internal and external factors affecting the financial sector of the enterprise. The article was built mathematical model and using correlation and regression analysis were found factors (external and internal) that affect the efficiency and achieving a high profit enterprise OJSC "Kharkov Electromechanical Plant "Ukr elektromash".

Keywords: financial diagnosis, factors, model, finance, internal environment, external environment.

Постановка проблеми. Систему фінансової діагностики промислового підприємства можна розглядати як багатофакторну систему цілеспрямованих чинників і дій, яка свідомо формується за допомогою внутрішніх та зовнішніх факторів в інтересах ширшого залучення на конкретну територію додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах. Основними факторами, які формують фінансову політику, є фактори економічного, політичного, правового соціального та ін. середовища. Підприємство як економічна організація є відкритою соціально-економічною системою, тому, по-перше, воно залежить від зовнішнього середовища та взаємодіє з ним, по-друге, підприємство має внутрішнє середовище, яке можна зобразити як сукупність двох основних компонентів – технології та людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки різних факторів, які впливають на фінансову сферу діяльності підприємства, присвячено праці таких вчених, як І.А. Бланк, Л.П. Василенко, М.Я. Коробов, Г.В. Савицька, Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська [1-6], що зумовлює існування безлічі різних підходів та напрямів дослідження.

Постановка завдання. Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства тісно взаємопов'язані: з одного боку, підприємство створює внутрішнє середовище під впливом та на базі врахування факторів зовнішнього середовища, з іншого – підприємство адаптується до зовнішнього середовища за допомогою чинників внутрішнього середовища. Тому завдання цієї статті – розглянути методичні аспекти впливу різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що впливають на фінансову сферу функціонування підприємства, та провести їх комплексну оцінку. Метою роботи є з'ясування та проведення комплексної оцінки факторів, що впливають на фінансову діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. При дослідженні факторів, що впливають на діяльність промислового підприємства, можна використовувати декілька підходів [2; 3; 5]:

1. Використання дескриптивного підходу дозволить описово визначити фактори, які найбільше впливають на фінансову діяльність підприємства. У рамках цього підходу дослідження зовнішніх та внутрішніх факторів розглядається як цілісна система.

2. На підставі конструктивного підходу можна побудувати модель факторів впливу на діяльність підприємства як системи. Він дозволить визначити вплив факторів на основі функціонально-цільового підходу, тобто діяльність підприємства розглядатиметься як комплексна модель, яка складається з відповідного переліку факторів розвитку. На основі цього підходу будуть визначені обґрунтовані показники, які мають найбільший вплив на розвиток підприємства, а саме в фінансовій сфері.

Застосування цих підходів дозволяє провести типологізацію елементів системи – включаючи їх до відповідного типу з метою подальшого дослідження.

У той же час на основі дескриптивного методу можна пояснити зовнішні прояви (зовнішню функцію) системи, її внутрішній устрій, тобто співвідношення елементів всередині системи через зв'язки, структуру, взаємодію. Дескриптивне визначення системи дозволяє пояснити зовнішні прояви системи через її внутрішній устрій. У роботі при дослідженні факторів впливу на діяльність підприємства доцільно піти конструктивним шляхом.

В основу конструктивного підходу покладена регресійна (багатофакторна) модель, на основі якої буде

проведена комплексна оцінка факторів впливу на діяльність підприємства через фінансову сферу, так як фінансова сфера має найбільший вплив на розвиток підприємства.

Рівняння регресії – метод узагальнення і вивчення дії однієї або багатьох факторних ознак на результативну ознаку, метод кількісного вираження впливу відібраних чинників на показник, що вивчається, метод вибору зв'язку між явищами. Найбільш простим випадком є представлення економетричної моделі у вигляді рівняння парної (або однофакторної) лінійної регресії. Рівняння зв'язку як рівняння прямої застосовується у разі рівномірного зростання (зменшення) результативної ознаки Y із збільшенням факторної ознаки X .

Основними передумовами класичної лінійної економічної моделі є:

1. Специфікація парної лінійної регресії має наступний вигляд (умови Гауса-Маркова):

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

де α_0, α_1 – параметри моделі;

X_t, Y_t – вибіркові спостереження екзогенної (регресора) і ендогенної (відгуку) змінних відповідно;

ε_t – випадкові обурення (помилки), що характеризують відхилення фактичних значень ендогенної змінної від рівняння регресії (теоретичної залежності). Джерелами виникнення помилок виступають труднощі у вимірі даних (помилки вимірів ендогенних і екзогенних змінних моделі), основна особливість процесу моделювання, що полягає в тому, що будь-яка модель є спрощенням дійсності і помилки специфікації моделі (включення неістотних регресорів в модель, виключення істотних незалежних чинників тощо).

2) X_t – детермінована величина; вектор $(X_1, X_2, X_3, \dots, X_m)'$ не колінеарно вектору $1 = (1, 1, \dots, 1)'$.

3) величина ε_t є випадковою змінною;

4) математичне очікування випадкової величини ε_t рівне нулю:

$$M(\varepsilon_t) = 0; \quad (2)$$

5) дисперсія випадкової величини ε_t постійна:

$$Var(\varepsilon_i) = Var(\varepsilon_j) = const = \sigma^2 \text{ для всіх } i, j. \quad (3)$$

Дана передумова відображає незалежність дисперсії помилок ε_t від номера спостереження і називається гомоскедастичністю (однаковий розкид значень). Якщо дана передумова не виконується, то спостерігається гетероскедастичність (неоднаковий розкид значень ε_t).

6) значень ε_t незалежні між собою:

$$Cov(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0 \text{ при } i \neq j. \quad (4)$$

Дана передумова відображає відсутність систематичного зв'язку між значеннями ε_t . Якщо дана передумова порушується, то спостерігається автокореляція помилок ε_t .

7) величина ε_t статистично незалежні із значеннями X_t :

$$Cov\{X_t, \varepsilon_j\} = 0, \text{ при всіх значеннях } i \text{ та } j. \quad (5)$$

Оскільки $M(\varepsilon_t) = 0$, то з рівняння (5) маємо:

$$MY_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t. \quad (6)$$

Якщо однофакторна лінійна модель має вигляд (6), то загальний вигляд лінійної багатофакторної моделі наступний:

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \dots + \alpha_n X_n + \varepsilon, \quad (7)$$

де $\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_n$ – параметри моделі;

X_1, X_2, \dots, X_n – вибіркові спостереження екзогенних змінних відповідно;

Y – вибіркові спостереження ендогенної змінної;
 ε – випадкові обурення (помилки), що характеризують відхилення фактичних значень ендогенної змінної від рівняння регресії (теоретичної залежності).

Лінійні економетричні моделі, розраховані за допомогою МНК оцінки параметрів моделі, володіють низкою важливих властивостей:

1) Оцінки є незміщеними, тобто математичне очікування кожного параметра дорівнює його дійсному значенню:

$$M(\alpha_0) = \alpha_0;$$

$$M(\alpha_1) = \alpha_1. \quad (8)$$

Це випливає з того, що $M(\varepsilon_t) = 0$, і говорить про відсутність систематичної помилки у визначенні положення лінії регресії;

2) Оцінки спроможні, оскільки дисперсія оцінок при зростанні числа спостережень прагне до нуля:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} D(\alpha_0) = 0;$$

$$\lim_{n \rightarrow \infty} D(\alpha_1) = 0. \quad (9)$$

Інакше кажучи, якщо n досить великий, то практично напевно α_0 близько α_0 , а α_1 близько до α_1 , тобто надійність вибірки при збільшенні числа спостережень зростає;

3) Оцінки ефективні, тобто вони мають найменшу дисперсію в порівнянні з будь-якими іншими оцінками даного параметра, лінійними відносно величини Y_t .

Перераховані властивості не залежать від конкретного вигляду розподілу величин ε_t , проте зазвичай передбачається, що вони розподілені нормально $N(0; \sigma^2)$.

Ця передумова необхідна для перевірки статистичної значущості зроблених оцінок і визначення для них довірчих інтервалів. При її виконанні оцінки МНК мають найменшу дисперсію не лише серед лінійних, але і серед всіх незміщених оцінок. Оцінка адекватності моделі є одною з найважливіших, бо саме вона дає можливість оцінити можливість використання розробленої моделі. Якщо побудована регресійна модель є адекватною та якісною за вказаними критеріями, то з її використанням можна побудувати прогноз ендогенної змінної.

Метою дослідження є аналіз діяльності промислового підприємства за допомогою фінансової діагностики, тобто дослідження на промисловому підприємстві проводяться тільки по фінансовій сфері. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу [6] виявимо фактори (зовнішні та внутрішні), які впли-

вають на ефективність та досягнення високого прибутку підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"».

Для побудови економіко-математичної моделі виділимо економічні показники, які впливають на ефективність промислового підприємства:

- балансовий прибуток, млн. грн. (Y);
- чисельність персоналу, чол. ($X1$);
- повна собівартість реалізованої продукції, млн грн ($X2$);
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуг, млн грн ($X3$);
- дохід від реалізації продукції, млн грн ($X4$);
- вартість основних фондів, млн грн ($X5$);
- ВВП у фактичних цінах, млн грн ($X6$);
- впровадження нових технологічних процесів, процес ($X7$).

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу наведено у таблиці 1.

При вивченні множинної лінійної регресії необхідно дослідити лінійну залежність між всіма пояснюючими змінними. Визначимо мультиколінеарність показників, наведених у таблиці 1. При дослідженні лінійної залежності між факторами матриці не очікується однозначного вирішення, оскільки показники регресії є нестійкими. Для побудови моделі без похибок необхідно виявити мультиколінеарність, яка зменшує точну оцінку впливу даних, суттєвим є визначення тісноти зв'язку між залежною і незалежною змінною.

Дослідження тісноти зв'язку між прибутком та факторами зовнішнього та внутрішнього середовища представлені на рис. 1.

Correlations (Spreadsheet1)								
Marked correlations are significant at p < .05000								
N=12 (Casewise deletion of missing data)								
Variable	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y	1,000000	-0,452394	0,603228	0,266386	0,603809	0,129447	0,616695	0,681732
X1	-0,452394	1,000000	-0,283461	-0,933112	-0,249488	0,357514	-0,955842	-0,573115
X2	0,603228	-0,283461	1,000000	0,007505	0,998850	0,174738	0,403400	0,665676
X3	0,266386	-0,933112	0,007505	1,000000	-0,028185	-0,454345	0,867160	0,415001
X4	0,603809	-0,249488	0,998850	-0,028185	1,000000	0,176628	0,378250	0,651976
X5	0,129447	0,357514	0,174738	-0,454345	0,176628	1,000000	-0,400030	-0,168100
X6	0,616695	-0,955842	0,403400	0,867160	0,378250	-0,400030	1,000000	0,629281
X7	0,681732	-0,573115	0,665676	0,415001	0,651976	-0,168100	0,629281	1,000000

Рис. 1. Результат побудови кореляційної матриці

Аналізуючи кореляційну матрицю, представлену на рисунку, видно, що не всі показники функціонально зв'язані між собою. Балансовий прибуток та чисельність персоналу, дохід від реалізації продукції, ВВП у фактичних цінах та впровадження

Таблиця 1
 Вихідні дані для оцінки тісноти зв'язку між прибутком та зовнішніми та внутрішніми факторами

Рік	Балансовий прибуток, млн грн	Чисельність персоналу, чол.	Повна собівартість реалізованої продукції, млн грн	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуг, млн грн	Дохід від реалізації продукції, млн грн	Вартість основних фондів, млн грн	ВВП у фактичних цінах, млн грн	Впровадження нових технологічних процесів
2002	41,0325	920	22,4921	1,8656	27,2380	71,5105	225810	1142
2003	35,5110	922	32,9270	2,3338	38,3397	63,2639	267344	1482
2004	38,1805	922	31,6077	3,9870	44,3071	58,0285	345113	1727
2005	38,1278	921	43,3558	3,9457	57,6443	58,2463	441452	1808
2006	36,7224	904	54,8264	1,9442	71,5509	59,4032	544153	1145
2007	48,7512	829	52,9192	9,1461	73,9172	60,6131	720731	1419
2008	62,8160	736	55,6740	12,8430	73,6730	61,6870	948056	1647
2009	65,9410	736	63,3810	18,8850	81,0130	60,8640	913345	1893
2010	62,6640	537	72,4940	16,2540	91,6990	60,9780	1082569	2043
2011	69,1660	512	316,3070	15,1190	396,8120	63,9660	1302079	2510
2012	51,9320	327	45,1910	47,260	47,6040	59,9070	1411238	2188
2013	42,4130	261	32,7730	48,350	34,2340	54,3230	1505485	1576

нових технологічних процесів (більше 0,7). При дослідженні мультиколінеарності необхідно виключити ці показники, оскільки між цими факторами існує функціональний зв'язок, а також неможливо дослідити, яким чином фактори впливають на залежну зміну.

Наступним чином побудуємо регресійний аналіз між залежною та незалежною змінними (рис. 2), для перевірки показників, які мають найбільший вплив на балансовий прибуток підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"».

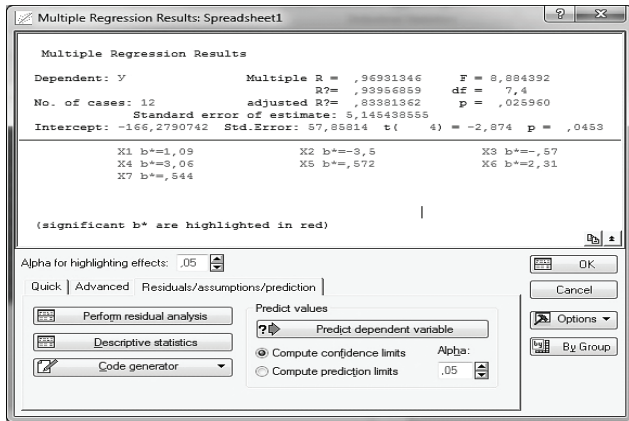


Рис. 2. Діалогове вікно побудови множинної регресійної моделі

Результат побудови регресійної моделі для підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"» представлено на рис. 3.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R= .96931346 R ² = .93956859 Adjusted R ² = .8381362						
F(7,4)=8.8844 p<.02596 Std.Error of estimate: 5.1454						
	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(4)	p-value
Intercept			-166.279	57.85814	-2.87391	0.045290
X1	1.09246	0.803283	0.057	0.04174	1.35999	0.245436
X2	-3.52840	6.593038	-0.561	1.04889	-0.53517	0.620899
X3	-0.57065	0.641024	-0.439	0.49364	-0.89022	0.423652
X4	3.05507	6.700972	0.386	0.84739	0.45591	0.672106
X5	0.57206	0.165883	1.739	0.50416	3.44859	0.026088
X6	2.30997	0.794996	0.000	0.00002	2.90563	0.043870
X7	0.54415	0.200953	0.017	0.00623	2.70783	0.053658

Рис. 3. Результат побудови множинної регресійної моделі

Аналізуючи дані рис. 2 та рис. 3, можна зробити висновок, що деякі параметри моделі не мають впливу на результуючу ознаку (балансовий прибуток), тому що отримані значення p-value перевищують нормативний рівень (0,05). Тобто параметри X1-X4 та X7 необхідно виключити з дослідження.

Таким чином, на балансовий прибуток промислового підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"» найменший вплив мають: чисельність персоналу, повна собівартість реалізованої продукції, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуг, дохід від реалізації продукції та впровадження нових технологічних процесів.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R= .74077705 R ² = .54875063 Adjusted R ² = .44847299						
F(2,9)=5.4723 p<.02785 Std.Error of estimate: 9.3736						
	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(9)	p-value
Intercept			-51,6071	47,88984	-1,07762	0,309238
X5	0,447803	0,244317	1,3610	0,74254	1,83288	0,010004
X6	0,795830	0,244317	0,0022	0,00681	3,25736	0,009880

Рис. 4. Результат побудови множинної регресійної моделі

За аналогічною схемою побудуємо множинну регресійну модель впливу вартості основних фондів та ВВП у фактичних цінах на балансовий прибуток підприємства.

Результати побудованої множинної моделі представлено на рис. 4 і табл. 2.

Таблиця 2

Показники тісноти зв'язку	
Регресійна статистика	
Множинний R	0,74077705
R-квадрат	0,54875063
Скоригований R-квадрат	0,44847299
Стандартна помилка	9,3736
Спостереження	12

Результати, представлені на рис. 4 і табл. 2, підтверджують, що фактори X5 та X6 мають найбільший вплив на результуючу ознаку (Y).

Отримані результати можна інтерпретувати наступним чином:

- коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,741 (R). Вимірюється коефіцієнт від -1 до +1. Так як значення коефіцієнта сильно наближене до 1, то можемо говорити про адекватність моделі;

- коефіцієнт детермінації моделі дорівнює 0,548 (R²) Даний коефіцієнт показує, яка частка даних, побудованих за допомогою моделі, відповідає реальним даним. Так як коефіцієнт наближений до 1, то підтверджується адекватність моделі;

- скоригований коефіцієнт детермінації на число спостережень і число параметрів дорівнює 0,448 (Adjusted R²);

- критерій адекватності Фішера $F(2,9) = 5,4723$ отримане значення більше табличного, що підтверджує адекватність моделі;

- середнє квадратичне відхилення помилок складає 9,3736;

- В (a0, a1, a1) = (-51,6071; 1,3610; 0,0022) – параметри моделі;

- середнє квадратичне відхилення параметрів моделі становить (47,88984; 0,74254; 0,00681);

- t (9) = (-1,07762; 1,83288; 3,25736) – значимість параметрів за критерієм Стьюдента.

Таким чином, можна сформулювати загальний вид моделі:

$$Y = -51,6071 + 1,3610 \cdot X_5 + 0,0022 \cdot X_6;$$

Виходячи з аналізу отриманих результатів, дана модель в цілому адекватна і якісна, але параметри моделі при змінних X₁, X₂, X₃, X₄, X₇ є не значимі, тобто на балансовий прибуток підприємства має великий вплив вартість основних фондів та ВВП у фактичних цінах.

Висновки з проведеного дослідження. За проведеними розрахунками можна стверджувати, що побудована модель є адекватною, а обрані фактори впливають на балансовий прибуток підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"». Таким чином, на основі отриманих результатів можна зробити наступні висновки:

- початковий аналіз даних за допомогою кореляційної матриці показав, що між балансовим прибутком та чисельністю персоналу, повною собівартістю реалізованої продукції, дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, дохід від реалізації продукції, впровадження нових технологічних процесів існує зворотній зв'язок. Також присутній помітний зв'язок між вартістю основних фондів, ВВП у фактичних цінах та балансовим прибутком

підприємства. Подальше дослідження виявило, що Х1-Х4, Х7 не впливають на результативний (У);

- регресійний аналіз дозволив виключити з моделі п'ять факторів і залишити два, які дійсно мають вплив на зміну балансового прибутку підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"».

Отже, збільшення балансового прибутку на підприємстві залежить від вартості основних фондів та зовнішнього фактора – ВВП у фактичних цінах. Для вирішення цієї задачі менеджери підприємства ПуАТ «Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш"» мають розробляти та впроваджувати заходи щодо збільшення прибутку підприємства для зміни класу фінансової стійкості у майбутньому.

УДК 330.342

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андросова О.Ф., Губарь А.О. Нормативно-критеріальне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства / Андросова О.Ф., Губарь А.О. // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 186-200.
2. Аунапу Ф.Ф. Диагностика производственных систем. / Ф.Ф. Аунапу. – Иркутск : ИЦНТИ, 1975. – 39 с.
3. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А.С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 80 с.
4. Василенко Л.П. Финансы підприємства [Текст] : навч. посібник. Ч. 2 / Л.П. Василенко, Л.В. Гут. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2005. – 239 с.
5. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / М.М. Глазов. – СПб. : Андреевский издательский дом, 2006. – 448 с.
6. Халафян А.А. STATISTICA 6.0. Статистический анализ данных : учебник. 3-е изд. / А.А. Халафян. – М. : ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.

Шуміло О.С.

доцент кафедри «Фінанси і кредит»

Харківського національного університету будівництва та архітектури

НЕБЕЗПЕКА, ЗАГРОЗИ І РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТА УТОЧНЕННЯ ЇХНЬОЇ СУТІ

У статті проведено аналіз і надано критика існуючих наукових підходів до визначень понять «небезпека», «загроза» та «ризик». Уточнено, доповнено та поглиблено їх зміст на основі проведеного деталізованого аналізу підходів фахівців до визначення суті даних понять. Також визначено, що поняття «небезпека», «загроза» та «ризик» є основою для вивчення категорії «економічна безпека підприємства» та подальшого вдосконалення процесу гарантування економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, небезпека, загроза, ризик, економічна безпека підприємств.

Шумило О.С. ОПАСНОСТЬ, УГРОЗЫ И РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ И УТОЧНЕНИЕ ИХ СУТИ

В статье проведен анализ и предоставлена критика существующих научных подходов к определению понятий «опасность», «угроза» и «риск». Уточнено, дополнено и углублено их содержание на основе проведенного детального анализа подходов специалистов к определению сущности данных понятий. Также определено, что понятия «опасность», «угроза» и «риск» являются основой для изучения категории «экономическая безопасность предприятия» и дальнейшего совершенствования процесса обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, опасность, угроза, риск, экономическая безопасность предприятий.

Shumilo O.S. HAZARD, THREATS AND RISKS OF ENTERPRISES: APPROACHES TO TREATMENT AND SPECIFICATION OF THEIR ESSENCE

The analysis was lead and provided to the critic of the exiting scientific views to the defenition of concepts «hazard», «threat» and «risk». The concepts was specified, added and deepen on the basis of the detailed analysis the approaches of experts to defenition of essence of these concepts that was lead. It was also defined that the concept «hazard», «threat» and «risk» are the basis for studing of category «economic security of the enterprise» and futher improvement of process of providing economic security of the enterprise.

Keywords: enterprise, hazard, threat, risk, economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Сучасні, сповнені постійних змін у політичній, економічній, соціальній, екологічній сферах ринкове середовище та розвиток інформаційних технологій у значній мірі впливають на господарську діяльність підприємств. Важливою потребою будь-якого суб'єкта господарювання в умовах жорсткої конкуренції ринкової економіки є потреба у забезпеченні його економічної безпеки, що сприяє стабільному функціонуванню, конкурентоспроможності та розвитку підприємства в майбутньому. Для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру, сфери діяльності, завжди існують загрози діяльності та розвитку як зовнішні, так і всередині самого підприємства. Тому постає проблема захисту діяльності підприємства від існуючих загроз та небезпек, які здатні негативним чином вплинути на стан і результат його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою дослідження суті понять «небезпека», «загроза» та «ризик» економічній безпеці підприємства займаються багато сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них: Л. Бендіков [1], Д. Ковальов [2], Т. Сухорукова [2], В. Ярочкін [5], Є. Олейніков [6], Г. Веретеннікова [7], М. Фоміна [11], М. Єрмошенко [12] та ін. Але, незважаючи на значний обсяг досліджень та публікацій, низка положень теоретичного характеру залишається поза увагою науковців, що і обумовлює подальші дослідження з виявлення та діагностики джерел небезпеки діяльності підприємства.

Мета статті. Провести аналіз і надати критику існуючим науковим поглядам до визначень понять «небезпека», «загроза» та «ризик»; уточнити, допо-

внити і поглибити їх зміст на основі проведеного деталізованого аналізу підходів фахівців до визначення суті даних понять.

Вклад основного матеріалу дослідження. Багато науковців-економістів визначають суть економічної безпеки підприємства як захист від зовнішніх та внутрішніх загроз. Наведемо визначення, які, на наш погляд, найбільш повно розкривають суть економічної безпеки з позиції захищеності підприємства. Характерним для цього підходу є визначення, яке надає Л. Бендіков: економічна безпека підприємства – це захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, та здатність підприємства до відтворення [1]. У трактуванні Д. Ковальова і Т. Сухорукової економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути загрози, пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності [2]. Також з позиції захисту від загроз наводить визначення А. Колосов, стверджуючи, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки [3]. Існує ще багато думок науковців, які трактують економічну безпеку підприємства з позиції захисту від загроз та небезпек. Аналізуючи визначення, можна виділити загальну рису – для підприємства завжди існують небезпеки нанесення економічної шкоди різного характеру.

Перш ніж визначити суть поняття «загроза» і «ризик», пропонуємо дослідити поняття «небезпека».

У словнику С. Ожегова небезпеку подають як «можливість, загрозу, чого-небудь дуже поганого».

У загальному розумінні небезпека – це об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на соціальний організм, внаслідок якого останньому може бути спричинено будь-який збиток, втрата, яка змінює його стан, або в результаті впливу якої його розвиток набуває негативної динаміки чи параметрів (характер, темп, форми тощо) [4].

У процесі дослідження праць науковців виявлено, що серед них сформувався схоже трактування небезпеки, але із своїми відмінностями. Так, В. Ярочкін трактує небезпеку як наміри, плани підготовку дій та самі дії, спрямовані на знищення, підпорядкування, послаблення тощо [5]. Е. Олейников визначає небезпеку як цілком усвідомлену, але не фатальну ймовірність заподіяння шкоди, що визначається наявністю об'єктивних або суб'єктивних факторів, яким притаманні певні негативні властивості [6].

В економічній науці існує ще багато визначень, але щодо спільних рис, то можна виділити саме такі: небезпека подається як факт, реальність, послідовні дії негативного характеру, що призводять до шкоди. Також існують основні підходи до визначення. По-перше, це коли небезпеку розглядають як можливість виникнення негативних наслідків, та по-друге – це коли небезпеку розглядають як дії, що завдають шкоди. Взагалі, сукупність негативних впливів, тобто умов, факторів, дій, що мають деструктивний характер, являють собою джерела небезпек.

Продовжуючи дослідження слід виділити визначення Г. Веретеннікової яке пояснює суть категорії економічна безпека. Економічна безпека – це конкретна і безпосередня форма прояви загрози, що має вірогідну математичну інтерпретацію. Коли за-

гроза перетворюється на небезпеку, вона стає реальним чинником можливих втрат, вірогідність її прояву визначається у межах від 0 до 1, тобто:

$$0 < \text{небезпека} < 1 \quad [7].$$

Для підприємства небезпеки існують завжди, або майже завжди, і в певних межах можуть навіть мати позитивне значення, вони стають однією з причин необхідної активності підприємства. Небезпеки, проблеми, труднощі не тільки неминучі в діяльності підприємства, але і деякою мірою корисні, оскільки вони також відіграють і мобілізуючу роль у цій діяльності [8].

Для подальшого вивчення категорій «небезпека», «загроза» та «ризик», які за своєю сутністю корелюють між собою, розглянемо види небезпеки, адже загрози й ризики є видами небезпеки.

Виділяють такі види небезпеки відносно можливих наслідків: попередження, ризик, загроза.

Попередження – це сукупність обставин, не обов'язково загрозового характеру, які потребують реакції на них. За відсутності реакції підприємства попередження переростає в ризик [9].

Оскільки метою статті є аналіз наукових поглядів до визначення поняття «небезпека», «загроза» та «ризик», то надамо більше уваги останнім двом видам.

Далі дослідимо наукові підходи до трактування поняття «загроза» і сутності цієї категорії.

Економічна безпека підприємства в абсолютному своєму виразі є відсутністю небезпек і загроз.

Зауважимо, що у широкому розумінні терміни «небезпека» та «загроза» можуть вважатися синонімами, але в більш вузькому розумінні їх треба відокремлювати, бо стосовно конкретної події сукупність загрози формує небезпеку [10]. У свою чергу, небезпека переростає у загрозу у тому випадку, коли у системі відсутній захисний механізм, спроможний запобігати реалізації загрози [11].

Щодо трактування поняття «загроза» у науковій літературі також немає єдиного узагальненого визначення. Проводячи дослідження, пропонуємо серед існуючих підходів до визначення суті загрози економічної безпеки підприємства виділити два основні напрями.

Перший включатиме визначення, які базуються на ототожнюванні загрози із небезпекою, а другий – визначення, що базуються на розумінні загрози як сукупності внутрішніх і зовнішніх умов, процесів та чинників, які негативно впливають на стабільне функціонування і розвиток суб'єкта господарювання.

До першого напрямку можна віднести визначення С. Олейникова, який доводить необхідність визначення загрози як найбільш конкретної і безпосередньої форми небезпеки або сукупності умов і факторів, що створюють небезпеку інтересам громадян, суспільства і держави, а також національним цінностям і національному способу життя [6]. Як конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов визначає загрозу М. Єрмошенко [12]. В. Ярочкін визначає загрозу як небезпеку на стадії переходу із можливості у дійсність, висловлений намір або демонстрацію одних заподіяти шкоди іншим [5].

Приблизники другого напрямку щодо визначення суті загрози економічної безпеки підприємства дотримуються іншої думки. Так, А. Соснін та П. Пригунов трактують загрози як потенційно можливі або реальні події, процеси, обставини або дії зловмисників, що спроможні призвести до моральних, фізичних або матеріальних збитків [13]. В. Гапоненко, А. Беспалько, А. Власков розуміють під загрозою такий

розвиток подій, дій або бездіяльності, у результаті яких з'являється можливість або зростає імовірність порушення нормального функціонування підприємства та недосягнення ним своїх цілей, у тому числі нанесення підприємству будь-якого збитку [13].

Схоже трактування подає В. Амітан, у його розумінні загроза – це потенційно чи реально можлива подія, дія, процес чи явище, що здатне порушити стійкість і розвиток підприємства чи призвести до зупинки його діяльності [14].

За своєю суттю загрози не справляють відчутного впливу на підприємство в цілому, на фінансово-економічні показники результатів господарської діяльності, а діють лише на роботу його ланок. Якщо ж підприємство вчасно не реагує на виникнення загроз (не ліквідує їх), а лише послаблює їхній вплив, то згодом їхня кількість зростає, перетворюючись у негативний процес, що зрештою призводить до погіршення результативних показників [7].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що дослідження поняття загрози відносно другого напрямку, тобто загрози як сукупності внутрішніх і зовнішніх умов, процесів та чинників, які негативно впливають на стабільне функціонування і розвиток суб'єкта господарювання, є значно ширшим і дає змогу комплексного дослідження категорії. Також слід відмітити, що у практичній діяльності підприємства наростає значимість вивчення загроз при розробці стратегії і тактики захисту підприємства від економічних загроз у ринкових умовах.

Подальше дослідження полягає у визначенні суті поняття «ризик». Аналізуючи підходи науковців щодо визначення ризику, можна також їх згрупувати з метою виділення ключових підходів.

Першим підходом до визначення сутності ризику є ототожнення понять ризику й невизначеності. Невизначеність та дії, що спрямовані на її подолання, – це і є ризик. Наявність невизначеності є об'єктивною причиною виникнення ризику. Так, Я. Белінська визначає ризик як економічну категорію, сутність якої полягає у невизначеності реального очікуваного результату в ситуації управління та оцінювання і яка має діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру [15]. А. Доронін трактує ризик як діяльність, спрямовану на подолання невизначеності, яка виражається у стійких відносинах між суб'єктами виробництва з приводу оптимізації своїх інтересів до максимізації прибутку за об'єктивної неможливості врахувати й кількісно визначити весь комплекс одночасно діючих факторів, що породжують визначеність економічної системи [16]. Існують ще й інші погляди стосовно цього підходу, але це не зовсім правильний підхід. Ризик не можна зовсім ототожнювати з невизначеністю, тому що ситуацію, настання яких-небудь подій, яку характеризує ризик, можна визначити, а невизначеність – це ситуація, яку неможливо оцінити.

Суть другого підходу щодо визначення ризику полягає у сприйнятті ризику як можливості втрат (шкоди, збитків), тобто настання негативних наслідків. Таку думку поділяють З. Герасимчук та Н. Вадюк, які визначають ризик як ймовірність виникнення несприятливої ситуації в економіці [17].

Є. Олейников розглядає ризик як можливість виникнення несприятливих або небажаних наслідків діяльності самого суб'єкта [6]. Такої ж думки щодо визначення ризику притримується Є. Стоянов, який визначає ризик як виникнення збитків внаслідок дії зовнішнього середовища. На наш погляд, не зовсім коректно прямо пов'язувати ризик з дією або діяль-

ністю, тому що сам ризик – це тільки умова діяльності, характерна властивість.

Третій підхід до визначення поняття «ризик», що полягає у визначенні ризику через можливі наслідки його реалізації, на нашу думку, найбільш точно відображає саму природу ризику. «Ризик – це властивість системи під впливом зовнішніх і/або внутрішніх чинників переходити зі стану нормального функціонування (працездатності) у стан відмови», визначає А. Брижань. Науковці Л. Романенко і А. Коротеєва вважають, що ризик – це подія, яка може відбутися або ні. У разі настання такої події можливі такі економічні результати: негативний (збиток), нульовий і позитивний (вигода, прибуток).

Аналізуючи думки різних науковців – прихильників третього підходу, можна зауважити, що у визначеннях, наданих ними, не існує чіткого результату. Ризик може бути або позитивним, або негативним, а це атрибутивні визначення, які не мають кількісної оцінки.

Найбільш повним визначенням поняття «ризик» у науковій літературі можна вважати визначення В. Вітлінського «Економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності й конфліктності в ситуації неминучого вибору й відображає міру досягнення очікуваного результату, невдачі й відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів» [18].

Безпека підприємства значно пов'язана з ризиками, тобто небезпеками, на які підприємству в умовах ринкової форми господарювання потрібно вчасно реагувати.

Дослідження сутності понять «небезпека», «загроза» та «ризик» є основою для вивчення категорії «економічна безпека підприємства» та подальшого вдосконалення процесу гарантування економічної безпеки підприємства, тобто захищеності важливих економічних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх джерел небезпек.

Висновки. Для будь-якого підприємства завжди існує небезпека діяльності. Узагальнюючи сучасні підходи до визначень «небезпека», «загроза» та «ризик», визначено, що ризик і загроза є видами небезпеки відносно можливих наслідків. Доведено, що ці поняття складні та багатовекторні, які потребують подальшого дослідження, про що свідчить різноманіття наукових підходів до їх сутності. У ході проведеного деталізованого аналізу концептуальних підходів фахівців до визначення суті понять «небезпека», «загроза» та «ризик» наведено критику підходів щодо цих понять, доповнено та поглиблено їхній зміст, досліджені визначення науковців згруповано стосовно підходів та напрямків які визначаються для вивчення цих категорій. Також визначено, що поняття «небезпека», «загроза» та «ризик» є основою для вивчення категорії «економічна безпека підприємства» та подальшого удосконалення процесу гарантування економічної безпеки підприємства.

Напрямами досліджень у цій області є подальше дослідження категорій, визначення класифікації небезпек, загроз та ризиків за різними ознаками та розгляд їх як основи забезпечення економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендіков Л. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / Л. Бендіков. – Консультант директора. – 2000. – № 2. – С. 7-132.

2. Ковальов Д., Сухоруков Т. Економічна безпека підприємства// Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
3. Колосов А.В. Экономическая безопасность хозяйственных систем / А.В. Колосов. – М. : Изд-во РАГС, 2001. – С. 446.
4. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Л. Абалкин. – Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
5. Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2000. – С. 400.
6. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Е.А. Олейников. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. –С. 288.
7. Веретеннікова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація. / Г.Б. Веретеннікова. – Конспект лекцій. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – С. 84.
8. Прокопшина О.В. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Прокопшина. – Харківський національний економічний ун-т / О.В. Прокопшина. – Х., 2009. – С. 20.
9. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІН-БУ, 2004. – С. 195.
10. Фоміна М.В. Проблеми економічного безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія / М.В. Фомина. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – С. 140.
11. Фоміна М.В. Проблеми економічного безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія / М.В. Фомина. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – С. 140.
12. Ермошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева ; Нац. академія управління. – К. : НАУ, 2010. – С. 232.
13. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. – М. : Изд-во «Ось-89», 2007. – С. 208.
14. Амитан В.Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В.Н. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2000. – № 3-4. – С. 13-20.
15. Белінська Я.В. Теоретичні засади аналізу валютних ризиків / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 10. – С. 34-40.
16. Доронин А.В. Стратегическое управление организационным поведением / Доронин А.В. // Економіка розвитку. – 2007. – № 2(42). – С. 83-87.
17. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – С. 243.
18. Вітлінський В.В., Наконечний С.Г. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.Г. Наконечний. – К. : М., 1996. – С. 326.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336 (631.1)

Іртыцева І.О.

*доктор економічних наук, професор
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

ІНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Проведено комплексне дослідження факторів, чинників, механізмів, інструментів впливу на індекс глобальної конкурентоспроможності на регіональному рівні. Доведено, що поліпшення конкурентних позицій Миколаївської області та України в цілому стримується від низького розвитку самого бізнесу – до існуючих проблем інститутів, погіршення ряду макроекономічних показників, втрати позицій країни за деякими показниками освіти та інфраструктури, стан яких багато в чому визначається роллю держави.

Ключові слова: регіональна економіка, конкурентоспроможність, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Иртыцева И.А. ИНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Проведено комплексное исследование факторов, механизмов, инструментов влияния на индекс глобальной конкурентоспособности на региональном уровне. Доказано, что улучшение конкурентных позиций Николаевской области и Украины в целом воздерживается от низкого развития самого бизнеса – к существующим проблемам институтов, ухудшение ряда макроекономических показателей, потеря позиций страны по некоторым показателям образования и инфраструктуры, состояние которых во многом определяется ролью государства. **Ключевые слова:** региональная экономика, конкурентоспособность, индекс глобальной конкурентоспособности.

Irtysheva I.O. INDEX OF GLOBAL COMPETITIVENESS: REGIONAL ASPECT

A comprehensive study of the factors, causes, mechanisms and instruments to influence the global competitiveness index at the regional level is carried out. It is proved that improvement of the competitive position of Mykolaiv Oblast and Ukraine as a whole is hindered by the low development of the business – the existing problems of institutions, deterioration of macroeconomic indexes, loss of the country's positions according to some indicators of education and infrastructure, the condition of which is largely determined by the role of the state.

Keywords: regional economy, competitiveness, global competitiveness index.

Постановка проблеми. Більше 30 років Всесвітній економічний форум займається вивченням і порівнянням конкурентоспроможності. З самого початку ВЕФ прагнув повідомляти цінну аналітичну інформацію і стимулювати дискусію між усіма зацікавленими сторонами для визначення найкращих стратегій, політичних програм і дій, спрямованих на подолання перешкод, що стоять на шляху до зростання конкурентоспроможності.

З 2005 року Всесвітній економічний форум аналізує конкурентоспроможність за допомогою Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) – комплексного інструменту оцінки мікро- і макроекономічних основ національної конкурентоспроможності.

Всесвітній економічний форум продовжить здійснювати підтримку країнам в їх прагненні підвищити конкурентоспроможність перш за все за рахунок створення та публікації єдиної бази прикладів спільних ініціатив державного та приватного секторів, реалізованих країнами в цілях підвищення конкурентоспроможності. Третій рік поспіль Фонд «Ефективне управління» аналізує конкурентоспроможність усіх 27 регіонів України за методологією розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. За результатами трьох років можна аналізувати динаміку зміни показників і встановлювати закономірності і тенденції у розвитку регіонів. Дані по конкурентним перевагам та бар'єрам розвитку кожного регіону формують базу для прийняття стратегічних рішень, що сприяють поліпшенню якості життя в регіоні, а також забезпечують правильний вибір найбільш оптимального місця для ведення бізнесу.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність на регіональному та національному рівнях досліджували Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська, Я.А. Жаліло, Д.Ф. Крисанов та інші українські вчені. Хоча дана проблема настільки багатогранна, що це дає поштовх до нових досліджень.

Формулювання завдання дослідження. Метою нашого дослідження стало вивчення сучасного стану конкурентоспроможності на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність є ключовою категорією у сучасній економіці, умовою здійснення інтеграції країни у світове господарство, що активно включається у процес глобалізації. Зі зміною економічних умов і розвитком багатокладної економіки ринкового типу перед підприємствами виникають нові вимоги, характерні для ринкових умов господарювання. Основним із них є забезпечення конкурентоспроможності виробленого продукту, підприємства та галузі в цілому.

Конкурентоспроможність характеризується як набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни, який у свою чергу впливає на рівень добробуту, який може забезпечити економіка. Крім того, рівень продуктивності також визначає дохідність інвестицій в економіку, котрі є фундаментальним стимулом економічного зростання. Інакше кажучи, конкурентоспроможні економіки – це ті економіки, які здатні зберегти зростання.

При створенні ІГК до уваги береться складність економічних процесів і пропонується виважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожен з яких відбиває один з аспектів конкурентоспроможності. Компоненти згруповані у 12 складових конкурентоспроможності (рис. 1).

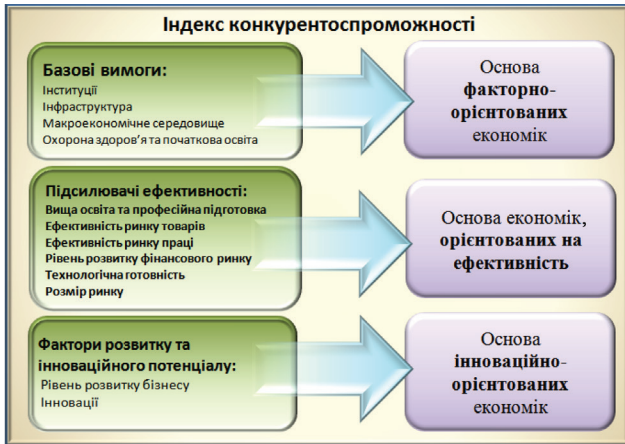


Рис. 1. Складові індексу конкурентоспроможності

ІГК враховує етапи економічного розвитку: велика питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Тобто, незважаючи на те, що усі 12 складових мають конкретне значення для усіх країн, відносна важливість кожної складової залежить від того, на якому етапі перебуває країна.

Щоб це врахувати, складові згруповані у три субіндекси, кожен з яких є найважливішим на певній стадії розвитку економіки. Субіндекс «базові вимоги» об'єднує складові, що мають визначальне значення для країн на факторній стадії. Субіндекс «підсилювачі ефективності» включає ті складові, які є критичними для країн на етапі становлення ефективної економіки, а субіндекс «фактори розвитку та інноваційного потенціалу» охоплює ті складові, що є критичними для інноваційно-орієнтованих країн. Ці три субіндекси показані на рис. 1.

Миколаївська область посідає 18-те місце з 27 регіонів за чисельністю населення (2,6%), при цьому в області 13-те місце за внеском у ВВП країни (2,1%). Валовий регіональний продукт області складає 23 402 грн на людину, що відповідає 82,1% від середнього показника по країні. За даними Фонду «Ефективне управління», Миколаївська область посідає 19-те місце за індексом конкурентоспроможності [1].

За даними результатів опитування керівників компаній, який був проведений протягом січня-травня 2013 року Фондом «Ефективне управління», для Миколаївської області характерним є:

- відносно високою, порівняно з іншими регіонами, залишається оцінка складових інновації (9-те) та інфраструктура (10-те місце);
- попри незначне покращення в бальних оцінках, в області залишаються вкрай низькі позиції охорони здоров'я та початкової освіти (23-те місце) і рівень розвитку бізнесу (23-те місце), а також рівень розвитку фінансового ринку (27-ме місце);
- до найбільш проблемних факторів ведення бізнесу в області відносять податкову політику, нестабільність держполітики, а також податкові ставки та корупцію.

Таблиця 1

Динаміка індексу конкурентоспроможності Миколаївської області*

Рік	2011	2012	2013
Бал	3,87	3,97	3,96

*Складено автором на основі звітів про конкурентоспроможність регіонів України за 2011-2013 рр.

Враховуючи закономірності зміни індексу конкурентоспроможності за 2011-2013 роки та використовуючи засоби табличного процесора Microsoft Excel для побудови лінії тренду, ми спрогнозували результати індексу конкурентоспроможності у підсумку на 2014 рік та представили закономірність його зміни у вигляді логарифмічного трендового рівняння. Таким чином, можна передбачити, що індекс конкурентоспроможності Миколаївської області становитиме 4,02. Проте це не вплине суттєво на рейтинг області (рис. 2).

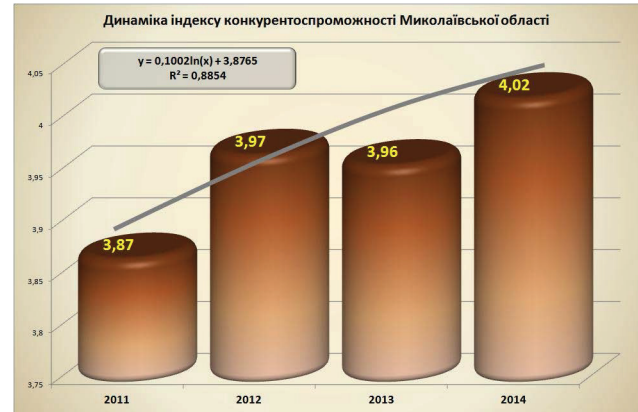


Рис. 2. Динаміка індексу конкурентоспроможності Миколаївської області

В індексі конкурентоспроможності регіонів України у 2013 році Миколаївська область понизилась до 19-ї позиції, при тому, що у 2012 році знаходилась на 14-му, а в 2011 – на 11-му місці. Область змогла підняти бальні оцінки Індексу з 3,87 до 3,97 у 2012 році, проте її оцінка скоротилася до 3,96 в Індексі 2013 року. Зважаючи на те, що в багатьох регіонах бальні оцінки виросли, таке незначне зниження оцінки в балах для області привело до падіння її позиції в рейтингу на 5 місць.

Для того щоб визначити причини падіння Миколаївської області в загальному рейтингу, необхідно проаналізувати складові індексу конкурентоспроможності (рис. 3).



Рис. 3. Оцінка 12 складових індексу конкурентоспроможності Миколаївської області

З рисунка 3 видно, що за 2011-2013 роки зростання відбувається за наступними складовими індексу: інституції, інфраструктура, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, рівень розвитку фінансового ринку. Всі інші складові або коливаються, або зменшуються. Отже, особли-

вої уваги потребують наступні параметри конкурентоспроможності Миколаївської області: ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації. На нашу думку, найбільш суттєвого впливу на конкурентоспроможність можна очікувати від інтенсифікації інноваційної компоненти.

Порівнявши числові значення складових індексу конкурентоспроможності Миколаївської області з їх середніми по Україні значеннями та з показниками найкращих регіонів (табл. 2), можна зробити висновок, що для Миколаївської області майже всі складові не досягають середнього по країні значення, за винятком інфраструктури, і жодна із складових не досягає найкращого значення (макроекономічне середовище для всіх регіонів становить 4,20).

Таблиця 2

Порівняльна оцінка результатуючих показників Миколаївської області за 12 складовими конкурентоспроможності за 2013 рік

Назва показника	Бал	Середнє	Відхилення	Максимальне	Відхилення
Індекс конкурентоспроможності	3,96	4,01	-0,05	4,4	-0,44
Інституції	3,82	3,83	-0,01	4	-0,18
Інфраструктура	4,07	3,9	0,17	5,12	-1,05
Макроекономічне середовище	4,2	4,2	0	4,2	0
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,63	5,75	-0,12	5,97	-0,34
Вища освіта та професійна підготовка	4,5	4,55	-0,05	5,28	-0,78
Ефективність ринку товарів	4,08	4,12	-0,04	4,26	-0,18
Ефективність ринку праці	4,59	4,63	-0,04	4,8	-0,21
Рівень розвитку фінансового ринку	3,92	4,12	-0,2	4,26	-0,34
Технологічна готовність	3,06	3,11	-0,05	4,38	-1,32
Розмір ринку	1,93	2,21	-0,28	3,71	-1,78
Рівень розвитку бізнесу	3,85	3,96	-0,11	4,25	-0,4
Інновації	3,07	3,04	0,03	3,6	-0,53

*Розраховано автором на основі звіту про конкурентоспроможність регіонів України за 2013 р.

В цілому оцінки Миколаївської області подібні у світовому рейтингу на оцінки країн Південно-Східної Європи. Так, бальна оцінка Миколаївської області (3,96 бали) відповідає 89-му місцю в Індексі глобальної конкурентоспроможності (це місце в ІГК 2013 посідає Молдова). Відносно високі значення Миколаївська область отримала за субіндексом базові вимоги (4,43 бали), що відповідає 82-му місцю у світі (трохи нижче за Боснію та Герцеговину, які посіли 81-е місце, вище за Румунію, з 87-м місцем). За субіндексом фактори розвитку та інноваційний потенціал оцінки Миколаївської області забезпечують позицію, аналогічну до 80-го місця глобального рейтингу, проте її бальна оцінка відносно низька (3,46 бали; такі ж оцінки у Хорватії). А ось за субіндексом підсилювачі ефективності позиція області – серед аутсайдерів, аналогічна до 100-го місця в Індексі глобальної конкурентоспроможності; таке ж бальне значення (3,68 бали) в Албанії.

Незважаючи на скорочення позицій у національному рейтингу, у Миколаївській області все ж зросли бальні оцінки з більшості складових Індексу конкурентоспроможності: для ефективності ринку товарів (плюс 0,15 бали), інституцій (плюс 0,12 бали), інфраструктури (плюс 0,10 бали), а також і для таких складових, як вища освіта і професійна підготовка (плюс 0,09 бали) та охорона здоров'я і початкова освіта (плюс 0,01 бали), рівень розвитку фінансового ринку (плюс 0,04 бали) та рівень розвитку бізнесу (плюс 0,03 бали). Разом з тим відбулося скорочення бальних оцінок для трьох складових субіндек-

су підсилювачі ефективності – ефективності ринку праці (мінус 0,16 бали), технологічна готовність (мінус 0,08 бали) та розмір ринку (мінус 0,06 бали); також знизилися оцінки складової інновації (мінус 0,09 бали), що входить до субіндексу «фактори розвитку та інноваційний потенціал».

У Миколаївській області, між іншим, є окремі показники, які відповідають досить високим позиціям у світовому рейтингу. Серед них можна виділити показники складової інституції – такі, як незалежність судової системи (2,79 бали, які відповідають 114-му місцю, як у Румунії), ефективність правової системи у врегулюванні суперечок і при оскарженні регуляторних актів (2,96 і 2,98 бали відповідно – аналоги 120-го місця, як у Албанії, і 112-го, як у Македонії). Так само існує ряд вкрай низьких оцінок у складовій рівень розвитку фінансового ринку, включаючи отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (2,58 бали, аналог 116-го місця – трохи вище за 115-е, як у Вірменії), легкість отримання кредитів (2,31 бали, такий самий аналог 116-го місця), доступність венчурного капіталу (1,96 бали, між 129-м (Сербія) та 131-м місцем (Боснія та Герцеговина)) і вплив регулювання фондового ринку (2,99 бали, як у Киргизії).

Низькі значення показників у складовій технологічна готовність – у доступності найновіших технологій (3,32 бали; подібні значення мають ряд африканських країн – Бурунді, Алжир, Буркіна-Фасо, 143-145 місця), запровадження технологій на рівні компаній (4,32 бали, аналог 104-го місця у світовому рейтингу, як у Румунії), ПП та передача технологій (3,60 бали, що відповідає 137-му місцю, як у Киргизії). У складовій рівень розвитку бізнесу у Миколаївській області особливо низький рівень – за світовими мірками – значення у показників ширини ланцюжка доданої вартості (3,35 бали, аналог 106-го місця) і рівень розвитку виробничих процесів (3,30 бали, аналог 110-го місця,) при цьому обидва місця у світовому рейтингу посідає Бангладеш.

Також за цією складовою низькі значення в області за показниками рівень маркетингу (3,68 бали; відповідає 105-му місцю, як у Молдови) і готовність до передачі повноважень (3,43 бали; рівень 100-го місця, як у Румунії).

Нарешті, в складовій інновації у Миколаївській області погані позиції по показниках витрати компанії на НДДКР (2,84 бали, аналог 104-го місця, як у Румунії), співробітництво університетів та бізнесу в НДДКР (3,17 бали, так само рівень 104-го місця, цей показник має Сербія) та держзакупівлі високотехнологічної продукції (2,85 бали; 123-е місце – як у Сербії). Також у цій складовій у показника наявність наукових та інженерних кадрів оцінка області – 3,76 бали (що у світовому рейтингу нижче, ніж 91-е і 92-е місця у Бангладеш і Македонії відповідно). Такі низькі значення показників складової інновації досить тривожні для Миколаївської області, яка ще донедавна славилася виробництвом технологічної продукції. Ця ситуація посилюється і низькими оцінками, які стосуються підвищення кваліфікації персоналу, залучення та утримування кваліфікованої робочої сили. Так, за показником підвищення кваліфікації персоналу область отримала 3,02 бали (рівень Сербії, 112-е місце), а за показниками утримувати і залучати таланти – відповідно 2,73 бали і 2,16 бали (рівні між Росією (112-е місце) та Поль-

щею (119-е місце) для утримування, та на рівні Македонії (134-е місце) та Литви (135-е місце) для залучення талантів.

Також не можна не відзначити деякі показники, пов'язані з охороною здоров'я, такі, як вплив туберкульозу на ведення бізнесу (4,28 бали, рівень 117-го місця, як у В'єтнаму), поширеність ВІЛ (1,05; рівень БуркінаФасо), а також середня тривалість життя (69,7 року, що дещо вище, ніж у Киргизії, Молдові чи Росії, які мають відповідно 98-е, 100-е і 101-е місця).

Проте у Миколаївській області є й окремі показники, значення яких відповідають першій півсотні позицій у світовому рейтингу – тобто вони є безумовними конкурентними перевагами регіону, причому за світовою шкалою. До таких, насамперед, належать декілька показників інфраструктури: якість залізничної інфраструктури (4,63 бали, трохи нижче за рівень Чехії, яка посіла 22-е місце) і якість портової інфраструктури (5,02 бала, рівень Марокко з 41-м місцем, дещо нижче від рівня Латвії (37-е місце) та Словенії (38-е місце)), а також число абонентів мобільного зв'язку (аналог 33-го місця, як у Швейцарії, і вище від позицій Польщі з 36-м місцем). Також варто виділити кілька показників складової ефективності ринку праці – оплата праці та продуктивність (5,23 бали; як 6-е місце у світі – у Тайваню) і співпраця у відносинах працівник–працедавець (4,99 бали; рівень 29-го місця, як в Естонії). У складовій інституції добрі значення – у показника політики держорганів (5,04 бали, аналог 19-го місця – як в Естонії).

Бізнес у Миколаївській області як найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу виділяє податкову політику (15% опитаних) та податкові ставки

(11%), нестабільність державної політики (14,5%), корупцію (10,4%), неефективність роботи чиновників (10,0%). Варто відзначити, що у 2012 році найбільш проблемним фактором вважалась податкова політика (21,0% опитаних), а ось податкові ставки виділила менша кількість опитаних бізнесменів (9,1%), тоді як з інших основних факторів частки респондентів змінились мало. Характерно, що, незважаючи на високі оцінки ряду показників інфраструктури, підприємці серед основних проблемних факторів також відзначили і нерозвиненість інфраструктури (4,9%), що вище за значення по всіх регіонах (4,1%).

Висновки. Як показало дослідження конкурентоспроможності регіону, поліпшення конкурентних позицій Миколаївської області та України в цілому стримується від низького розвитку самого бізнесу – до існуючих проблем інститутів, погіршення ряду макроекономічних показників, втрати позицій країни за деякими показниками освіти та інфраструктури, стан яких багато в чому визначається роллю держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 [Електронний ресурс] / Фонд «Ефективне управління», 2010. – Режим доступу : http://www.compet.kh.gov.ua/images/doc/Report_Competitiveness_2013_ru.pdf.
2. Конкурентоспроможність регіонів України 2012 України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kneu.edu.ua/get_file.php?id=2358.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я.А., Базиліук Я.Б., Белінська Я.В. та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.

УДК 332.1:338.48:663.2

Нездоймінов С.Г.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету*

РЕГІОНАЛЬНІ КОНТУРИ КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ

Стаття присвячена проблемам розвитку винного туризму. Проведено дослідження рекреаційного потенціалу виноробних підприємств південних регіонів України, визначено заходи щодо інтеграції виноробних підприємств у регіональну стратегію розвитку сфери рекреації та туризму. Доведено, що винний туризм є продуктом інтеграції в рамках єдиної концепції розвитку регіональних ресурсів у сфері виноробства і туристичних послуг. Запропоновано напрями кластерного розвитку туристичного продукту ринку винного туризму.

Ключові слова: регіональний кластер, терруар, виноробство, винний туризм, стратегія соціально-економічного розвитку.

Нездойминов С.Г. РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОНТУРЫ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ВИННОГО ТУРИЗМА

Статья посвящена проблемам развития винного туризма. Проведены исследования рекреационного потенциала винодельческих предприятий южных регионов Украины, определены меры по интеграции винодельческих предприятий в региональную стратегию развития сферы рекреации и туризма. Доказано, что винный туризм является продуктом интеграции в рамках единой концепции развития региональных ресурсов в сфере виноделия и туристических услуг. Предложены направления кластерного развития туристического продукта на рынке винного туризма.

Ключевые слова: региональный кластер, терруар, виноделие, винный туризм, стратегия социально-экономического развития.

Nezdoyminov S.G. REGIONAL CONTOURS OF CLUSTER DEVELOPMENT OF WINE TOURISM

Article deals with problems the development of wine tourism. The investigations recreational potential wineries southern regions of Ukraine. The stipulates measures for the integration of wineries in the regional strategy for development of the sphere of recreation and tourism. It is proved that wine tourism is a product of integration within a single concept of regional resources in the field of wine and tourism services. The directions of the cluster development of the tourist product to market wine tourism.

Keywords: regional cluster, terroir, winemaking, wine tourism, the strategy of socio-economic development.

Постановка проблеми. Фахівці з проблем розвитку агротуризму прогнозують, що одним із найпопулярніших видів туризму до 2020 р. стане спеціалізований, який вже зараз активно розвивається. До нього можна віднести і туристські програми, пов'язані з відвідуванням місць виробництва різних вин. Історично склалося так, що Європа в силу географічних, кліматичних, екологічних, культурних та політичних умов є найбільшим у світі виробником і експортером вин високої якості. Туристів приваблює не тільки європейська кухня, а й вина, а також численні дегустації та національні свята, пов'язані зі збором винограду. Туризм і виробництво продукції, видобутої з сонячних ягід, в сукупності становлять досить значну частку доходу в бюджеті Франції, Італії, Іспанії, Німеччини, Португалії, Греції, Австрії. Але даний турпродукт ще недостатньо присутній на національному туристичному ринку, тому представляється необхідним розглянути потенціал та можливість кластерного розвитку винного туризму в регіонах півдня України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку винного туризму, інституційних та економічних чинників формування ринку винного туризму, терруарного виноробства, світовий досвід реалізації регіональних кластерних стратегій винного туризму досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Вони знайшли відбиток у публікаціях таких авторів, як І. Давиденко, С. Іванов, Д. Басюк, М. Дидух, П. Іванова-Тонева, О. Михайлюк, М. Hall, G. Johnson, James E., K. Wilson Storchmann [1-8]. Але комплексного дослідження ринку винного туризму в Україні, потенціалу кластерного розвитку агрокреативної діяльності в виноробному регіоні науковцями не проводилося.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб провести дослідження проблем розвитку винного туризму в виноробних регіонах, економічного та рекреаційного потенціалу спеціалізованих виноградарсько-виноробничих підприємств, виявити пріоритетні напрями формування регіонального ринку винного туризму, використання досвіду партнерства туристичних підприємств та підприємців виноградарсько-виноробної галузі у контексті сприяння регіональному кластерному розвитку рекреації та туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз наукової літератури свідчить, що майже всі дослідники цього туристичного ринку сходяться в думці, що винний туризм – це молодий туристичний напрям, що є одним з найбільш пріоритетних для розвитку в виноробних регіонах світу та України, таких як, наприклад, Одеський, Херсонський, Миколаївський регіони, АР Крим.

Поняття «винний туризм» з'явилося на початку 90-х років минулого століття і, як би дивно не звучало це сьогодні, творцями нового туристичного напрямку не є традиційні виноробні країни Європи, а країни так званого Нового світу. Поєднати виноробство з туризмом здогадалися виробники вина з Австралії і Каліфорнії. Там переважають, як правило, невеликі виноробні виробництва (з виробництвом між 100 і 300 тисяч пляшок на рік), які не розраховують на великі торгові мережі в реалізації своєї продукції. Проведенням винних вікендів і турів їм вдалося збільшити свої продажі безпосередньо (cellar door sales). На даний момент таким способом реалізується близько 35% продукції більшості австралійських винних льохів, а річний прибуток від винного туризму в країні становить близько 3,6 млрд доларів США.

Приблизно 18 млн туристів на рік відвідує виноробні в області Напа (Каліфорнія), при цьому більшість з них американці.

На території південної України виноградарство і виноробство набули поширення ще у VI ст. до н.е. Найбільш розвинені осередки культури винограду – Херсонес, Пантікапей (Крим) і Ольвія. Історія виноградарства і виноробства Півдня України характеризується періодами розквіту і занепаду, оскільки впродовж багатьох століть цей край був ареною спустошливих війн.

В Україні виноград вирощується у різних ґрунтово-кліматичних умовах, починаючи від буроземно-підзолистих Закарпаття і до коричневих на південних схилах Кримських гір. Промислові виноградники зосереджені головним чином на півдні і південному заході країни. Найбільші площі виноградників в АРК і Одеській області, значно менші – в Херсонській, Миколаївській і Закарпатській; у західній, приморській і південній частині Запорізької, на півдні Донецької і в південно-західній частині Придністровської зони Вінницької області питома вага виноградних насаджень незначна. В Україні виноградники займають 179 тис. га. Крупні промислові виноградники розмістилися в основному в АРК (68 тис. га), Одеській (52 тис. га), Херсонській (20 тис. га), Миколаївській (15 тис. га), Закарпатській (8 тис. га) і Запорізькій (3 тис. га) областях [8].

Провідні учені і фахівці стверджують, що Україна повинна перейняти світовий досвід при висадці сортів винограду на певній місцевості. Для цього, на думку експертів, необхідно створити карту виноградарських регіонів і дати їй науковий супровід. На сьогодні у цьому напрямі працюють співробітники Національного наукового центру «Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Е. Таїрова» НААН України. У травні 2013 р. учасники Всеукраїнської наради виноградарів та виноробів «Розвиток виноградарства в малих та середніх господарствах України та на його основі терруарного виноробства з використанням французького досвіду» в результаті дискусії та вільного обміну думками прийшли до висновку, що галузь виноробства та виноградарства перебуває в незадовільному стані та потребує серйозної уваги з боку держави. Практично припинилася реалізація державних програм розвитку галузі, створено непрохідні перешкоди для українських виробників виноградарської та виноробної продукції, особливо для малого та середнього бізнесу. Кількість підприємств, що випускають виноробну продукцію, неухильно зменшується. За підсумками 2012 року тільки півсотні українських виробників вина скористалися ліцензією на право оптової торгівлі [9]. Обсяги переробки підприємствами винограду на виноматеріали у 2012 р. склали 329,6 тис. т, що на 24,3 тис. т, або на 7% менше, ніж у 2011 р.; виноматеріалів ви-

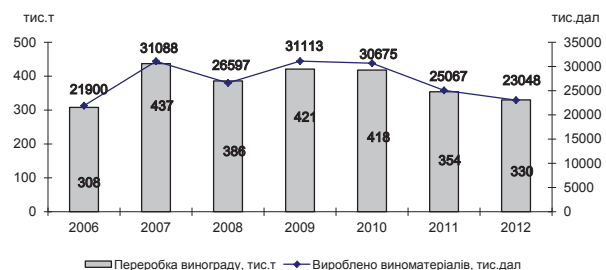


Рис. 1. Динаміка переробки винограду та виробництва виноматеріалів

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

блено 23,0 млн дал (менше на 2,0 млн дал., або на 8%) (див. рис. 1). У 2012 р. збільшили переробку винограду підприємства Одеської (на 15,0 тис. т, або на 11%) та Закарпатської (на 3,0 тис. т, або на 45%) областях. На 37% зменшилися обсяги переробки у Херсонській області, на 29% – у м. Севастополі.

Обсяги переробки винограду на виноматеріали у 2012 р. за регіонами характеризуються такими даними (див. табл. 1):

На підприємства Одещини припадало 44% загального обсягу переробленого винограду, Автономної Республіки Крим – 22%, Миколаївської області – 16%. У 2012 р. 28% від загального обсягу переробленого винограду складала власна сировина (у 2011 р. – 34%). Найменше використовували власний виноград підприємства Миколаївської (7,6%) та Закарпатської (11,4%) областей. Давальницька сировина склала 2,3 тис. т (менше 1% загального обсягу переробленого винограду) [10].

Звернемо увагу, що під «рекреаційним потенціалом» розвитку винного туризму розуміють всі види туристсько-рекреаційних ресурсів, що прямо або опосередковано можуть бути задіяні до процесу формування та використання послуг винного туризму. Найбільш важливою складовою ринку винного туризму є *виноградні масиви*, відвідання яких є невід'ємною складовою усіх повноцінних винних турів, викликають значний інтерес як у професіоналів, так і у звичайних екскурсантів. Згідно з існуючим районуванням, на території України виділено 15 виноградарських зон (макрозон), які є основою для сорторайонування, і 58 природно-виноградарських районів (мікрозон). Зокрема, в Одеській області нараховується 3 макрзони і 16 мікрозон [1, с. 229]. У нашій країні спроби розробити і презентувати винні тури здійснюються виноробними підприємствами південних регіонів України. Так, у 2007 р. Всеукраїнська Асоціація виноробів і сомельє, а також Школа сомельє ТОВ «Майстер-клас» спільно з Інститутом туризму ФПУ вперше в Україні почала розробку винних турів по країні. У цей проект були залучені виноробні підприємства південних регіонів України – винзавод «Шабо», Одеський завод шампанських вин, Одеський коньячний завод ТМ «Шустов», ТМ «Вина Гулієвих», ТМ «Колоніст». Такі ж тури розроблені за іншими виноробними областями України – Херсонській, Миколаївській, Закарпатській, АР Крим. Винний або гастрономічний тур може тривати від декількох днів до декількох тижнів, включаючи найрізноманітніший набір заходів – екскурсії по виноградних плантаціях, відвідини стародавніх виноробень, льохів і національних ресторанів, де можна

особисто познайомитися з винарями, пізнати культуру, технології і вікові традиції виробництва знаменитих іспанських вин. Під час подорожі можливі відвідини тематичних винних фестивалів, народних свят і місцевих культурних пам'яток. Існують спеціалізовані винні готелі, винні СПА-комплекси.

Фахівці вважають, що для існування винного туризму необхідна наявність розвинутого територіального виробництва у країні та повноцінної туристичної інфраструктури. Крім того, продукти виноробства повинні бути відомі у світі. Проведені дослідження вказують, що у Криму є всі можливості для створення повноцінного винного курорту за проектом «Chateau Wine Village». Так, на Міжнародному інвестиційному форумі (2011) голова ради директорів «Першого національного виноробного холдингу» (ПНВХ) В. Шамотій презентував проект Chateau Wine Village («Винне село»). Передбачається, що оточене виноградниками шато буде включати винні підвали і все необхідне обладнання, а також дегустаційні зали, ресторани високого класу, готельні номери, SPA комплекси, упорядковані парки тощо. У шато гостям також запропонують винну терапію [11]. Поки в Україні кількість винних туристів, за підрахунками фахівців, становить близько 100 тисяч – це 1,5% від загальної кількості. В Австралії, наприклад, їх частка досягає 10% [12].

Звернемо увагу, що з метою розвитку креативних ресурсів ринку винного туризму в Одеському регіоні ще у 2009 р. компанія «Шабо» відкрила перший в Україні «Центр культури вина Шабо», головною метою якого є підвищення культури споживання благородних напоїв. «Центр культури вина Шабо» розташований безпосередньо на місці виробничого комплексу компанії «Шабо», в одному з найдавніших виноробних регіонів Європи, традиції якого були закладені ще в античні часи. Це єдиний в Україні культурний центр, який об'єднує діюче високотехнологічне підприємство, стародавні винні підвали, дегустаційний зал, експозиції сучасного скульптурного та архітектурного мистецтва, а також унікальний Музей вина та виноробства. «Центр культури вина Шабо» вже включено комісією Ради Європи до туристичної карти європейських винних маршрутів. Високо оцінили проект і в Україні: навесні 2009 року на професійному туристичному конкурсі «Чорноморська перлина» він був удостоєний найвищої нагороди в номінації «Кращий інноваційний проект», а у 2010 році – отримав «Золоту зірку» в номінації «Кращий проект розвитку регіонального туризму». Винний туризм – це лише один із інструментів регіональних виноробних кластерів, які

Таблиця 1

Обсяги переробки винограду на виноматеріали у 2012 р., т

	Фактично перероблено винограду на виноматеріали			У тому числі		Довідково: середня ціна закупівлі 1 т винограду, грн
	всього	у % до загального підсумку	2012 р. у % до 2011 р.	власновирощений	закуплений	
Україна	329629,7	100,0	93,1	92245,5	235130,8	3829,3
Автономна Республіка Крим	73151,6	22,2	84,7	32901,7	40249,9	5594,4
Закарпатська	9469,0	2,9	145,4	1075,3	8393,7	2542,8
Миколаївська	53928,0	16,4	91,8	4105,8	49822,2	3673,9
Одеська	146452,5	44,4	111,4	32816,3	113636,2	3419,2
Херсонська	29663,6	9,0	63,0	6894,6	22769,0	3567,8
м. Севастополь	16965,0	5,1	71,2	14451,8	259,8	4033,8

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

передбачають комплексний розвиток виноробства. За умови тісної взаємодії аграріїв, переробних підприємств, виробників вина, туристичних, освітніх, торговельних організацій в Україні можна створити виноробну галузь, здатну конкурувати з Європою за якістю і обсягами вин. Тому важливим є підтримка державних органів, регіональних і галузевих асоціацій щодо впровадження світового досвіду кластерного розвитку галузі та туристичного напрямку.

Кластерний принцип успішно застосовується у виноробстві Австралії і Каліфорнії (США). З метою розвитку виноробства «Перший національний виноробний холдинг» ініціював розробку Стратегії розвитку українського виноробства на 2010-2020 рр. Інвестиції тільки у виробничі потужності з переробки винограду і розливу вина до 2020 року повинні скласти 774 млн грн. У цілому ж до 2020 року обсяг виробництва зросте з 32 до 121 млн пляшок на рік, а валова виручка складе 420 млн грн. Як приклад прибутковості винного туризму наведемо приклад Франції, де винний готель на 50 номерів приносить щорічно не менше 20 млн євро [13]. Звернемо увагу на потенціал основних регіонів за обсягами виробництва виноматеріалів (див. рис. 2). Як свідчать дані статистики, загальний випуск виноматеріалів порівняно з 2011 р. збільшили підприємства Одеської – на 1,0 млн дал (на 11%), Закарпатської – на 0,4 млн дал (у 2 рази більше) області та м. Севастополь – на 26,1 тис. дал (на 2% більше). У 2012 р. вироблено виноматеріалів для випуску вин 13,8 млн дал (101% обсягу 2011 р.), для закладки на витримку – 0,9 млн дал (45%) [10]. В Одеському регіоні державна підтримка розвитку терруарного виноробства закладена в регіональну програму «Виноградарство і виноробство Одещини на 2013–2025 роки». Програма довгострокова, розрахована на період до 2025 року. На першому етапі (2013–2015 рр.) передбачається проведення техніко-економічного та екологічного обґрунтування розміщення виноградників, виготовлення ампелоекологічних карт території області та схем оптимального розташування сортів винограду, встановлення постійного моніторингу виноградних насаджень, створення та ведення кадастру виноградників, проведення робіт по розкорчуванню малопродуктивних старих виноградників та посадці молодих насаджень, розвиток винного туризму.



Рис. 2. Виробництво виноматеріалів за регіонами України у 2012 р., %

У той же час Одеський регіон є лідером в Україні з виробництва шампанських та ігристих виноматеріалів, що є вагомим ресурсом у винних дегустаціях туристів та розвитку туристичного напрямку (див. рис. 3).

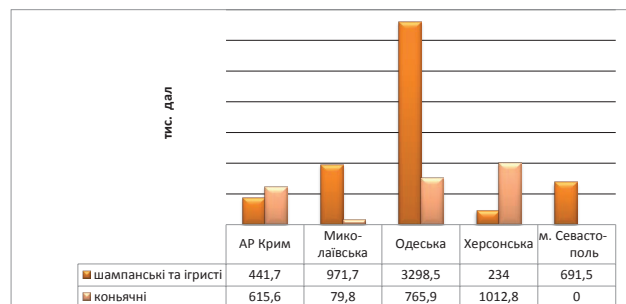


Рис. 3. Виробництво шампанських та ігристих виноматеріалів за регіонами України в 2012 р., тис. дал

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

Теорія регіоналізму розглядає кластерну стратегію розвитку територій як одну з ефективних форм організації взаємодії підприємств різних галузей, об'єднань, підприємств, наукових установ з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, підприємств і регіонів. На сучасному етапі кластерні об'єднання в Україні не є розвинутою формою внутрішньогалузевого і міжгалузевого співробітництва зацікавлених суб'єктів, що, з одного боку, створює недосконалі умови для успішних конкурентних дій, а з іншого, стимулює і підприємства, і державу до активних пошуків партнерів виробничо-комерційної та організаційної діяльності. Світовий досвід кластеризації економіки показав, що вона вирішально впливає на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. Формування кластерів має здійснюватися на основі об'єктивних конкурентних переваг регіону з врахуванням їхніх можливих змін у перспективі. Кластерні об'єднання є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якою на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільне переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих елементів глобальної системи.

Як приклад, що ілюструє склад учасників кластера, розглянемо каліфорнійський винний кластер, описаний М. Портером. Так, каліфорнійський винний кластер включає до свого складу наступних учасників:

- 1 рівень – ядро кластера:
 - Виноробні переробні підприємства (виробники вина);
 - Виноградарі;
- 2 рівень – суміжні компанії:
 - Підприємства, що виробляють добрива, пестициди, гербіциди;
 - Підприємства, що виробляють обладнання для збору врожаю;
 - Підприємства, що забезпечують функціонування іригаційних систем;
 - Підприємства, що виробляють бочки, етикетки, пляшки, кришки і пробки;
 - Підприємства, що виробляють обладнання для виробництва вина;
- 3 рівень – обслуговуючі компанії (економічна інфраструктура):
 - Освітні, науково-дослідні і торгові організації (наприклад, Інститут вина, Інститут кулінарії тощо);

- Компанії, що забезпечують PR і рекламу;
- Спеціалізовані ЗМІ (наприклад, «Торговий журнал» тощо);
- Державна структура штату Каліфорнія – Комітет з виноробства;
- Організації, що забезпечують взаємодію учасників кластера між собою.

Розглядаючи каліфорнійський винний кластер, М. Портер згадує і про те, що він пов'язаний з такими кластерами штату Каліфорнія, як сільськогосподарський, продовольчий кластер і туристичний кластер [14]. Слід зазначити, що процес кластеризації є спочатку скоріше стихійним процесом, ніж запланованим, тому представляється можливим розглядати в рамках регіональної економіки не тільки індустріальні, інноваційні кластери, а й потенційні та латентні. Саме потенційні винні кластери необхідно виявляти з метою інноваційного розвитку, а латентні кластери формують умови, на базі яких існують індустріальні кластери. Таким чином, можна розглядати латентні кластери як сукупність структурних та інфраструктурних елементів, які забезпечують інноваційний розвиток економіки в цілому і кластерів зокрема. Це, у свою чергу, дозволяє розглядати інфраструктурне забезпечення в трьох площинах – на рівні підприємства, в процесі кластеризації та інноваційного типу розвитку регіону. При цьому інфраструктурне забезпечення розглядається як процес взаємодії ринкового, інноваційного та інституціонального факторів. Академік НААН М.Ф. Кропивко стверджує, що в українському законодавчому полі може бути створений як тип великотоварного агропромислового об'єднання кластерної організації – самоврядне продуктове агропромислове об'єднання суб'єктів господарювання, метою якого є здійснення спільної господарської діяльності на інноваційній основі по виробництву і просуванню на ринок певних видів агропродовольчої продукції. Вчений визначає, що кластероутворюючий блок цього об'єднання становлять технологічно взаємозв'язані в рамках продуктового ланцюга підприємства і господарства, розміщені на території сусідніх районів і навіть областей. Внутрішню інфраструктуру можуть становити спільна маркетингова служба, сервісні та транспортні підприємства тощо [15]. На нашу думку, назріла необхідність об'єднати в одну кластерну систему підприємства галузі виноробного підкомплексу АПК та турпідприємства на регіональному рівні для кращої координації дій, максимізації прибутку та раціонального використання ресурсів винного туризму. Необхідна також і кооперативна організація селянських господарств, що займаються виноробством. Співпрацюючи у кластері, учасники можуть отримувати нові розробки щодо системи логістики, технології продажу продукції, системи менеджменту та маркетингу виноробства та туристичного продукту тощо. Механізм взаємодії учасників регіонального кластеру винного туризму наведено нами у рис. 4. Звернемо увагу, що на сучасному етапі розвитку наша країна, яка задекларувала інноваційно-інвестиційну модель економічного розвитку, має прискорити впровадження кластерних підходів на державному і регіональному рівнях. У стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки України, її регіонів передбачено формування ефективних мережевих виробничих систем, широке поширення кластерних принципів організації виробничої взаємодії на регіональному рівні, що надасть значні можливості як для підвищення конкурентоспроможності місцевого, зокрема туристичного бізнесу, так і для підвищення ефективності економічної політики регіональної влади.

Отже, винний туризм – це одна із форм спеціалізованого регіонального туризму, заснована на відвідуванні різних винних регіонів, підприємств, а також дегустації продукту їх територіального виробництва – вин. Для регіональних програм «Vintour» винний туризм є продуктом інтеграції в рамках єдиної концепції тематичних ресурсів і туристичних послуг, існуючих або потенційних, в області вина, одним із напрямів стратегії соціально-економічного зростання регіону.

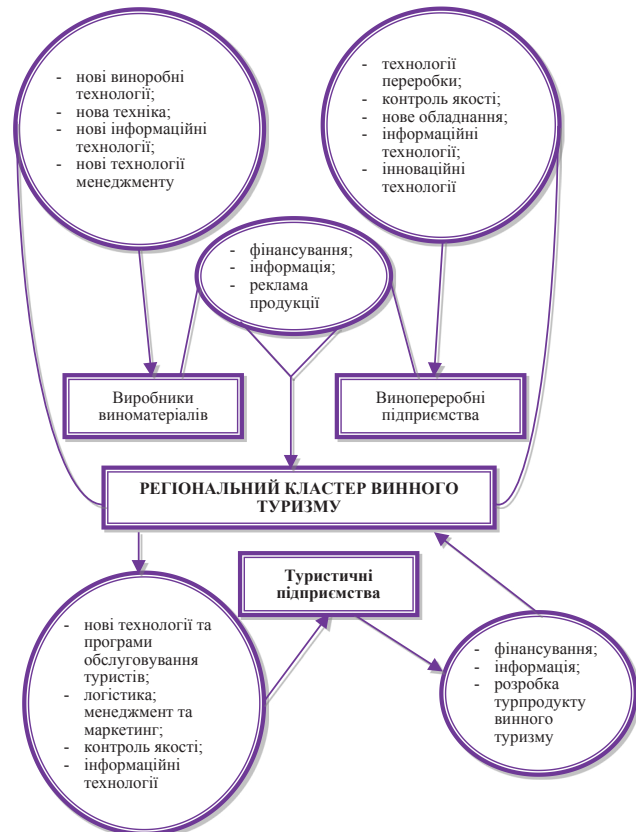


Рис. 4. Механізм взаємодії учасників регіонального кластеру винного туризму

Для виноробів відвідування туристами їх територіального виробництва дозволяє їм безпосередньо показувати і робити відомим результат їх роботи. Серед сучасних туристів зростає частка тих, хто шукає можливість додати своєму відпочинку більше свята і задоволення з точки зору культури, відкриття, мистецтва життя, гастрономії та автентичності, як у відчуттях, так і в якості. У наш час найбільш достовірним і ексклюзивним виразом характеру виноробного регіону є сам продукт його виробництва – вино.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Регіональний кластер винного туризму – це добровільне територіальне об'єднання підприємств виноробного підкомплексу АПК, підприємств та підприємств туристичного бізнесу з метою забезпечення конкурентоспроможності виробництва та турпослуг за рахунок формування ефективних внутрішньогалузевих зв'язків, диверсифікації каналів збуту, створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій, а також адаптації галузі до вимог світового ринку. Винний туризм – це одна із форм спеціалізованого регіонального туризму, заснована на відвідуванні різних винних регіонів, підприємств, а також дегустації продукту їх виробництва – вин. За умови тісної взаємодії аграріїв, переробних

підприємств, виробників вина, турфірм у регіонах півдня України можна створити туристичний кластер винного туризму та його продукт, здатний конкурувати за якістю і обсягами вин, зайняти гідне місце у винній туристичній карті Європи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В.Г. Герасименка ; авт. кол.: В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездоймінов, І.В. Давиденко та ін. – Одеса : «Астропринт», 2013. – 304 с.
2. Іванов С.В. Підготовка фахівців для винного туризму в національному університеті харчових технологій: традиції та перспективи / С.В. Іванов, Д.І. Басюк. – Вища школа. – 2012. – № 6. – С. 7-15.
3. Diduh M. The Perspective of the Development of the Vinous Tourism in the Ukrainian Danube // Journal of Danubian Studies and Research. – 2013. – Vol. 3, no. 2, pp. 340-350.
4. Иванова-Тонева П. Виненият туризъм – елемент от пазарната стратегия на винопроизводителите. Винен туризъм : традиция и съвременност: Черноморски туристически форум, 15–17 октомври 2009, Варна 2009 / ред. кол. Марин Нешков и др.; [предг. Марин Нешков]. – Варна : Славена, 2009. – С. 87-94.
5. Hall M., Johnson G., Cambourne B., Macionis N., Mitchel R., and Shaples L. Wine tourism around the world: development, management and markets. – London : Butterworth-Heinemann, 2002. – Pp. 1-24.
6. Wilson James E. Terroir: The Role of Geology, Climate and Culture in the Making of French Wines. University of California Press, 1998. – P. 336 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucpress.edu/op.php?isbn=9780520219366>
7. Storchmann K. Wine Economics. Journal of Wine Economics, Vol. 7, No 1, 2012, Pp. 1-33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wine-economics.org/aaawe/wp-content/uploads/2012/10/Vol.7-No.1-2012-WineEconomics>.
8. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку винних туристичних кластерів на півдні України / О.Л. Михайлюк. – Науковий вісник ОНЕУ. – № 1(181). – 2013. – С. 29-41.
9. Розвиток виноградарства в малих та середніх господарствах України та на його основі територіального виноробства з використанням французького досвіду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tairov.com.ua/news/215-2013-05-27>
10. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2012 році. Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
11. Перспективи розвитку винного туризму в Криму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kianews.com.ua/node/37628>.
12. Nezdoyminov S.G. Wine tourism through the prism of wine making // Proceedings of the 1st International Academic Conference «Science and Education in Australia, America and Eurasia: Fundamental and Applied Science» (Australia, Melbourne, 25 June 2014). Volume I. «Melbourne IADCES Press». Melbourne, 2014. – 692 p., P. 439-442.
13. Нездоймінов С.Г. Терруар як основа розвитку винного туризму на півдні України / С.Г. Нездоймінов. – Агросвіт. Науково-практ. журнал. – К. : ТОВ «ДКС Центр». – 2013. – № 22. – С. 46-52.
14. Porter M. Clusters and The New Economics of Competition // Harvard business Review. 1998. November-December. 13.
15. Кропиво М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М.Ф. Кропиво. – Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 3-15. – С. 9-10.

УДК 336.14

Парфенюк Є.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
заступник директора з навчально-методичної роботи
Львівського інституту Міжрегіональної академії управління персоналом*

Шушкова Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Львівського інституту Міжрегіональної академії управління персоналом*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Стаття присвячена аналізу стану соціального і економічного розвитку регіону (на прикладі Львівської області) та формуванню висновків відносно впливу чинника державного фінансування. Проаналізовано сприятливі чинники та перешкоди збільшення обсягів і підвищення ефективності фінансування регіонального розвитку. Зроблені висновки відносно перспективних напрямів удосконалення державної політики фінансування соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: фінансування, соціально-економічний розвиток, державна регіональна політика.

Парфенюк Е.И., Шушкова Ю.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Статья посвящена анализу состояния социального и экономического развития региона (на примере Львовской области) и формированию выводов относительно влияния фактора государственного финансирования. Проанализированы благоприятные факторы и препятствия увеличения объемов и повышения эффективности финансирования регионального развития. Сделаны выводы относительно перспективных направлений совершенствования государственной политики финансирования социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: финансирование, социально-экономическое развитие, государственная региональная политика.

Parphenyuk E.I., Shyshkova Yu.V. PROBLEMS AND PROSPECTS OF GOVERNMENT SOCIAL AND ECONOMIC REGIONAL FINANCIAL POLICY IMPROVEMENT

The article deals with the analysis of region social and economic development (on the example in Lviv area) and forming of conclusions in relation to state financing factor influence. Favourable factors and obstacles of efficiency volumes are analysed increase of regional development financing. Conclusions in relation to perspective directions of social and economic region development public financing policy are improvement.

Keywords: financing, social and economic development, public regional policy.

Постановка проблеми. Однією із найскладніших перешкод регіонального та місцевого розвитку в Україні залишається обмеженість бюджетно-фінансових ресурсів, обумовлена високою потребою у фінансуванні державних регіональних програм та недостатнім рівнем розвитку регіональних економік, що звужує поступлення податків і зборів суб'єктів господарювання до регіонального та місцевих бюджетів.

Як наслідок, недостатньо ефективна регіональна бюджетно-фінансова політика, її певна неадекватність умовам посттрансформаційного етапу розвитку економіки, підсилена такими ризиками в умовах фінансово-економічної кризи, як підвищення вартості і ускладнення доступу до інвестицій та інновацій, значне зменшення обсягів доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг), зниження рівня фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності соціально-економічних систем, посилення дії ризиків інституційного середовища суттєво погіршують стан регіонального розвитку в Україні, що потребує розробки нових, більш ефективних інструментів та засобів фінансування регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні засади державної фінансової політики, у т. ч. бюджетного фінансування регіонального розвитку досліджувалися такими вітчизняними вченими, як О. Барановський [1], А. Даниленко [2], М. Єрмошенко [3], Т. Кисіль [4], М. Мельник [5] та ін. Проте особливості сучасних умов регіонального соціально-економічного розвитку, наявність об'єктивних та суб'єктивних обмежувачів бюджетного фінансування регіонального розвитку потребують обґрунтування нових і більш дієвих підходів до державного фінансування регіонального розвитку в Україні.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження: проведення аналізу передумов соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Львівської області) та обґрунтування пропозицій відносно удосконалення державної політики фінансування регіонального розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У посткризовий період на регіональному рівні попри все ще складну соціально-економічну ситуацію спостерігаються окремі позитивні тенденції, які можна визнати сприятливими передумовами для формування фінансових ресурсів регіонального розвитку. Так, за період січня-липня 2014 р. в економічному комплексі Львівської області спостерігалися такі позитивні зміни: збільшення обсягів виробництва на підприємствах добувної промисловості і розроблення кар'єрів (на 4,8% у січні-липні 2014 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року); збільшення введених в експлуатацію загальних площ житла (у I півріччі 2014 р. прийнято в експлуатацію 398,1 тис. кв. м загальної площі житла, що у 2,1 рази більше, ніж за аналогічний період 2013 р.); зростання експорту товарів (на 10,4% або 69,8 млн дол. США у I півріччі 2014 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року); збільшення обороту роздрібною торгівлю за порівнянними цінами (на 2,4% або 561,6 млн грн у січні-липні 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р.); збільшення обсягу реалізованих нефінансових послуг (у ринкових цінах) (на 5,7% у січні-липні 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р.); покращення роботи авто- та електротранспорту (у січні-липні 2014 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року зросло вантажооборот автотранспорту (на 4,4%) та обсяги перевезень пасажирів тролейбусами (на 14,1%) та трамваями

(на 12,0%)); збільшення обсягу реалізованих послуг підприємствами пошти та зв'язку (на 10,7% у січні-червні 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р.), у т.ч. доходи від послуг доступу до мережі Інтернет зросли на 4,5% за порівнянними цінами.

Втім, чинники, що обумовлюють спад в реальному секторі регіональної економіки, більш вагомі. Це зниження промислового виробництва (на 2,2% у січні-липні 2014 р. до аналогічного періоду попереднього року, у т.ч. в переробній промисловості (на 3,2%), постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (на 1,8%)); зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва (на 0,5% у січні-липні 2014 р. до аналогічного періоду попереднього року); подальше зменшення обсягів будівельних робіт (якщо у січні-липні 2013 р. обсяги виконаних будівельних робіт скоротилися на 10,2% до аналогічного періоду попереднього року, то за січень-липень 2014 р. відповідний показник зменшився ще на 15,0%); збереження від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами (яке за підсумками I півріччя 2014 р. склало 480,7 млн дол. США) та залежності регіону від імпорту енергетичних матеріалів (частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її переробки становила 32,7%).

Ці тенденції об'єктивно призводять до погіршення бюджетно-фінансових можливостей регіональної та місцевої влади. Тому слід визнати позитивними такі зміни у соціальному розвитку регіону, як виплата в повному обсязі соціальних платежів населенню, державної допомоги соціально незахищеним верствам населення (у січні-серпні 2014 р. Львівська область отримала 26,5 млн грн субвенцій на виплату державної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям; на виконання заходів Обласної програми з покращення соціального захисту багатодітних сімей, які проживають на території Львівської області, в частині навчання дітей з багатодітних сімей плаванню із загального фонду обласного бюджету виділено 300 тис. грн; забезпечено фінансування низки додаткових заходів з посилення соціальної захищеності пенсіонерів та інших вразливих верств населення), посилення нормативно-правового та фінансового забезпечення соціальної підтримки населення (у січні-липні 2014 р. введено в дію нову програму з оплати житлово-комунальних послуг, за рахунок реалізації заходів якої надано компенсацію додаткових витрат населення на оплату послуг газопостачання, централізованого опалення і централізованого постачання гарячої води; в регіоні розпочато реалізацію Програми удешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, відповідно до якої в поточному році укладено 25 угод; в рамках реалізації Комплексної програми соціальної підтримки окремих категорій громадян Львівської області на 2014-2017 роки з обласного бюджету виділено 843,5 тис. грн на виплату одноразової адресної допомоги сім'ям, родичі яких загинули під час виконання завдань в умовах режиму воєнного стану (розмір зазначеної допомоги на одну сім'ю становить 120,5 тис. грн)), збереження активної діяльності служб зайнятості населення на ринку праці.

Потрібно зазначити, що параметри соціально-економічного розвитку та можливості його фінансування у Львівській області в сучасному часовому періоді значно залежать від таких чинників:

1) переміщення акцентів у структурі зовнішньої торгівлі з Російської Федерації на країни ЄС, що пози-

тивно позначилося на збільшенні обсягів та структурі експорту. Так, найбільші обсяги товарів у 2014 р. було експортовано до країн ЄС (на 568,3 млн дол. США (73,7% від загальнообласного експорту)). Порівняно з січнем-липнем 2013 р. експорт у ці країни збільшився на 21,2%. Серед країн ЄС в експорті товарів головними торговими партнерами були Польща (27,1% від загальнообласного експорту), Німеччина (13,1%), Чехія (6,9%) та Данія (6,7%); в імпортних операціях – Польща (22,9% від загальнообласного імпорту) та Німеччина (11,8%). Підприємства області збільшили у країни ЄС експортні поставки деревини та виробів з неї (на 83,9%, найбільше – у Польщу, Румунію, Словаччину), вузлів електрообладнання для автомобілів (на 28,5%, у Німеччину, Чехію, Польщу, Португалію), текстилю (на 16,1%, у Німеччину, Данію, Латвію), меблів (на 14,2%, у Польщу, Данію).

Найбільші обсяги товарів імпортовано також з країн ЄС – на 861,3 млн дол. США (61,8% від загальнообласного імпорту). Порівняно з січнем-липнем 2013 р. імпорт з цих країн зменшився на 13,7% (переважно через скорочення надходжень фруктів з Польщі, м'яса та субпродуктів з Польщі та Німеччини).

Проявом реакції експортерів на валютні коливання було намагання утримання іноземної валюти в очікуванні подальшої девальвації гривні. Зміна поведінки експортерів проявлялася не стільки у відповідь на валютні коливання, скільки на використання адміністративних важелів НБУ – запровадження обов'язкового продажу валютної виручки призвело до використання експортерами різних схем ухиляння виконання цієї норми (у т.ч. через офшорні компанії);

2) погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, що негативно позначилося на обсягах та ефективності господарювання в реальному секторі економіки регіону. Так, у 2014 р. зберігся від'ємний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у промисловості («мінус» 2,1 млрд грн), операціях з нерухомим майном («мінус» 796,1 млн грн), оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів («мінус» 488,0 млн грн), тимчасовому розміщенні й організації харчування («мінус» 186,2 млн грн), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги («мінус» 162,0 млн грн), сфері інформації та телекомунікації («мінус» 47,2 млн грн), мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку («мінус» 18,2 млн грн), будівництві («мінус» 2,7 млн грн).

У 2014 р. істотно залишається частка збиткових підприємств (станом на 1.07.2014 р. показник становив 45,4% загалом в економіці та 65,6% – у тимчасовому розміщенні й організації харчування, 63,3% – у сфері транспорту і зв'язку, 57,1% – у культурі та спорті, 54,5% – у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, 52,2% – у сфері інформації та телекомунікації, 51,7% – у промисловості, 47,0% – у будівництві). При цьому зменшилася кількість підприємств, які одержали прибуток (на 15,4% загалом, у т.ч. в сфері інформації та телекомунікації (на 80,6%), наданні інших видів послуг (на 73,5%)). Істотно збільшилася кількість підприємств, які одержали збиток, у секторі операцій з нерухомим майном (у 41,9 рази), інформації та телекомунікації (у 7,1 рази), тимчасового розміщення й організації харчування (у 6,7 рази), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (у 6,5 рази), промисловості (у 5,8 рази). Збереглася й негативна тенденція до збільшення частки збиткових підприємств в обласному центрі (у I півріччі 2014 р. показник становив

40,4%, що на 3,5% більше, ніж за аналогічний період 2013 р.);

3) погіршення ситуації на ринку праці та нестабільність доходів населення, що ускладнили фінансування соціального розвитку регіону. Так, зростала частка зареєстрованих безробітних серед жінок, молоді та сільського населення (за січень-серпень 2014 р. частки безробітних жінок та молоді віком до 35 років зросли на 2,4 в. п. та 1,1 в. п. і склали 56,0% та 50,7% зареєстрованих безробітних у відповідній групі, а частка безробітних, що проживають у сільській місцевості, перевищила 40% загальної чисельності безробітних по області).

В області погіршилися умови укомплектування вакансій на ринку праці, зокрема частка вакансій для укомплектування державною службою зайнятості становила 99% від заявлених роботодавцями робочих місць та станом на 1 вересня 2014 р. кількість вакансій зменшилася до 1,9 тис. од., що на 49,7% менше показника відповідної дати 2013 р. Наслідком цього стало посилення ризиків для розвитку ринку праці, а саме зниження працевдатної та економічно активної частини населення (середньооблікова кількість штатних працівників у липні 2014 р. у порівнянні з липнем 2013 р. зменшилася на 2,9%), погіршення професійно-кваліфікаційних та вікових характеристик пропозицій на ринку праці, ослаблення інтелектуально-кадрового забезпечення і потенціалу розвитку реального сектору економіки.

У регіоні відбулося зниження реальної заробітної плати (на 7,2%), а також збільшення розриву між фактичним та середнім розміром заробітної плати, зокрема найнижчий рівень оплати праці спостерігався на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства, торгівлі, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, будівництва, діяльності у сфері адміністративного і допоміжного обслуговування, тимчасового розміщення й організації харчування (не більше 48% середнього рівня в області);

4) невиконання головних показників з наповнення регіонального і місцевих бюджетів, що позначилося на зменшенні обсягів фінансування соціальних програм, а також заходів з підтримки підприємства і стимулювання розвитку реального сектору. У I півріччі 2014 р. до загального фонду обласного бюджету надійшло 422,7 млн грн податків, зборів та неподаткових платежів, що було на 3,5% більше, ніж за аналогічний період 2013 р., але становило лише 48,4% річного плану та 47,5% планових річних розрахункових показників Міністерства фінансів України. Зокрема недовиконання плану надходжень до обласного бюджету було істотним за податком на прибуток підприємств комунальної власності (неотримано 2,1 млн грн, а невиконання становило 67,4%); оплатою за надання адміністративних послуг (47,2%); частиною прибутку комунальних підприємств (13,4%); орендною платою (42,0%).

До спеціального фонду обласного бюджету у I півріччі 2014 р. надійшло доходів у сумі 12,8 млн грн (за винятком власних надходжень бюджетних установ), що становить 98,9% до піврічного плану. Зокрема, збору за першу реєстрацію транспортних засобів та податку з власних транспортних засобів надійшло у сумі 4,5 млн грн (89,8% від плану), екологічного податку – 4,5 млн грн (56,3%), коштів від відчуження комунального майна – 3,2 млн грн (45,3%), коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського виробництва – 0,5 млн грн (12,8%).

Офіційних трансферів з державного бюджету до обласного бюджету надійшло у сумі 2,5 млрд грн.,

або 48,3% до річного плану. З них субвенцій з державного бюджету до обласного бюджету надійшло в обсязі 1,8 млрд грн (48,0%). Впродовж I півріччя 2014 р. обласний бюджет одержав 698,3 млн грн дотацій з державного бюджету (49,1%);

5) зниження позитивних тенденцій в активізації розвитку таких бюджетоутворюючих видів економічної діяльності, як туристична галузь та готельно-ресторанне господарство регіону. Попри подальший розвиток туристичної інфраструктури та позиціонування окремих міст області у світових туристичних рейтингах (м. Львів потрапило до «топ-10 міст світу, які варто відвідати у 2014 році» у рейтингу за версією популярного британського туристичного сайту The Rough Guide; м. Львів отримало перше місце в ТОП-10 міст Європи які варто побачити якнайшвидше, куди можна й треба їхати влітку 2014 р. за версією VirtualTourist та 39 місце у рейтингу найбільш привабливих для туристів міст світу за співвідношенням ціни і якості послуг за версією відомої системи пошуку готелів Trivago GmbH на підставі 82 млн відгуків туристів), розширення туристичної пропозиції та культурної програми (збільшення кількості фестивалів, ярмарок та інших культурних та туристичних заходів), покращення транспортного пасажирського сполучення (у т. ч. за рахунок розширення напрямів авіаційного сполучення), активного формування та просування туристичного бренду м. Львова та Львівської області на регіональних і міжнародних виставкових заходах, в соціальних мережах, мережі Інтернет, значного приросту туристів у регіон у 2014 р. не відбулося.

Анексія АР Крим та розгортання військових дій на сході країни, загострення політичної ситуації та активні протестні акції привели до зміни географії внутрішніх туристичних потоків, але не викликали значного приросту потоку туристів у Львівську область. Негативна пропаганда з боку Російської Федерації призвела до скорочення туристів з Росії, Молдови, Республіки Білорусь та решти країн СНД, а інформація у закордонних ЗМІ про політичні, військові події та протестні акції в Україні, офіційні повідомлення та рекомендації міністерств закордонних справ країн ЄС уникати подорожей в Україну зменшили туристичні потоки з Польщі, Німеччини, Австрії. Скорочення туристичних потоків призвело до істотного скорочення заповнюваності санаторіїв (станом на червень-липень рівень заповнюваності становив близько 30%), а також зменшення рівня завантаженості готелів на 20-30%.

До зниження активності у туристичній сфері регіону призвели й скасування низки літніх чартерних авіапрограм львівськими туроператорами внаслідок зниження попиту на виїзні тури через значну девальвацію гривні, зниження купівельної спроможності та несприятливі очікування населення, а також скорочення пасажиропотоку через Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Данила Галицького (за результатами січня-червня 2014 р. пасажиропотік скоротився на 12% (до аналогічного періоду минулого року), а протягом червня 2014 р. – на 20%);

6) покращення міжрегіональних зв'язків, що позитивно позначилося на обсягах виробництва продукції ВПК та у добувній промисловості. Падіння вугледобування на Донбасі привело до переформування внутрішніх потоків його постачання, зокрема для ТЕС. Відчутними були й намагання до розвитку інтеррегіонального економічного співробітництва Львівської області, зокрема з окремими регіонами ЄС. У м. Любліні підписано спільну Декларацію про реалізацію Стратегії трансграничного співробітництва

Люблінського воєводства, Волинської області, Львівської області та Брестської області на 2014-2020 роки, що є необхідною інституційною основою для реалізації спільних трансграничних проєктів (у сфері економіки, екології, культури, туризму, транспорту, прикордонної інфраструктури, освіти і науки) у рамках нового фінансового інструменту ЄС на 2014-2020 роки Програми прикордонного співробітництва «Польща-Білорусь-Україна»;

7) прийняття ряду рішень, пов'язаних із реагуванням на ситуацію з військовими діями на сході країни, що позначилося на погіршенні організації та фінансування політики соціально-економічного розвитку регіону. Ситуація на сході України викликала необхідність додаткового фінансування матеріально-технічного забезпечення військових частин, які розташовані на території Львівської області та військові яких беруть участь в АТО. На ці потреби були перерозподілені кошти окремих обласних програм.

Запізніле (лише у червні 2014 р.) затвердження Програми соціально-економічного та культурного розвитку Львівської області на 2014 рік з макроекономічним прогнозом на 2015-2016 роки, недоотримання планових надходжень бюджетних коштів, а також спрямування значних сум коштів на потреби армії та соціального захисту громадян з тимчасово окупованих територій призвели до недофінансування більшості програм соціально-економічного розвитку, а відтак – стримувало його. Станом на 17 вересня 2014 р. з обласного бюджету фінансувалися заходи 36 програм, на які було спрямовано 80,3 млн грн. Середній рівень фінансування усіх програм до передбачених загальних річних обсягів становив 48,2%.

Висновки з проведеного дослідження. Недоотримання бюджетних коштів через загальнодержавну нестабільність макроекономічної ситуації та виділення значної їх частки на соціальну політику призвело до відмови від фінансування низки програм підтримки підприємництва та залучення інвестицій в економіку Львівської області.

Є підстави стверджувати, що резервом міцності та істотним потенціалом фінансування соціально-економічного розвитку регіону характеризується військово-промисловий комплекс. Концентрація державно-приватних зусиль на відновленні його матеріально-технічної бази, пошуку інвестицій та ринків збуту (зокрема зовнішніх), розвитку міжрегіональних та міжгалузевих відносин за участі інноваційного та наукового потенціалу регіону дозволили б перетворити ВПК на локомотив економічного та соціального розвитку області.

Перспективним залишається й розвиток сфери туризму і рекреації, потенціал якого ще далеко не реалізований та значно збільшився після загострення ситуації на сході держави. Регіональним органам влади необхідно започаткувати процес довгострокового реформування та програмування розвитку туристично-рекреаційної сфери області, активізувати діяльність із популяризації можливостей і потенціалу туристично-рекреаційного комплексу, розробки та реалізації програм розвитку інвестиційної діяльності, спрямованих на заміщення державного бюджетного фінансування проєктів створенням інвестиційних фондів, кластерів, інших об'єктів інвестиційної інфраструктури, залучення коштів іноземних інвесторів, трудових мігрантів.

Зростає актуальність підвищення ефективності регіональної політики у соціальній сфері. У цьому контексті доцільними є продовження активної співпраці органів влади і місцевого самоврядування з громад-

ськими організаціями у напрямку забезпечення фінансової та організаційно-правової підтримки переселенців; забезпечення (у зв'язку з підвищенням цін і тарифів на комунальні послуги) надання населенню компенсації додаткових витрат на оплату послуг газопостачання, централізованого опалення та централізованого постачання гарячої води; продовження організації поселення, працевлаштування, навчання та оздоровлення дітей, надання соціальної допомоги громадянам; реалізація активної політики підвищення рівня заробітної плати та доходів громадян, зростання продуктивної зайнятості, розвитку ринку праці та організації професійного навчання, розширення видів громадських робіт та їх фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія / О.І. Барановський. – Ін-т екон. прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації : монографія / [за ред. А.І. Даниленка]. – К. : Фенікс, 2008. – 468 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. – К. : ВЦ КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Кисіль Т.В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах / Т.В. Кисіль // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2014. – № 1. – С. 64-71.
5. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження : монографія / М.І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 304 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.1

Бавровська Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри земельного кадастру
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Боришкевич О.В.

*здобувач кафедри земельного кадастру
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Цибульський С.Ю.

*магістр
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ

У статті проведено аналіз сільськогосподарських підприємств України, розглянуто деякі їх відмінності з французькими підприємствами, зосереджено увагу на слабкому розвитку малих сільськогосподарських підприємств та недостатній нормативній базі для регулювання аграрних відносин на шляху до євроінтеграції. Встановлено першочергові заходи щодо здійснення реформ у сільському господарстві, які дозволять наблизитися до європейського рівня, забезпечуючи конкурентоспроможність на світовому аграрному ринку.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, кооперативні господарства, оренда земель.

Бавровская Н.М., Боришкевич О.В., Цибульский С.Ю. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И ФРАНЦИИ

В статье проведен анализ сельскохозяйственных предприятий Украины, рассмотрены некоторые их различия с французскими предприятиями, сосредоточено внимание на слабом развитии малых сельскохозяйственных предприятий и недостаточной нормативной базе для регулирования аграрных отношений на пути к евроинтеграции. Установлены первоочередные меры по осуществлению реформ в сельском хозяйстве, которые позволят приблизиться к европейскому уровню, обеспечивая конкурентоспособность на мировом аграрном рынке.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, кооперативные хозяйства, аренда земель.

Bavrovskaya N.M., Boryshkevych O.V., Tsybul'skiy S.Ur. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE AND FRANCE

The paper analyzes agricultural enterprises in Ukraine, considered some differences with French companies. The article is focused on weak growth of small farms and lack of regulatory framework for the agrarian relations regulation on the way of European integration. Priority measures were established for the implementation of reforms in agriculture. They will lead to competitiveness of enterprises on the European level and global agricultural market.

Keywords: agricultural enterprises, private farms, cooperative management, rent of land.

Постановка проблеми. Сільське господарство є основою економіки України, тому потрібно регулярно здійснювати підтримку та удосконалення сільськогосподарських підприємств, даючи можливість стабільно розвиватися та бути конкурентоспроможними на світовому рівні. У цій сфері повинен бути налагоджений державний контроль за раціональним використанням земель тому, що Україна є однією із найбагатших країн, де знаходиться найбільше чорноземів. Україна активно здійснює євроінтеграцію. Це вимагає від вітчизняних підприємств функціонувати в якісно нових умовах. Зростання економіки матиме кумулятивний характер лише за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств, тобто ефект від екстенсивного використання наявних виробничих потужностей перевищить потенційно можливий за рахунок інвестиційно-інноваційного зростання.

Встановлення соціально-економічних основ організації сільського господарства України, створення

сприятливих економічних умов для його ефективного розвитку з метою гарантування продовольчої безпеки та вільного ведення сільського господарства, здійснюючи всі дії, встановлені згідно з чинним законодавством [5].

Дослідження етапу розвитку сільськогосподарських підприємств та аналіз і порівняння з провідними сільськогосподарськими країнами світу є завжди актуальним і викликає цікавість як у підприємців, так і країни в цілому.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питанню загального покращення ефективності та розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні присвячена ціла низка наукових публікацій В.Г. Андрийчука [2], О.М. Бородіної [3], І.Г. Кириленка, М.Г. Лобаса, І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, В.Я. Мель-Веселяка.

Враховуючи те, що Україна активно здійснює євроінтеграцію, постійно повинно відбуватися вдосконалення ведення сільського господарства, у тому

числі системи розвитку сільськогосподарських підприємств.

Зокрема, авторами статті у процесі дослідження етапів, що визначають розвиток сільськогосподарських підприємств Франції, було запропоновано пріоритетні напрями з економічного та екологічного розвитку сільськогосподарських підприємств для України з метою реалізації потенційних можливостей сільськогосподарських підприємств та передислокації ресурсів у нові види сільськогосподарської й несільськогосподарської діяльності [12].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення недоліків ведення сільського господарства, використовуючи досвід Франції, розпочати удосконалення ведення сільськогосподарських підприємств України, а також розробити першочергові заходи щодо здійснення реформ у сільському господарстві, які дозволять наблизитися до європейського рівня, забезпечуючи конкурентоспроможність на світовому аграрному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство – це галузь народного господарства, спрямована на забезпечення населення продовольством і отримання сировини для цілого ряду галузей промисловості. Галузь є однією з найважливіших, представлена практично у всіх країнах. Саме тому кожна країна намагається здійснювати найактивнішу роботу у цій сфері, створюючи та сприяючи розвитку сільськогосподарських підприємств. Сільськогосподарське підприємство – юридична особа, основним видом діяльності якої є вирощування та переробка сільськогосподарської продукції, виручка від реалізації якої становить не менше 50 відсотків загальної суми виручки [10].

Україна є великим продуцентом сільськогосподарської продукції. Це пояснюється перш за все великим ресурсним потенціалом нашої держави. Вона є найбільшою за територією країною Європи і має 60,3 млн га земель. Сільськогосподарські угіддя займають 42 млн гектарів, або 70% загального фонду країни. 78,9% сільськогосподарських угідь – орні землі (рілля) і багаторічні насадження, 13,0% – пасовища, 8,4% – сіножаті. При цьому за розміром сільськогосподарських земель Україна займає 12 місце у світі, а за оброблюваними землями – 6 місце після США, Індії, Росії, Канади і Казахстану. Земельний фонд представлений в основному найродючішими ґрунтами – чорноземом. В Україні зосереджена значна частка світових чорноземів.

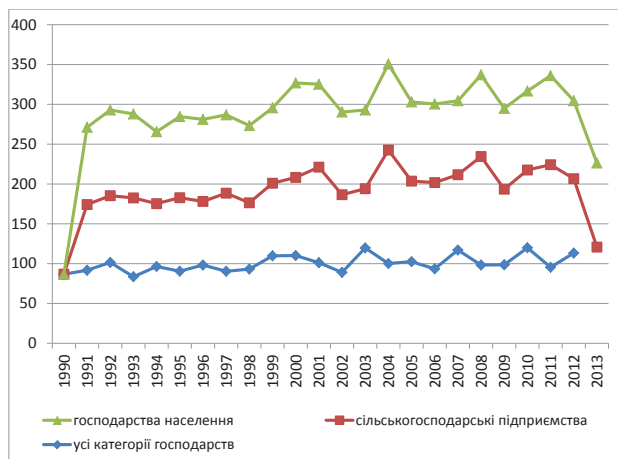


Рис. 1. Індеси валової продукції сільського господарства (база порівняння – 1990 рік)

Складено на основі Джерела [11]

За період аграрних трансформацій в Україні (1990–2013 рр.) обсяги виробництва підприємствами валової продукції сільського господарства зменшилися майже на 40%, досягнувши критичного спаду у 2003 році, коли сільськогосподарське виробництво підприємств зменшилося у чотири рази. Різкий спад у ці роки частково компенсували господарства населення, проте навіть у результаті їх активного зростання обсяги валової продукції сільського господарства у 2013 році становили лише 83% від рівня 1990 року (рис. 1).

Інфляційні процеси, посилення конкуренції в умовах вступу України до ЄС загострили питання збільшення пропозиції сільськогосподарської продукції та продовольства, підвищення ефективності аграрного бізнесу. Для вітчизняних товаровиробників є важливим сформувати такі моделі підприємств, які забезпечують їм конкурентоспроможність на ринку.

За площею землекористування сільськогосподарські підприємства вітчизняного аграрного сектору залишаються великими аграрними структурами із середнім розміром 1200 га. Економічна теорія стверджує, що зростання підприємства забезпечує підвищення його ефективності. Проте для світового сільського господарства характерними є невеликі фермерські господарства. Середній розмір фермерського господарства у країнах ЄС становить 15,8 га, що є значно менше, ніж в середньому по Україні. Частка фермерських господарств із середньою площею понад 100 га у загальній кількості господарств становить: у Великобританії – лише 16%, у Франції – 8%, у Німеччині – 2,7%, в Австрії – 2%.

Отже, за розмірами землекористування більшість фермерського господарства України можна віднести до категорії середніх і великих господарств.

Серед розвинених країн світу для України особливе значення має досвід регулювання розвитку аграрного сектору Франції, пріоритетними напрямками якого є підтримання конкурентоспроможності, створення оптимальних умов для подальшого розширення експортних можливостей, впровадження досягнень науки і техніки. Для Франції характерне багатогалузеве, високотехнологічне сільське господарство.

Французька модель сільськогосподарського розвитку отримала в Європі особливу популярність. Жодна галузь економіки розвинених країн не зазнала за порівняно короткий термін таких глибоких докорінних зрушень у своєму розвитку, як сільське господарство Франції.

Основну роль у розвитку аграрного сектору Франції відводять активній аграрній політиці держави, яка здійснюється на основі єдиної цінової політики Європейського Союзу, надання різних прямих дотацій та субсидій, пільгового оподаткування та кредиту. Роль держави як стимулятора розвитку використовують як для розширення виробництва окремих культур, підтримки концентрації та спеціалізації сільськогосподарського виробництва, удосконалення структури господарств, так і скорочення надвиробництва.

Площа використовуваних сільськогосподарських угідь Франції складає близько 30 млн га, або 0,5 гектара на душу населення. Це близько 23% загальної площі сільськогосподарських земель 15 держав Європейського союзу. Тому Франція займає лідируючі позиції, будучи першим західноєвропейським виробником сільськогосподарської продукції та другим у світі експортером після США. Це найбільший європейський виробник пшениці, вершкового масла, яло-

вичини, сирів (понад 400 сортів). Більше 50% продукції дає тваринництво (скотарство) [1; 8].

Сімейні ферми є основою сільськогосподарства Франції. В останні двадцять років кількість фермерських господарств зменшилася більш ніж на 40% і складає 350 000 фермерів. Відповідно, середній їх розмір за площею сільськогосподарських угідь збільшився з 19 до 39 га. У виробництві сільськогосподарських продуктів прослідковується чітка регіональна спеціалізація з урахуванням природно-кліматичних умов, у зв'язку з цим добре контролюється врожайність тих чи інших культур.

Кооперативи займають важливе місце серед групових форм господарської діяльності у сільському господарстві. У Франції функціонує 13300 сільськогосподарських кооперативів зі спільного використання техніки, 3500 кооперативи, що займаються переробно-збутовою діяльністю, широко поширені кооперативи штучного запліднення худоби. На французькі кооперативи припадає близько 60% збуту сільськогосподарської продукції, а річний оборот становить в середньому 77-80 млрд євро [3, с. 12].

Можна стверджувати, що головною умовою успішної роботи аграрного сектору Франції є збалансованість інтересів сільгоспвиробників, сфери обслуговування (техніка, технології, захист врожаю, хімічна промисловість тощо), переробної промисловості (елеватори, м'ясо-молочна тощо), торговельних підприємств. Вважаємо, що конкурентоспроможність розвитку сільськогосподарських підприємств Франції зумовлена сукупністю організаційно-економічних відносин у сфері обміну, завдяки яким регулюється виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції, її переробка та реалізація, формується пропозиція відповідно до попиту й ринкового ціноутворення.

Втім, нині держава для фермера вже не французький уряд, а уряд ЄС. Звичайно, Євросоюз підтримує кооперативи, як і загалом сільське господарство [1].

У 2013 р. виробництвом сільськогосподарської продукції в Україні займалося 56 тис. підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, якими використовувалося близько 22 млн га сільськогосподарських угідь. Більше половини цих угідь (11,2 млн га), зосереджено в господарських товариствах, 15,6% – у приватних підприємствах, 3,2% – у виробничих кооперативах, 20,4% – у фермерських господарствах, 2,5% – у державних підприємствах, 6,7% – у підприємствах інших форм господарювання.

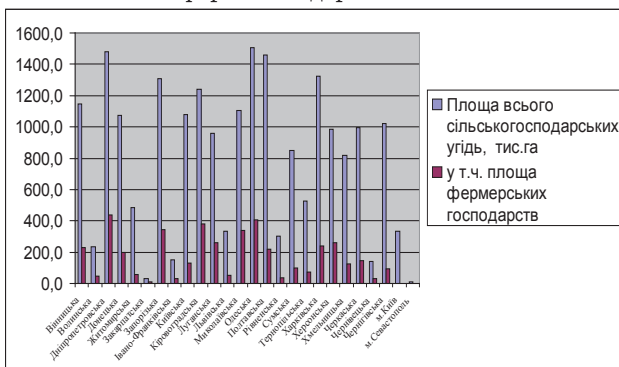


Рис. 2. Використання сільськогосподарських угідь сільськогосподарськими підприємствами у 2013 році

Складено на основі джерела [11]

Із загальної кількості підприємств 47,5 тис. мають сільськогосподарські угіддя. З них 67,7% підприємств мають площу до 100 га, 15,3% – від 100 до

500 га, 5,6% – від 500 до 1000 га, 5,3% – від 1000 до 2000 га, 6,1% – понад 2000 га (рис. 2). У 2013 р. середній розмір підприємства з урахуванням фермерських господарств та середній розмір підприємства без урахування фермерських господарств майже не змінилися і, відповідно, становили 391 га та 1163 га сільськогосподарських угідь.

У сільськогосподарській діяльності України з 2001 року також спостерігається активне зростання кількості суб'єктів господарювання, особливо фермерських господарств, число яких за період 1990–2013 років зросло майже вдвічі (рис. 3).

На 01.01.2014 р. налічувалося майже 41 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,5 млн га сільгоспугідь, у тому числі 4,3 млн га ріллі. У 2013 р. відбулося подальше укрупнення фермерських господарств: на одне господарство в середньому припадало 109,2 га сільськогосподарських угідь (на 1,2% більше, ніж у попередньому році) та 105,8 га ріллі (на 1,1% більше). Орендовані землі фермерських господарств у 2013 р. склали 81,8% загальної площі землі в їх користуванні.

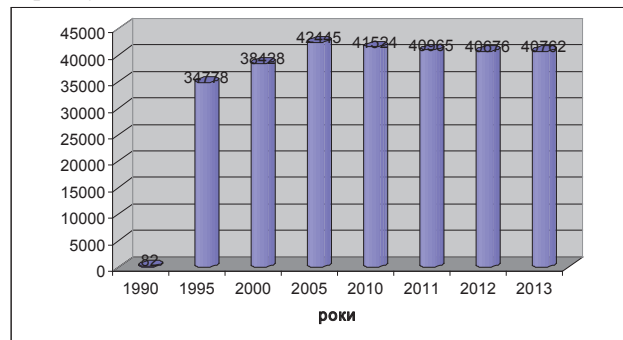


Рис. 3. Кількість фермерських господарств у ЄДРПОУ станом на початок року

Складено на основі джерела [11]

В Україні близько 50 тисяч зареєстрованих фермерських господарств, серед них є такі, що обробляють п'ять-шість гектарів. Деякі й 20 тисяч га. Це ще не холдинги, але вже реальні товарні підприємства. В останніх зацікавлений банк, адже це потенційні клієнти фінансової установи – українські агроформування можуть взяти там кредит. Дрібні підприємства банк мало цікавлять, бо власники присадибних господарств практично не користуються жодними інструментами фінансування.

Проаналізувавши аграрний потенціал, можемо зробити висновок, що в Україні потрібно на державному рівні надати більший захист прав тих, хто безпосередньо працює на землі. Це послужило б добрим імпульсом для розвитку агропромислового комплексу, стимулювало б інвестиції, зняло б острах підприємців перед тим, що їх право користування землею раптом може бути відібрано, а бізнес ліквідовано. Також однією із проблем сільськогосподарських підприємств в Україні є завищена собівартість їхньої продукції у зв'язку із застарілим обладнанням, недостатньою освіченістю персоналу, застарілою системою розвитку господарства, поганим менеджментом. Часто саме через поганий менеджмент урожайність в українських господарствах менша, ніж могла б бути за наявної матеріально-технічної бази та задіяному на підприємстві персоналі.

На сьогодні основна складність організації та функціонування малого бізнесу і кооперативів в Україні – це високі податки і правова незахищеність. Існує і проблема фінансування малого бізнесу.

По відношенню до сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів не сформовано державну політику підтримки за аналогією з Францією, тобто з ЄС, де вони виступають базовою основою для функціонування аграрної політики.

Слід відзначити масове поширення оренди земель усіма формами господарювання, яке сягає в Україні понад 90%. Наслідком такого явища стало уособлення процесу землекористування та землеволодіння: земля належить одному суб'єкту, а використовується іншим. Таку ситуацію не можна оцінити позитивно навіть з тих позицій, що приватизація землі не призвела до створення високотоварних фермерських господарств або товарних господарств, як фізичних осіб. Незважаючи на поширення оренди в усьому світі та, зокрема, у Франції – 63,1, в аграрному секторі України розміри орендованих земель дуже відрізняються у порівнянні з Францією [9]. В Україні розмір орендної плати є нижчим, приблизно у два рази, ніж у Франції, де він становить приблизно 20% врожаю [8, с. 17]. Як правило, орендовані землі перебувають у власності великих підприємств – агропромислових холдингів, які не опікуються збереженням родючості земель, досить часто порушують умови орендної угоди та єдність земельних масивів. Широкомасштабне використання оренди сільськогосподарських земель може бути відрегульоване лише за рахунок функціонування вільного ринку землі, забезпечення у господарюючих суб'єктів оптимального співвідношення орендованих і власних земель, створення організаційно-економічних і правових засад, які б максимально забезпечували позитиви оренди.

Таким чином, частковий порівняльний аналіз функціонування багатокладної структури сільськогосподарства в Україні та Франції свідчить, що у вітчизняному аграрному секторі за роки його реформування не знайшла свого місця підтримка партнерських об'єднань у державному правовому полі; не забезпечено державне стимулювання об'єднань фермерських господарств для спільного виробництва сільськогосподарської продукції. При цьому розподіл землі та майна призвів, з одного боку, до створення великих агрохолдингових структур, а з іншого – до значної деконцентрації земель, які використовуються окремими господарствами, що, у свою чергу, зумовило формування багатомільйонного сектора сільських парцелянських домогосподарств з низькими рівнем товарності. Водночас в умовах практично нічим не регульованих економічних відносин між дрібнотоварними виробниками аграрної продукції, торгово-посередницькими структурами та переробними підприємствами виникла низка проблем, які не можуть бути вирішеними без інституціональних змін в середовищі господарств населення, а також інших суб'єктів господарювання в сільському господарстві [7, с. 13]. Зрозуміло, що неможливо просто скопіювати наведені приклади французького досвіду, але є можливість взяти їх за основу і розпочати новий етап, який вже розпочала здійснювати наша держава, підписавши асоціацію з ЄС, тим самим активно

підключатися до євроінтеграції. Однією із основних галузей, з яких потрібно починати, є сільське господарство України, адже саме воно є основним важелем у економіці країни і потребує здійснення реформ, які дозволять наблизитися до європейського рівня, а разом з тим зміцненню конкурентоспроможності на світовому аграрному ринку.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного аналізу розвитку сільськогосподарських підприємств України та Франції можна зробити висновок, що пріоритетними напрямками для України повинні стати реалізація проектів виробництва, переробки й збуту сільськогосподарської продукції, використання землі виключно за цільовим призначенням у встановленому порядку купівлі-продажу та оренди земельних ділянок.

Потрібно здійснити першочергові заходи щодо проведення реформ у сільському господарстві, які дозволять наблизитися до європейського рівня, забезпечуючи конкурентоспроможність на світовому аграрному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агровиробництво: французький варіант / Газета Голос України від 11.02.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://golosukraine.com/publication/ekonomika/parent/21646-agrovirobnictvo-francuzkij-variant/>.
2. Андрійчук В.Г. Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Бородіна О.М. Інституційний розвиток сільського господарства та села в Україні і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою / О.М. Бородіна // Економіка України. – № 3. – 2012. – С. 48-61.
4. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванова // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.
5. Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство» / Верховна Рада України, Закон від 14.02.1992 № 2114-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2114-12>
6. Ильин Ю. Развитие аграрного сектора экономики: зарубежный опыт / Ю. Ильин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – № 2. – С. 14-17.
7. Крисанов Д.Ф. Концентрація товарного виробництва в господарствах населення / Д.Ф. Крисанов, Л.О. Удова // Агросвіт. – 2008. – № 4. – С. 9-19.
8. Мельник Л.Л. Соціально-економічні аспекти землеволодіння і землекористування / Л.Л. Мельник, В.О. Олексюк // Агросвіт. – 2008. – № 5. – С. 13-18.
9. Оніщенко О. Особливості сучасних земельних відносин в Україні / О. Оніщенко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 56-62.
10. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
11. Сільське господарство України. Статистичний збірник за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Юшкевич О. Конкурентний розвиток сільськогосподарських підприємств Франції [Електронний ресурс] / О. Юшкевич // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 297-306. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13yoospf.pdf>.

УДК 332

Хлобистов Є.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач відділу**Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України,
The University of Economics and Humanities (Poland)***Пристайко О.П.***здобувач**Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України,
старший викладач
Національного авіаційного університету*

ПРИРОДООХОРОННІ ІНДИКАТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОДІЙ

Розглядається сутність та зміст природоохоронних індикаторів сталого розвитку в системі міжнародних макроекономічних індикаторів, які застосовуються для аналізу політики сталого розвитку міжнародними організаціями – Організацією Об'єднаних Націй, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Всесвітнього економічного форуму та ін. Визначаються можливості та шляхи застосування міжнародних макроекономічних індикаторів до формування змісту природоохоронних національних та регіональних індикаторів. Обґрунтовуються умови запровадження природоохоронних індикаторів та національні особливості їх практичного впровадження для регіональної екологічної політики в Україні.

Ключові слова: індикатори, екологічна політика, макроекономіка, регіон, сталий розвиток.

Хлобистов Е.В., Пристайко О.П. ПРИРОДООХРАННЫЕ ИНДИКАТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Рассматривается сущность и содержание природоохранных индикаторов устойчивого развития в системе международных макроэкономических индикаторов, которые применяются для анализа политики устойчивого развития международными организациями – Организацией Объединенных Наций, Организацией экономического сотрудничества и развития, Всемирного экономического форума и др. Определяются возможности и пути применения международных макроэкономических индикаторов к формированию содержания природоохранных национальных и региональных индикаторов. Обосновываются условия внедрения природоохранных индикаторов и национальные особенности их практического внедрения для региональной экологической политики в Украине.

Ключевые слова: индикаторы, экологическая политика, макроэкономика, регион, устойчивое развитие.

Khlobystov E.V., Prystajko O.P. ENVIRONMENTAL PROTECTION INDICATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT WITHIN THE MACROECONOMIC INTERACTIONS

In the article the sense and content of environmental protection indicators of sustainable development within the macroeconomic interactions were researched. The study was done in the framework of analyses of sustainable development policy, concentrated on international organizations activity, such as – United Nations, the Organization for Economic Co-operation and Development, the World Economic Forum and others. The ways for international macroeconomic indicators application are identified for regional and national environmental protection indicators. Also terms for environmental protection indicators' system implementation were grounded and national peculiarities of their practical implementation into Ukrainian environmental policy were identified.

Keywords: indicators, environmental policy, macroeconomics, sustainable development.

Природоохоронні індикатори мають на меті визначення стану навколишнього природного середовища, природоохоронні індикатори в системі сталого регіонального розвитку спрямовані на інформування щодо наближення природоохоронної складової політики сталого розвитку до заздальгідь визначених орієнтирів або нормативів, однак частіше – дороговказів національної або регіональної політики, що реалізована в певних програмах, планах або проектах. Простіше, це означає, що будь-яка політика, спрямована на досягнення сталого розвитку, може бути проаналізована (або визначатися певним оцінюванням) з боку ефективності та результативності. Саме визначення результативності і є причиною розробки індикаторів. На відміну від регіональних індикаторів, індикатори макроекономічних взаємодій спираються на загальні форми оцінки ефективності, однак у прив'язці (або з акцентуванням) до загальнодержавних економічних показників чи показників порівняння з боку інших держав. Якщо узагальнити ці міркування, то природоохоронні індикатори макроекономічних взаємодій є логічним продовженням виміру ефективності

макроекономічної політики в сфері сучасного природокористування (більш детально про це викладено у роботах О.О. Веклич [1], Л.С. Гринів [2], Л.О. Добрянської [3], Л.В. Жарової [4], В.В. Микитенко зі співавторами [5] та ін.

У цілому, у дослідженнях зі сталого розвитку національного рівня, аналіз на основі соціально-економічних та екологічних глобальних макроіндексів доцільно здійснювати за такими напрямками:

- проаналізувати глобальні соціально-економічні та екологічні макроіндекси з погляду структури, динаміки і коректності порівнянь;
- визначити перелік глобальних соціально-економічних та екологічних макроіндексів;
- скласти перелік держав різних типів за соціально-економічним розвитком та екологічною ситуацією;
- здійснити їх порівняльний аналіз за соціально-економічними та екологічними характеристиками розвитку;
- визначити певні кореляції та закономірності між типами країн, динамікою їх розвитку та

взаємозв'язків економічного, соціального й екологічного компонентів природно-господарських систем.

Найбільш адекватним для мети аналізу та інформативним глобальним екологічним макроіндексом є індекс екологічних трансформацій – Environmental Performance Index (EPI). Він розраховується колективом Єльського університету вже близько десяти років для 163 країн на основі 25 показників, котрі охоплюють як вплив стану навколишнього природного середовища на здоров'я суспільства, так і життєздатність екосистем [10]. Цей індекс дає змогу національним урядам орієнтуватися щодо прогресу в досягненні цілей екологічної політики.

Майже три десятиліття Всесвітній економічний форум вивчає конкурентоспроможність країн [9]. Із 1979 р. у щорічних глобальних звітах конкурентоспроможності досліджуються фактори, які дають змогу національним економікам досягати стійкого економічного зростання і довгострокового благополуччя. Методологія оцінки національної конкурентоспроможності розвивається. Так, 2004 р. Всесвітній економічний форум запропонував глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) – дуже широкий індекс для оцінки національної конкурентоспроможності, який враховує мікро- і макроекономічні показники. ГІК (англ. The Global Competitiveness Index) – глобальне дослідження і супроводжувачий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності.

Розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), заснований на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній – великого щорічного дослідження, яке проводиться ВЕФ разом з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і організацій у країнах, аналізованих у звіті. Дослідження проводиться з 2004 року і в цей час представляє найповніший комплекс показників конкурентоспроможності по різних країнах світу.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складений з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), а на одну третину із загальнодоступних джерел (статистичні дані і результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями). Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність ринку товарів і послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього ринку; конкурентоспроможність компаній; Інноваційний потенціал.

Узагальнюючи можна сказати, що конкурентоспроможність визначається як набір інститутів, стратегій і факторів, що впливають на рівень продуктивності країни, котрий, у свою чергу, діє на стійкість рівня благополуччя економіки. Іншими словами, більш конкурентоспроможні економіки прагнуть забезпечити можливість своїм громадянам отримувати вищі доходи. Рівень продуктивності також визначає прибутковість інвестицій в економіці. Оскільки він є фундаментальним детермінантом темпів економіч-

ного зростання, більш конкурентоспроможна економіка, в якій очікується стрімкіше зростання в середньо- і довгостроковій перспективі.

Таким чином, концепція конкурентоспроможності включає статичні і динамічні складові: продуктивність країни однозначно визначає її здатність підтримувати високий рівень доходів, але при цьому є основним детермінантом прибутковості інвестицій – ключового фактору, що впливає на потенціал зростання економіки.

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012–2013 роках Україна серед 144 країн посіла 73-є місце проти 82-го у 2011–2012 роках. Провідні позиції займають Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія; сусідні країни – Російська Федерація та Польща – випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи, відповідно 67 і 41-е місця у загальному рейтингу

Згідно звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2012–2013 роки Україна піднялася на 9 позицій, продовжуючи демонструвати свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку. У 2012–2013 роках майже всі показники покращилися. Протягом цього періоду за складовою «Базові вимоги» Україна піднялася до 79 місця порівняно з 102 і 98 у попередніх періодах; за складовою «Підсилювачі ефективності» країна піднялася на 9 позицій порівняно з 2011–2012 роками і на 7 – порівняно з 2010–2011 роками; за складовою «Інновації та розвиток» Україна піднялася ще вище – до 79 місця, хоча в попередніх періодах не піднімалася вище 100. Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2012–2013 роках відповідає 71-му місцю.

Наступним макроекономічним індексом який доцільно проаналізувати є індекс економічної свободи (ІЕС), що являє собою серію з десяти економічних вимірювань, котрі регулярно проводять експерти Heritage Foundation і Wall Street Journal (Heritage Foundation – науково-дослідний інститут стратегічних досліджень, розташований у США).

Його заявлена мета полягає у вимірі ступеня економічної свободи у країнах світу (детальніше у роботі [6]). Вимірюється десять показників економічної свободи, на основі оцінювання від 0 до 100 балів, де 100 – максимальна свобода. Оцінки значення десяти компонентів усереднюються, щоб здійснити загальне економічне оцінювання свободи для кожної країни. Вага кожного з 10 факторів вважається однаковою, через це загальний індекс являє собою середнє арифметичне від показників. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: Вільні – з показником 80–100; в основному вільні – з показником 70–79,9; помірно вільні – з показником 60–69,9; в основному невольні – з показником 50–59,9; деспотичні – з показником 0–49,9.

Починаючи з 1995 року, Україна була серед перших країн за якими здійснювався аналіз Індексу економічних свобод. У 2014 нам належить 155-та позиція, серед 186 країн світу з показником індексу – 49,3, наші сусіди за відповідним показником африканська країна Лесото – 154 місце та острівна Карибського басейну Гаїті – 156 місце. Серед країн Європи Україна отримала найнижчий показник – 43 місце, а найкращі умови для розвитку економіки серед європейських країн в Швейцарії – 81,6, і це четверта рейтингова позиція в світі. Лідерство за даним рейтингом належить Гонг-Конгу, найгірші справи з економічними свободами у Північній Кореї.

Аналіз Індексу економічних свобод – 2014, засвідчив одні з найгірших умов для розвитку економіки в Україні серед країн Європи та більшості пострадянських країн. Динаміка показників говорить про погіршення умов в порівнянні з 2005 роком, особливо це стосується інвестиційного клімату, рівня корупції, де Україні традиційно належать одні з найнижчих рейтингів у світі, 168 та 152 місця відповідно. Аналогічні показники за критерієм рівня корупції належать центральноафриканським державам-сусідам Камерун, а інвестиційного клімату – Конго. Суттєво погіршився індекс бюджетних витрат, негативна динаміка зумовлена ростом дефіциту бюджету та падінням темпів росту ВВП.

Для аналізу макроіндексів використовується новий спосіб вимірювання людського розвитку шляхом об'єднання показників очікуваної тривалості життя, рівня освіти і доходу в композитний індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index). Для розрахунку індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) створено єдині статистичні методи для єдиної системи відліку соціального та економічного розвитку. ІРЛП кожної країни вимірюється від 0 до 1 балах. При підрахунку ІРЛП враховують три види показників:

- Середня тривалість життя при народженні – оцінює довголіття.

- Індекс освіти: рівень грамотності дорослого населення країни (2/3 індексу) і сукупна частка учнів та студентів (1/3 індексу).

- Рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення при паритеті купівельної спроможності (ПКС) в доларах США.

Альтернативним індексом є Індекс бідності (також розроблений ООН для оцінки якості життя населення в будь-якій країні).

Освітній компонент індексу визначає середню кількість років навчання в школі для дорослих у віці 25 років і очікувані роки навчання для дітей шкільного віку. Середнє значення років навчання оцінюється на основі його тривалості на кожному рівні освіти. Очікувані роки навчання в школі враховують народонаселення офіційного шкільного віку для кожного рівня освіти.

Очікувана тривалість життя при народженні є складовою індексу розвитку людського потенціалу, яка розраховується з використанням мінімального значення – 20 і максимальним – 83,2 року. Оцінювання рівня добробуту населення визначається діапазоном доходу на душу населення від 163 до 108 211 дол. США. Гідний рівень життя вимірюється на основі визначення ВВП на душу населення використанням логарифму доходу та урахуванням зменшення важливості доходів із зростанням ВВП [7].

За останні 10 років серед країн світу індекси розвитку людського потенціалу в переважній більшості держав поліпшилися (з показника 0,639 до 0,694), а 40 країн світу суттєво просунулися в даному рейтингу.

На момент набуття Україною незалежності, індекс людського розвитку був вищий, а ніж європейський та центральноазійський (0,714 проти 0,701), а на даний час він нижчий на 0,31 (0,740 проти 0,771).

Аналіз взаємозалежності екологічних та соціально-економічних характеристик країн та інших природно-господарських систем можливий на основі використання наявних офіційних інших або визнаних вимірювань певних параметрів, що здійснюється за територіями країн та адміністративно-територіальних одиниць. Звичайно, такий підхід не охоплює

всіх природних, господарських та соціальних процесів, особливо в умовах глобалізації, що супроводжується розвитком міжнародної виробничої кооперації та світової торгівлі, але сьогодні є єдино коректним методом наукового дослідження цього питання.

Для проведення дослідження визначені характеристики екологічної та соціально-економічної ситуації, які доцільно аналізувати з метою виявлення їх взаємозв'язків та взаємозалежностей. За алгоритмом, відповідно до концепції дослідження, визначаються критерії аналізу природно-господарських систем країн, а саме екологічні, економічні та соціальні. Аналізуються індикативні чинники, які впливають на функціонування природно-господарських систем, що дає змогу визначити індикатори, котрі формуються за характеристиками, які параметризуються, або оцінюються в балах. Для аналізу встановлено перелік макроекономічних показників, що включає індекс екологічних трансформацій 2010 р. (x/10), глобальний індекс конкурентоспроможності 2010–2011 рр.; індекс розвитку людського потенціалу та індекс економічної свободи; зростання ВВП 2010 р., %; ВВП на душу населення, 2010 р. (x/1000), дол. США; ВВП 2010 р. (X x 109), дол. США; приріст населення.

Аналіз проводився для таких держав, як Україна, США, Китай, Японія, Німеччина, Швейцарія, Швеція, Франція, Норвегія, Росія, Малі.

Здійснено аналіз кореляції між екологічним показником (ЕРІ) та соціально-економічними індексами, у результаті чого визначено окремі статистичні залежності, що детально проаналізовані П. Какутичем та В.Г. Потапенко [8]. Так, коефіцієнт кореляції між індексами екологічної трансформації та розвитку людського потенціалу становить практично 0,84. Коефіцієнт кореляції між ЕРІ а ВВП на душу населення дорівнює 0,82; між ЕРІ та глобальним індексом конкурентоспроможності – 0,81, що, безумовно свідчить про наявність чітких взаємозв'язків між цими індексами. Кореляція між індексами екологічної трансформації та економічної свободи менша, але також суттєва – 0,68. Особливе враження справляє зворотньопропорційна залежність рівня індексу екологічної трансформації та приросту ВВП на душу населення – коефіцієнт кореляції становить мінус 0,73.

Таким чином, можна говорити про наявність взаємозв'язків між цими макроекономічними показниками. Аналіз індексу екологічної трансформації та загального обсягу ВВП, або приросту населення, не виявляє взаємозв'язків між ними.

Установивши статистичний взаємозв'язок між окремими макроекономічними індексами, спробуємо перевірити їх логічну залежність. Звичайно, індекс екологічної трансформації опосередковано містить певні характеристики економічної ситуації в країні. Забруднення атмосферного повітря, емісія CO₂, інтенсивність викидів парникових газів від промисловості тощо, хоча й опосередковано, але пов'язані з економічними показниками, проте їх сукупна частка у структурі визначення цього індексу не перевищує 15%. Тобто можна говорити про достатньо коректне визначення взаємозв'язків між характеристиками екологічної та економічної ситуації в країні. З іншого боку, глобальний індекс конкурентоспроможності або індекс розвитку людського потенціалу містять такі окремі параметри, як тривалість життя, інновації, котрі опосередковано залежать від екологічної ситуації.

Аналіз макроекономічних показників окремих країн свідчить, що найвищі вони в таких державах,

як Швейцарія (8,9), Швеція (8,6), Норвегія (8,1). Ці країни характеризуються високим інтегральним показником потенціалу людського розвитку, стабільною економічною ситуацією, великим доходом на душу населення. Слід зазначити, що в них не спостерігається стрімке піднесення економіки: зростання ВВП 2010 року становило в Швейцарії – 2%, Швеції – 2,7, Норвегії – 1,5%. Приріст населення перебуває на рівні відтворення: Швейцарія – мінус 2,1; Швеція – 0,16; Норвегія – 0,33. На основі наведеного можна зробити висновок, що відносно сприятлива екологічна ситуація є однією із складових комфорту проживання і сталого розвитку суспільства.

Країни, де відбувається стрімкий розвиток економіки, тобто інтенсивне зростання ВВП (2010 р.), наприклад Китай – 10,3%, Малі – 5,2, Україна – 4,3%, показники індексу екологічної трансформації є відносно низькими – відповідно 4,9; 3,9 і 5,8.

Наведені дані свідчать про те, що індекси екологічного розвитку характеризують стабільну ситуацію країн, які, фактично, перейшли до сталого розвитку. Тобто покращення екологічної ситуації, принаймні згідно з індексом екологічних трансформацій, можливе лише за умов припинення економічного розвитку держав, що розвиваються, і з перехідною економікою. Іншим, не менш продуктивним підходом, є дослідження так званого зеленого ВВП.

У результаті здійсненого аналізу виділено кілька типів країн.

Перший – держави, що вже перейшли до сталого розвитку, а саме Швейцарія, Швеція, Норвегія. Вони характеризуються високим рівнем якості життя, значним доходом на душу населення, підтримуваним рівнем економічного розвитку (1,5–2%) та приростом населення на рівні відтворення (0,1–0,2). Саме ці країни мають найкращі показники індексу екологічної трансформації (0,81–0,89).

До другого типу належать країни з помірним темпами економічного розвитку на рівні зростання ВВП (3,0–3,8), скороченням населення (мінус 0,2–0,5) та відносно високим рівнем індексу екологічних трансформацій (6,1–7,3) – Німеччина, Японія та Росія.

Третя група країн відрізняється від другої лише позитивним невеликим приростом населення (0,5–0,99), до якої належить Франція та США.

Четверта група охоплює велику кількість країн Азії та Африки із дуже низьким рівнем ВВП на душу населення (менше ніж 1 тис. дол. США), високим приростом ВВП (5–10%), дуже низьким індексом екологічних трансформацій (3,9–4,9), а саме Китай і Малі.

Україну не можна віднести до жодної з цих груп, тому що вона характеризується невеликим доходом на душу населення (680 дол. США), помірними темпами зростання ВВП (4,3%), невисокими екологічними індексом (5,8) та прискореними темпами скорочення кількості населення (-0,64).

Однак, із упровадженням інноваційного розвитку роль природного капіталу як вартості природних умов і ресурсів стрімко зростає. Екологічні ж показники характеризують додаткову вартість підтримання природних умов в комфортному для проживання стані.

Розвиток глобальних процесів трансформації природних умов, зокрема зміни клімату, накладають додаткову вартість на економічний та демографічний розвиток у комфортних умовах проживання для всіх країн. Аналіз господарських систем країн на міжнародному рівні зусиллями міжнародних інституцій фактично реалізований на основі аналізу макроекономічних показників, що характеризують екологічну ситуацію

(індекс екологічної трансформації) та соціально-економічні характеристики сталого розвитку за групами країн різних типів (глобальний індекс конкурентоспроможності, індекс економічної свободи, ВВП, зростання ВВП, ВВП на душу населення, приріст населення).

Основним показником, що характеризує наближеність державної політики до вимог сталого розвитку є обсяг витрат на фінансування навколишнього природного середовища в розрізі основних суб'єктів фінансування. Як свідчать дані з кожним роком відбувається суттєве зменшення частки витрат за рахунок коштів державного бюджету та відповідно орієнтацію виключно на привалювання інвестицій в даним процесі. Аналіз сучасної системи індикаторів сталого розвитку в Україні, показав їх орієнтованість на оцінку не стільки прогресу на шляху до сталого розвитку, а формального виконання цілей Стратегії екологічної політики. Розроблена система індиксів оцінює кількісний, а не якісний стан запровадження сталого розвитку. Зокрема, з загальної кількості показників 14% оцінюють сам факт прийняття (затвердження) документу, 8% – оцінюють кількість програм, патентів, користувачів та інших кількісних формальних показників.

Така система показників не є ефективною, адже не може виконувати більшість з функцій, що розкриті у нормативних документах з екологічної політики та запровадження засад сталого розвитку суспільства, тому має бути розроблена нова система природоохоронних індикаторів сталого розвитку, що спирається на існуючу в Україні та європейській досвід. Які характерні ознаки такої системи, у прив'язці до макроекономічних тенденцій розвитку держави та трансформації на теренах Європи.

Перш за все, це взаємозв'язок існуючих систем індикаторів сталого розвитку та індикаторів макроекономічного характеру (детально ці індикатори для макроекономічного аналізу фінансової стійкості держави та прогнозування фінансових криз були детально проаналізовані в роботі [11], однак для України більше значення мають індикатори, які чітко і динамічно відслідковуються даними офіційної статистики.

По-друге, індикатори мають відображати не стільки статичність або динаміку розвитку певних природоохоронних показників, скільки тенденції підвищення/зниження ефективності екологічної політики в регіонах.

По-третє, індикатори мають стати основою комп'ютерного моніторингу і відслідковуватись через систему зручного програмно-інформаційного забезпечення на різних рівнях реалізації політики сталого розвитку.

По-четверте, індикатори мають постійно вдосконалюватись і перевірятись на адекватність та відповідність вимогам часу.

Реалізація подібної системи індикаторів для регіонального аналізу розвитку продуктивних сил України здійснена на концептуальному рівні та запропонована авторами для обговорення [12], однак, вона потребує подальшого вдосконалення за наступними напрямками.

Перший напрямок – підвищення коректності індикаторів через моніторинг фактичного функціонального використання територій, зокрема, природоохоронних. Так, в Україні з майже 6,08% природоохоронних територій України, реальний відповідний режим охорони природи реалізується на територіях за розміром значно менших (бо у загальну статистику природоохоронних територій включають

ся численні природоохоронні об'єкти місцевого та садово-паркового значення, мисливські угіддя тощо).

Другий напрямок – створення єдиної системи взаємозалежності індикаторів макроекономічного ґатунку, регіональних індикаторів сталого розвитку та природоохоронних індикаторів територій. Створення узгодженої методики аналізу індикаторів міжнародного та національного рівнів для цілей формування політики сталого розвитку держави.

Третій напрямок – розробка ієрархічної системи природоохоронних індикаторів, що слугуватимуть виробленні рішень як на загальнодержавному, так і на локальному рівнях, однак створення такої системи індикаторів неможливе без «зворотного зв'язку», тобто без формалізації узгоджень макроекономічних взаємодій, що плинне змінюються від політичних реалій та від викликів національної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веклич О.О. Дієві та нові інструменти економічного механізму екологічного регулювання для досягнення цілей сталого розвитку // *Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі: колективна монографія* / НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа; Міжнародна асоціація сталого розвитку / за наук. ред. проф. Хлобистова Є.В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю.А., 2014. – С. 210–220.
2. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Монографія. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
3. Добрянська Л.О. Стратегічний потенціал екологічної безпеки: технологія економічного зростання: монографія / Л.О. Добрянська, Л.В. Жарова, Є.В. Хлобистов; за наук. ред. проф. Є.В. Хлобистова. – Львів: Український бестселер, 2012. – 235 с.
4. Жарова Л.В. Макроекономічне регулювання природоохоронної діяльності: монографія / Л.В. Жарова; за наук. ред. проф. Є.В. Хлобистова. – Суми: Університетська книга, 2012 – 296 с.
5. Демешок О.О., Микитенко В.В., Худолей В.Ю. Досвід розроблення змісту та провадження узгодженої політики сталого розвитку складних систем на засадах забезпечення високої енергоефективності їхнього функціонування // *Інвестиції: практика та досвід.* – 2012. – № 20. – С. 4-10; Алимов Олександр, Микитенко Вікторія. Інваріантні виміри теорії політичної економії та практики управління на засадах реалізації технології цілеорієнтованого формування потенціалу сталого розвитку України // *Український журнал «Економіст»* – 2014. – № 4(330) квітень. – С. 6-11.
6. Україна: шляхи відродження економічної свободи. – К.: Центр економічних реформ, 2010. – 142 с.
7. United Nations Development Programme. Human Development Reports // <http://hdr.undp.org/en>
8. Какутіч П.Ю. Аналіз макроіндексів економічної та екологічної безпеки / Какутіч П.Ю., Потапенко В.Г. // *Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика: Монографія* / [Андерсон В.М., Андрєєва Н.М., Алимов О.М. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: Аріал, 2011. – у 2-х томах. – Т. 2. – С. 5-22.
9. The Global Competitiveness Report 2014-2015 // www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015
10. Environmental Performance Index (EPI) // <http://epi.yale.edu>
11. Сценарно-поетапна модель валютно-фінансових криз: системи індикаторів / І.П. Макаренко, В.С. Найдьонов, О.Г. Рогожин та ін. / за наук.ред. І.П.Макаренко / Інститут еволюційною економіки, ЦДПІН ім.Г.М.Доброва НАН України. – К., 2014. – 184 с.
12. Пристайко О.П., Хлобистов Є.В. Запровадження природоохоронних індикаторів сталого розвитку до практики регіонального управління // *Ефективна економіка.* – 2014. – №8. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3275&p=1>

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 316.42(477)

Хмелевська О.М.

*кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України*

ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено динаміку людського розвитку Херсонської області за 2004–2013 роки. Проаналізовано окремі аспекти людського розвитку Херсонщини на фоні решти регіонів України. Вивчено чинники впливу, які зумовили рейтингові зрушення Індексу регіонального людського розвитку та його шести блоків: «Відтворення населення», «Соціальне середовище», «Комфортне життя», «Добробут», «Гідна праця», «Освіта». Доведено, що найбільш проблематичними сферами людського розвитку у Херсонській області є стан соціального середовища та рівень добробуту населення. Запропоновано пріоритети регіональної політики щодо подолання негативних тенденцій людського розвитку області.

Ключові слова: людський розвиток, індекс регіонального людського розвитку, відтворення населення, соціальне середовище, рівень життя, доступність соціальних послуг.

Хмелевская О.М. ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье исследована динамика человеческого развития в Херсонской области за 2003–2014 годы. Проанализированы некоторые аспекты человеческого развития Херсонщины на фоне других регионов Украины. Определены факторы влияния, обусловившие рейтинговые сдвиги Индекса регионального человеческого развития и его шести блоков: «Воспроизводство населения», «Социальная среда», «Комфортность проживания», «Благосостояние», «Достойный труд», «Образование». Доказано, что наиболее проблематичными сферами человеческого развития в Херсонской области являются ситуация в социальной среде и уровень благосостояния населения. Предложены приоритеты региональной политики для преодоления негативных тенденций человеческого развития в регионе.

Ключевые слова: человеческое развитие, индекс регионального человеческого развития, воспроизводство населения, социальная среда, уровень жизни, доступность социальных услуг.

Khmelevska O.M. THE HUMAN DEVELOPMENT IN KHERSONS'KA OBLAST': THE MODERN TRENDS AND PROSPECTS

This article investigates the dynamics of the human development in Khersons'ka oblast' for the period of 2003–2014 years. Some aspects of the human development of Khersons'ka oblast' comparatively to other regions of Ukraine are analyzed by author. The article analyzes the influence factors that led to the rating changes of Regional Index of Human Development and its six blocks: «Reproduction of population», «Social environment», «Comfortable life», «Welfare», «Deserving labour», «Education». It is also proved that the most problematic fields of human development in Khersons'ka oblast' are the state of the social environment and the welfare level of the population. The priorities of regional policy for the overcoming of negative trends in human development in the region are proposed in the article.

Keywords: human development, regional index of human development, reproduction of the population, social environment, standard of living, access to social services.

Постановка проблеми. Багаторічна практика оцінки людського розвитку в Україні (на національному і регіональному рівнях) доводить, що кожен із її регіонів має як свої переваги, так і специфічні проблеми за різними аспектами людського розвитку, насамперед щодо можливостей повноцінного відтворення населення, доступності освіти й забезпечення гідних умов праці, стану соціального середовища, комфортності умов проживання та рівня добробуту населення. З огляду на це, своєчасне відстеження

відповідних регіональних диспропорцій за основними складовими людського розвитку дозволяє сфокусувати увагу на найбільш проблемних аспектах та обґрунтувати шляхи їх подолання, а отже – сформулювати ефективну регіональну політику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні підходи до вимірювання людського розвитку на регіональному рівні вперше на теренах Центральної та Східної Європи було запропоновано українськими вченими С.І. Пирожковим, О.С. Власюком (ще у 1995 р.) та Е.М. Лібановою (у 2000 р.). Активну участь у розробці Національних методик вимірювання регіонального людського розвитку (версії 2001 р. та 2012 р.¹) брали такі вітчизняні науковці й фахівці, як Н.С. Власенко, О.М. Гладун, О.А. Грішнова, Ш.І. Ібатуллін, І.В. Калачова, О.В. Макарова, О.М. Палій, І.В. Сенік, В.С. Шишкін та ін. Наразі різноманітні аспекти людського розвитку в Україні та її регіонах також активно досліджу-

¹ Рішенням Президії НАН України та колегії Державної служби статистики України від 13.06.2012 р. № 123-м було затверджено нову Методику вимірювання регіонального людського розвитку. До розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показника, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку. Текст Методики у вільному доступі розміщено на офіційному веб-сайті Державної служби статистики України (www.ukrstat.gov.ua) та на сайті Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України (www.idss.org.ua).

ють Г.В. Герасименко, Ю.В. Горемикіна, Н.М. Деєва, Т.М. Калашнікова, О.І. Курило, Н.М. Левчук, Л.С. Лісогор, М.В. Макоцьоба, С.В. Ничипоренко, І.М. Новак, В.М. Новіков, Н.О. Рингач, Л.Г. Ткаченко, О.І. Цимбал, Л.М. Черенко, І.Ф. Щербина та багато інших. Перші спроби комплексної систематизації здобутків та проблем регіонів у сфері людського розвитку були здійснені Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України [1; 2]. Однак нещодавно оприлюднений Державною службою статистики України Індекс регіонального людського розвитку (далі – ІРЛР) за підсумками 2013 р. показав, що регіональні диспропорції за окремими складовими людського розвитку поглиблюються, а динаміка людського розвитку у деяких регіонах залишається недостатньою, аби значно покращити їх рейтингові позиції у загальноукраїнському вимірі [3].

Постановка завдання. Мета роботи – проаналізувати динаміку ІРЛР Херсонської області за 2004–2013 роки на фоні решти регіонів України, дослідити чинники впливу, що зумовлюють зрушення окремих складових ІРЛР Херсонщини, та обґрунтувати пріоритети регіональної політики щодо подолання негативних тенденцій людського розвитку області.

Виклад основного матеріалу дослідження. За підсумками 2013 р. Херсонська область посіла передостаннє, 24 місце у загальноукраїнському рейтингу регіонів за рівнем людського розвитку. Беззаперечним лідером залишається Харківська область (1 місце впродовж 2010–2013 рр.), а «замикає» рейтинговий розподіл вже четвертий рік поспіль Житомирська область (25 місце)². Щодо рейтингів ІРЛР–2013 сусідніх з Херсонською регіонів, то вони є значно вищими. Так, АР Крим знаходиться на 4 позиції, Миколаївська область – на 12, Дніпропетровська – на 15, Запорізька область – на 6 позиції [3].

Як видно з рисунка 1, у 2012 р. Херсонщина займала 22 позицію, а ретроспективний аналіз досягнутого рівня людського розвитку в 2004–2011 рр. (за новою Методикою 2012 р. [3, с. 12–24; 4]) показав, що область поступово втрачала свої позиції серед інших регіонів. Разом з цим інтегральне значення ІРЛР Херсонщини зросло з 3,2840 у 2004 р. до 3,5028 у 2013 р., що свідчить про позитивну динаміку більшості показників людського розвитку, за якими здійснюється його вимірювання.

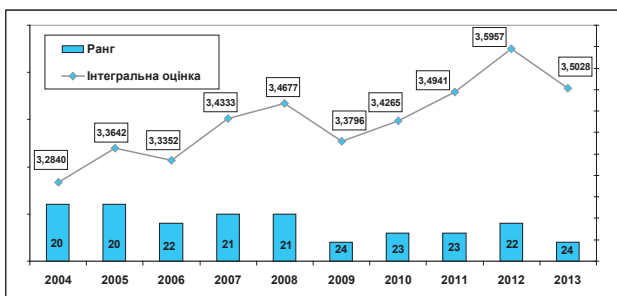


Рис. 1. Інтегральна оцінка регіонального людського розвитку Херсонської області та її ранг у загальноукраїнському рейтингу регіонів
Джерело: побудовано за даними [3]

Наразі найкращих результатів на Херсонщині досягнуто у сферах освіти та відтворення населення

² За новою Методикою розрахунки ІРЛР здійснюються у розрізі АР Крим та областей України (без мм. Києва і Севастополя)

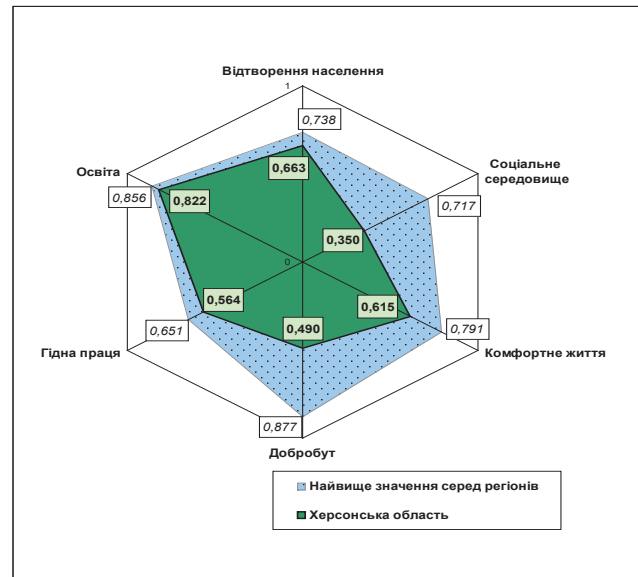


Рис. 2. Параметри людського розвитку Херсонської області за блоками ІРЛР, 2013 р.

Примітка: параметри «ідеального регіону» прирівняні до одиниці; під «ідеальним» ми розуміємо умовний регіон, який має показники людського розвитку, що є цільовими або максимально можливими у вітчизняних реаліях

Джерело: побудовано за даними [3]

(рис. 2), а найбільш «проблемними» є стан соціального середовища та рівень добробуту населення.

Для дослідження особливостей людського розвитку в Херсонській області проаналізуємо значення індексів блоків, за якими розраховується інтегральний індекс. Як видно з рисунка 3, за десятирічний період жоден з шести блоків не продемонстрував стабільної позитивної динаміки, однак у цілому досягнуто прогресу за п'ятьма блоками ІРЛР: «Відтворення населення» (значення індексу цього блоку зросло з 0,5975 до 0,6630); «Соціальне середовище» (0,2799/0,3495 відповідно); «Добробут» (0,4438/0,4897); «Гідна праця» (0,5545/0,5636); «Освіта» (0,7664/0,8216). Лише за блоком «Комфортне життя» у 2013 р. (0,6153) Херсонська область продемонструвала результати нижчі, ніж у 2004 р. (0,6420) та 2012 р. (0,6656).

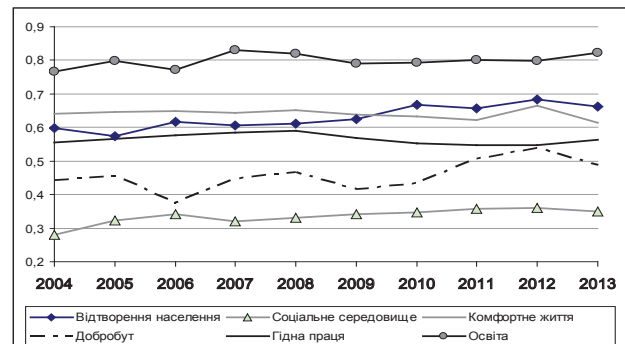


Рис. 3. Динаміка індексів ІРЛР за блоками, Херсонська область

Джерело: побудовано за даними [3]

Проте у міжрегіональному вимірі (табл. 1) саме за блоком «Комфортне життя» Херсонщина демонструє доволі високі здобутки: 2004–2008 рр. – 3 місце; 2009–2011 р. – 4 місце, 2012 р. – 5 місце; 2013 р. – 8 місце. А от за блоком «Соціальне середовище» об-

Таблиця 1

Ранг блоків ІРЛР Херсонської області у міжрегіональному рейтингу

Блоки ІРЛР	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Відтворення населення	15	21	16	19	21	23	13	21	18	22
Соціальне середовище	25	25	24	25	24	22	23	22	23	25
Комфортне життя	3	3	3	3	3	4	4	4	5	8
Добробут	11	15	24	21	22	25	23	17	19	22
Гідна праця	20	15	16	18	20	14	14	16	15	14
Освіта	10	5	14	2	3	16	15	15	18	15

Джерело: складено за даними [3]

ласть чотири рази знаходилася на найнижчій, 25-й позиції (у 2004, 2005, 2007 та 2013 роках). Порівняно з 2004 р. та 2012 р. втрачено позиції за блоками «Відтворення населення» і «Добробут». Рейтинг блоку «Гідна праця» покращився: 2004 р. – 20 місце; 2012 р. – 15 місце, 2013 р. – 14 місце. Найбільш нестабільним є рейтинг блоку «Освіта» (від 2 місця у 2007 р. до 18 місця – у 2012 р.). Це пояснюється тим, що саме значення індексів за блоком «Освіта» серед інших блоків ІРЛР по всіх 25 регіонах є найвищими, при цьому регіональний розмах варіації освітніх індексів залишається одним із найнижчих. Так, у 2013 р. він становить від 0,7259 (Закарпаття) 0,8559 (Донеччина).

Таким чином, «конкуренція» поміж регіонами України за високі рейтингові місця їхніх ІРЛР передбачає не тільки покращення основних індикаторів людського розвитку, а й їхню щорічну позитивну динаміку.

Для виявлення основних чинників, що зумовили оцінні та рангові коливання індексів блоків ІРЛР, а отже вплинули й на інтегральну оцінку людського розвитку Херсонської області, проаналізуємо детальніше динаміку первинних показників, що призвели до кількісних та якісних зрушень у відповідних сферах людського розвитку.

За десятирічний період досягнуто прогресу за всіма показниками блоку «Відтворення населення». Наразі найкращим за міжрегіональною оцінкою у цьому блоці є сумарний коефіцієнт народжуваності – 11 ранг, значення якого збільшилося з 1,23 у 2004 р. до 1,60 у 2013 р. та вже перевищує середньоукраїнське значення (1,55). Проте інші показники щодо відтворення населення мають невисокі рейтинги (рівень дитячої смертності – 22 ранг, середня очікувана тривалість життя при народженні – 23 ранг, ймовірність чоловіків дожити від 20 до 65 років – 19 ранг, ймовірність жінок дожити від 20 до 65 років – 18 ранг) і є нижчими за відповідні середні значення по Україні.

У блоці «Соціальне середовище» є певні позитивні зрушення. Так, у 2,6 рази (з 222,9 до 86,9 випадки на 100 тис. населення) зменшилася кількість хворих з вперше встановленим діагнозом алкоголізму і алкогольних психозів, розладу психіки та поведінки внаслідок вживання наркотиків та інших психоактивних речовин; якщо у міжрегіональному рейтингу у 2004 р. за цим показником область займала 25 ранг, то у 2013 р. – 8 ранг. У 1,7 рази (з 167,1 до 96,5 випадків на 100 тис. населення) скоротилася кількість хворих з вперше встановленим діагнозом активного туберкульозу, проте це значення залишається найгіршим по Україні (25 ранг). Також стабільно високим залишається значення показника-дестимулятора «Кількість померлих від навмисного самоушкодження», а за підсумками 2013 р. це вже остання, 25 сходинка рейтингу (2004 р. – 23 ранг; 2010 р. – 21 ранг). Усі інші показники цього бло-

ку також мають низьку рейтингову міжрегіональну оцінку (коефіцієнт злочинності – 21 ранг; кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, – 22 ранг; коефіцієнт підліткової народжуваності – 23 ранг).

За такими індикаторами блоку «Комфортне життя», як «Питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованою каналізацією та водовідведенням у сільській місцевості» (31,3%) та «Питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованим газопостачанням або підлоговою електроплитою у сільській місцевості» (95,8%) Херсонська область має одні з найкращих значень по Україні (3 ранги).

Забезпеченість житлом у містах зросла з 16,1 м² загальної площі у розрахунку на одну особу (18 ранг у 2004 р.) до 18,2 м² (13 ранг у 2013 р.). Також покращилася доступність до медичних послуг (планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів збільшилася з 187,9 до 195,3 відвідувань на 10 тис. населення), однак за цим показником область змістилася з 16-ї на 23 позицію міжрегіонального рейтингу.

Що стосується стану навколишнього середовища, то його оцінка щороку погіршувалася (з 0,574 до 0,460), а міжрегіональний ранг індикатора за досліджуваний період перемістився з 4-ї до 14 позиції.

Також погіршився (з 10-го до 16-го) ранг показника «Обсяг реалізованих населенню послуг (на 1 особу), грн», що показує обсяги спожитих населенням соціальних і соціально-побутових послуг (за винятком торгівлі та ресторанного господарства), а отже певною мірою характеризує як доступність послуг, так і можливість населення скористатись ними. Дослідження динаміки цього індикатора без урахування впливу інфляційної складової показало негативну тенденцію щодо зниження регіонального значення показника по відношенню до середньоукраїнського: 2004 р. – 0,921; 2005 р. – 0,980; 2006 р. – 0,967; 2007 р. – 0,973; 2008 р. – 0,937; 2009 р. – 0,852; 2010 р. – 0,826; 2011 р. – 0,843; 2012 р. – 0,837; 2013 р. – 0,712. Таким чином, зменшення рівня платоспроможності населення опосередковано «висвітлює» ще один проблемний аспект людського розвитку Херсонщини, а саме у сфері добробуту населення.

При аналізі показників блоку «Добробут», перш за все, звертає увагу різке скорочення частки домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість: з 14,35% (7 ранг у 2004 р.) до 2,87% (24 ранг у 2013 р.). Особливо негативно ситуація у Херсонській області виглядає на фоні динаміки середньоукраїнського значення цього показника (з 12,73% до 21,65% відповідно) та динаміки максимального значення по інших регіонах (з 24,47% до 53,91%).

Стабільно низьким залишається ранг показника «Валовий регіональний продукт на 1 особу» (21 ранг у 2004 р.; 22 ранг у 2013 р.). Хоча у абсолютному ви-

мірі його значення зросло з 4546 грн до 17910 грн³, динаміка цього модифікованого вартісного індикатора (відношення регіонального значення показника до середньоукраїнського) не свідчить про покращання добробуту населення Херсонщини: 2004 р. – 0,79; 2005 р. – 0,77; 2006 р. – 0,74; 2007 р. – 0,68; 2008 р. – 0,75; 2009 р. – 0,79; 2010 р. – 0,78; 2011 р. – 0,76; 2012 р. – 0,75; 2013 р. – 0,72. До речі, у сусідній Дніпропетровській області відповідне співвідношення у 2004 р. становило 1,50, у 2013 р. – 1,78.

У 2013 р. по Херсонській області рівень бідності за відносним критерієм (питома вага населення, еквівалентні сукупні витрати якого не перевищують 75% медіанного рівня) ненабагато перевищує середнє по країні значення (28,50% проти 26,60%), і наразі за цим показником-дестимулятором область займає 16 ранг. Найвищий рівень бідності на Херсонщині фіксувався у 2009 р. (50,28%), найнижчий – у 2011 р. (21,00%).

Показник, який характеризує рівень добробуту населення щодо можливості забезпечення продовольчими товарами – «Кількість мінімальних продуктових кошиків, що можна придбати на середньодушовий дохід в регіоні», – покращився з 2,18 у 2004 р. (8 ранг міжрегіонального рейтингу) до 3,30 у 2013 р. (але наразі це лише 18 ранг).

Досягнуто значного прогресу за показником «Питома вага домогосподарств, у яких були наявні всі предмети базового набору товарів тривалого користування (телевізор, холодильник, пральна машина); його значення за досліджуваний період зросло з 59,95% (13 ранг) до 86,57% (9 ранг) та вже перевищує середньоукраїнське значення (82,75%).

Починаючи аналіз показників блоку «Гідна праця» по Херсонській області, де вдалося покращити результати блокового індексу у 2013 р. (порівняно з 2004 р. та 2012 р.; див. рис. 3), треба зазначити, що у інших регіонах України значного прогресу за цим аспектом людського розвитку не зафіксовано. Якщо у 2004 р. найвища оцінка блоку «Гідна праця» поміж 25 регіонів становила 0,681 (середнє значення по Україні – 0,589), то у 2013 р. вона знизилася до 0,651 (середнє значення – 0,577). Тому у сфері забезпечення гідної праці Херсонщина має певні переваги серед інших регіонів, оскільки тут вдалося зберегти доволі високий рівень зайнятості населення (64,69% у 2013 р. проти 63,30% у 2004 р.); знизити рівень безробіття (8,59% проти 11,45% відповідно); зменшити відсоток працівників, які отримують зарплату менше 1,5 прожиткових мінімумів (36,26% проти 40,75%); зменшити частку працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам (15,9% проти 18,3%). У 2013 р. у міжрегіональному вимірі перелічені індикатори мають 10-й, 19-й, 23-й та 3-й ранги відповідно.

Значення показника «Співвідношення регіональної середньої заробітної плати до офіційної мінімальної», що характеризує відносний рівень стимулюючої і відтворювальної функції доходів від праці в регіоні, залишається стабільно низьким: 2004 р. – 2,09, що відповідало 18 рангу; 2013 р. – 2,02, або 24 ранг.

Рівень охоплення соціальним страхуванням на Херсонщині знизився з 80,97% (11 ранг у 2004 р.) до 53,70% (23 ранг у 2013 р.). Проте негативна тен-

денція щодо зниження відносної частки застрахованих серед зайнятого населення простежується майже у всіх регіонах країни (за виключенням Львівської та Сумської областей).

За блоком «Освіта» чотири з п'яти його показників демонструють позитивну динаміку, мають високий міжрегіональний рейтинг та перевищують відповідні середньоукраїнські значення за підсумками 2013 р. Так, рівень охоплення дошкільною освітою дітей 3–5 років досяг 83,4%⁴ (12 ранг / середнє значення по 25 регіонах – 81,3%), рівень охоплення шкільною освітою – 99,10% (9 ранг / 98,97% відповідно), частка осіб із вищою освітою серед населення 25 років і старше – 43,62% (13 ранг / 42,65%), середня тривалість навчання осіб 25 років і старше – 11,87 років (12 ранг / 11,84 років).

Щодо показника «Середній бал за результатами Зовнішнього незалежного оцінювання навчальних досягнень випускників шкіл»⁵, то, на жаль, динаміка його значень та міжрегіонального рейтингу мала негативну тенденцію: 2009 р. – 149,95 бали (14 ранг); 2010 р. – 149,37 бали (18 ранг); 2011 р. – 148,15 бали (21 ранг); 2012 р. – 147,90 бали (21 ранг); 2013 р. – 147,92 бали (22 ранг).

Отже, дослідження окремих аспектів людського розвитку Херсонської області показує, що найбільш проблемними сферами є стан соціального середовища та рівень добробуту населення. Вкрай актуальними залишаються питання профілактики запобігання розповсюдження туберкульозу серед уразливих груп населення, належний медичний, фінансовий і соціальний супровід хворих на туберкульоз та мультирезистентний туберкульоз. У діяльності правоохоронних органів та соціальних служб акцент має бути перенесено на превентивність багатьох заходів, особливо серед молоді та підлітків, сімей, які знаходяться у складних життєвих обставинах. Також необхідно сконцентрувати зусилля на підвищенні доступності і якості медичного обслуговування населення, удосконаленні первинної медико-санітарної допомоги, поліпшенні кадрового забезпечення закладів охорони здоров'я та модернізації їхньої інфраструктури [5]. Задля покращення добробуту населення регіональна політика має бути спрямована на прискорення економічного розвитку Херсонщини, формування сприятливого бізнесового та інвестиційного клімату. Адже високий рівень добробуту населення і є тією матеріальною основою, яка забезпечує якісний його розвиток.

Висновки з проведеного дослідження. За 2004–2013 рр. у Херсонській області досягнутий прогрес по багатьох індикаторах, що характеризують різні аспекти людського розвитку. Проте динаміка Індексу регіонального людського розвитку Херсонщини залишається недостатньою, аби значно покращити її рейтингові позиції серед інших регіонів України.

Проведене дослідження показало, що найбільш проблематичними сферами людського розвитку у Херсонській області є стан соціального середовища та рівень добробуту населення. Наголосимо, що у цілісній системі індикаторів людського розвитку показники блоків «Соціальне середовище» та «Добробут» найкраще піддаються впливу запобіжних та регуляторних заходів. Тому пріоритети регіональної політики полягають у: попередженні проявів девіантної поведінки в соціумі; зменшенні масштабів соціального сирітства; активізації соціальної роботи з цільовими групами населення; реалізації просвітницьких заходів у молодіжному середовищі через пропаганду здорового способу життя і продуктивних

³ Дані за 2013 р. попередні

⁴ Дані попередні

⁵ Розраховується як середній бал по всіх предметах та всіх учасниках тестування у регіоні за даними щорічних Офіційних звітів про проведення ЗНО Українського центру оцінювання якості освіти

зразків поведінки; розширенні доступу населення до якісного медичного обслуговування; пожвавленні економічних процесів у регіоні, створенні сприятливих можливостей для ділової активності та заохочення інвестицій; розширенні дохідних можливостей населення задля покращення його добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.
2. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) / відпов. за випуск Л.М. Черенько, О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – У 2-х томах. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
3. Регіональний людський розвиток: Статистичний бюлетень / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 62 с.
4. Макарова О.В. Регіональний індекс людського розвитку: причини та напрями удосконалення методики розрахунку / Макарова О.В., Гладун О.М. // Статистика України. – 2012. – № 1(56). – С. 10-15.
5. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна–2013: Національна доповідь / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, ПРООН. – К., 2013. – 176 с.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 369.03:368.01

Войтович Л.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВИХ ТА ПЕРЕСТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу основних видів безпеки, з якими стикаються страхові та перестрахові компанії у процесі своєї діяльності. Виділено фінансову, кадрову, інформаційну безпеку та їх особливості для страхових компаній. Виділено основні причини зацікавленості шахраїв у вітчизняному страховому ринку. Вивчено проблему рейтингування для страхових та перестрахових компаній в Україні. Проаналізовано основні методи управління безпекою страхових та перестрахових компаній.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, фінансова безпека, кадрова безпека, інформаційна безпека, методи управління безпекою.

Войтович Л.М. УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ И ПЕРЕСТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу основных видов безопасности, с которыми сталкиваются страховые и перестраховые компании в процессе своей деятельности. Выделены финансовая, кадровая, информационная безопасность и их особенности для страховых компаний. Выделены основные причины заинтересованности мошенников в отечественном страховом рынке. Изучена проблема рейтингования для страховых и перестраховочных компаний в Украине. Проанализированы основные методы управления безопасностью страховых и перестраховых компаний.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, кадровая безопасность, информационная безопасность, методы управления безопасностью.

Voytovych L.M. SAFETY MANAGEMENT OF INSURANCE AND REINSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

The main types of security faced by insurance and reinsurance companies in the normal course of business are analyzed in the article. The financial, personnel, information security and their characteristics for insurance companies are allocated. The main reasons for the interest of fraudsters in the domestic insurance market is dedicated. The problem of ranking for insurance and reinsurance companies in Ukraine is studied. The basic methods of safety management of insurance and reinsurance companies are analyzed.

Keywords: security, economic security, financial security, personnel security, information security, safety management methods.

Постановка проблеми. Сучасне економічне середовище дуже часто змушує менеджерів вітчизняних страхових компаній приймати управлінські рішення в умовах невизначеності, коли діяльність організації перебуває під загрозою впливу різного роду кризових ситуацій, результатом яких може стати зменшення їхньої фінансової стійкості, неплатоспроможність або навіть банкрутство. Конкурентна боротьба на страховому ринку загострює ці проблеми. Тому актуальним на сьогоднішній день стає забезпечення безпеки страхових та перестрахових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на значущість ефективної діяльності страхових та перестрахових компаній України, особливого значення набуває чітке й однозначне тлумачення безпеки страхових компаній, її видів та способів управління нею. Вагомий внесок у дослідження економічної та фінансової безпеки страхових компаній зробили такі вчені України і ближнього зарубіжжя, як А.М. Єрмошенко, М.І. Зубок, Н.Г. Мехеда, П.О. Нікіфоров, І.Ю. Постнікова, О.О. Охріменко, Р.І. Тринько, Н.В. Ткаченко, Н.В. Чередниченко та ін.

В Україні є достатньо комплексних спеціальних досліджень, присвячених проблематиці економічної та фінансової безпеки страхових компаній, проте, на жаль, вітчизняні науковці не мають однозначної відповіді щодо основних видів безпеки, характерних для страхових та перестрахових компаній. Усі вчені дотримуються власних поглядів щодо її видів і методів управління безпекою цих компаній.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад безпеки страхових та перестрахових компаній і виділення основних методів управління їх безпекою в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- дослідити сутність поняття «безпека страхової компанії»;
- охарактеризувати основні види та класифікацію безпеки страхових та перестрахових компаній;
- виділити методи управління безпекою страхових та перестрахових компаній в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У перекладі з грецької поняття «безпека» означає «володіти ситуацією» [2, с. 47]. Під безпекою люди розуміють певний стан дійсності, при якому відсутні будь-які загрози. Відсутність безпеки або процес її зниження трактується як загроза, явище та загрозливий процес для існування життя і його перспектив.

Безпека страхової компанії – це стан стійкої життєдіяльності, за якого гарантується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей страховика, захист від зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов функціонування.

Основними об'єктами захисту в страховій компанії є: фінансові ресурси, персонал страхової компанії, матеріальні засоби, інформаційні ресурси страхової компанії з обмеженим доступом. Основними елементами системи безпеки діяльності страхової компанії

е: заходи безпеки, технології безпеки, сили безпеки і засоби безпеки.

Економічну безпеку страхової та перестрахової компанії розглядатимемо як систему, що містить три рівні: на стратегічному рівні підсистему забезпечення економічної безпеки страхових компаній, а на тактичних рівнях – підсистеми організації економічної безпеки та управління економічною безпекою страхових та перестрахових компаній. У нашому дослідженні економічна безпека страхових компаній розглядається як інтеграційний механізм, який включає три чинники:

- безпечне функціонування – відсутність обставин, які потенційно можуть завдати економічній шкоди страховим компаніям або їх окремим елементам;

- стійкий розвиток – певний стан динамічної рівноваги, за якого страхова компанія здатна розвиватися в умовах впливу несприятливих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища;

- підвищення ринкової вартості компанії – підтримка вартості акціонерного капіталу (дивіденди) і збільшення курсової вартості акцій.

Завдання щодо управління цими чинниками економічної безпеки покладається на страховий менеджмент. Безпосередньо реалізація функцій страхового менеджменту здійснюється за допомогою трьох інструментів: корпоративне управління, ризик-менеджмент, сек'юритизація активів.

Отже, процес гарантування економічної безпеки страхової компанії становить єдиний організаційно-технічний комплекс, при формуванні якого розробляється концепція забезпечення безпеки та політика безпеки. В основі концепції безпеки лежать обов'язкові заходи, спрямовані на розробку плану дій із захисту економічної діяльності страхової компанії. Політика економічної безпеки страхової компанії визначає оптимальний спосіб використання комунікаційних та інформаційних ресурсів, правила доступу в офіс компанії, до конфіденційної інформації тощо.

Ми розглядатимемо три види економічної безпеки, з якими стикаються страхові та перестрахові компанії у процесі своєї діяльності і способи управління ними: фінансова безпека; кадрова безпека; інформаційна безпека.

Фінансова безпека страхової компанії – це її спроможність забезпечувати стійкість фінансово-економічного розвитку, платіжно-розрахункових відносин (зобов'язань) та основних фінансово-економічних параметрів; нейтралізувати вплив зовнішніх кризових ситуацій і навмисних дій агресивних чинників (держави, компаній, угруповань), тінювих структур на фінансову стійкість страхової компанії; попереджати виведення капіталів з-під контролю страховиків; попереджати конфлікти між власниками різних рівнів щодо розподілу та використання ресурсів страхової компанії.

Важливим чинником у забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії є законодавчо закріплений обов'язок інститутів влади створювати механізми захисту національних фінансово-економічних інтересів і протидіяти впливу зовнішніх і внутрішніх загроз.

Серед внутрішніх заходів забезпечення фінансової безпеки страховими компаніями здійснюються [3, с. 90]:

- забезпечення інформаційної безпеки;
- налагодження чіткої схеми дій страхових підрозділів і головних спеціалістів та контролю за їх дотриманням;

- фінансовий аналіз клієнтів до укладення договору страхування та попередження різних шахрайств за допомогою новітніх технологій;

- створення, ведення та використання «чорних списків» несумлінних клієнтів;

- проведення роботи щодо підвищення рівня страхової культури населення.

У фінансовому менеджменті страхових та перестрахових компаній існує низка оперативних методів оздоровлення компанії та збереження достатнього рівня її фінансової стійкості та платоспроможності. Система цих методів у практиці фінансів страховика базується на управлінні основними чинниками, які й визначають стійкість страхової компанії та одночасно можуть виступати критеріями для кількісної та якісної оцінки рівня фінансової безпеки страхової та перестрахової компаній: розмір власних коштів; виважена тарифна політика; збалансований страховий портфель; величина страхових резервів, адекватна сумі взятих страховиком на себе зобов'язань; перестраховування; розміщення страхових резервів [6, с. 58].

Таким чином, визначення місця фінансової безпеки страхової компанії, основних загроз діяльності інститутів страхового ринку мають важливе значення для системи фінансового управління страховика, є основою для розроблення ним стратегічних цілей та вибору шляхів їх досягнення.

Кадрова безпека страхової компанії – це правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом [7, с. 42]. Це генеральний напрям кадрової політики, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з опрацювання цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального і високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги страхового ринку з урахуванням стратегії розвитку страхової компанії.

Кадрова безпека страхової компанії може включати такі підвиди [8]:

- кар'єрна безпека (професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників страхової компанії, заохочення у підвищенні своєї кваліфікації до вимог функціональних обов'язків, отримання шансів для самореалізації на робочому місці);

- технологічна безпека (система аналізу та прогнозування, спрямована на створення сучасного обладнання робочого місця, новітніх технологій, використання передового досвіду);

- інтелектуальна безпека (рівень володіння сучасними страховими термінами, впровадження новацій у розвиток персоналу страхової компанії, підвищення рівня професійних знань, навичок, умінь, стимулювання прояву ініціативи та здібностей шляхом створення гнучкої системи преміювання у відповідності з розвитком науково-технічного прогресу);

- естетична безпека (проведення загальноосвітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; мотивація задоволення персоналу своєю роботою; покращення власного іміджу кожного працівника);

- адміністративно-незалежна безпека (гарантування об'єктивного оцінювання результатів праці та виявлення потенціалу кожного працівника страхової компанії, неможливість призначення непідготовлених і некомпетентних кадрів, що знаходяться у родинних стосунках із власниками (засновниками,

акціонерами та ін.) страховика, на керівні посади, на які заслужено претендують перспективні та досвідчені співробітники).

Часто працівники не знають своїх перспектив у певному колективі, що свідчить про неправильну роботу з персоналом. Відсутність планування і контролю кар'єри у страховій компанії є вагомою загрозою кадровій безпеці. Планування і контроль ділової кар'єри є важливими складовими кадрової політики тому, що, починаючи з моменту прийняття працівника у страхову компанію і закінчуючи ймовірним звільненням з роботи, необхідно організувати плано-мірне горизонтальне та вертикальне його просування за системою посад чи робочих місць.

Згідно з Е. Мейо, управління кар'єрою – це процес, завдяки якому кар'єра окремих співробітників планується з метою задоволення комерційних інтересів організації, а також переваг та інтересів кожного окремого співробітника. В управління кар'єрою Е. Мейо включає [7, с. 44]:

- процеси планування індивідуальної кар'єри (професійні консультації, робочі групи щодо планування кар'єрного розвитку, плани саморозвитку співробітника, виявлення кар'єрного ресурсу);
- процеси спільного планування кар'єри (аналіз оцінок і рівня розвитку, центри оцінки потенціалу, центри розвитку, спільне планування кар'єри);
- організаційні процеси (процес призначення, системи кар'єра/ступінь, планування наступності, безперервності кар'єри, реклама шляхів можливого розвитку, планування потреби у робочій силі, спеціальні схеми швидкого просування для перспективних співробітників).

Отже, кадрова безпека страхової компанії є складовою економічної безпеки, яку варто досліджувати як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для страховика дії чи обставини попереджені або зведені до такого рівня, за якого вони не спроможні завдати шкоди встановленому порядку функціонування страхової компанії, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненню страховиком стратегічних цілей.

Інформаційна безпека страхової компанії полягає у комплексі дій з пошуку, оброблення та поширення інформації в інтересах учасників страхових відносин. В основу інформаційної безпеки має бути покладено заходи захисту інформації в засобах і мережах її передання та обробки, а також створення відповідної нормативної бази з метою регулювання порядку доступу, зберігання і використання інформації страхової чи перестрахової компанії.

Інформаційна безпека може включати три основні напрями [4, с. 289]:

- спостереження: стратегічний моніторинг, вивчення та аналіз веб-сайтів, економічні, геополітичні та соціально-економічні дослідження тощо;
- активні заходи із: забезпечення ідентифікації та відбору фахівців страхової компанії, розслідування в економічній сфері, протидії недобросовісній конкуренції;
- консультації із: створення інформаційних груп за напрямами; моделювання ситуацій, проведення спеціалізованих нарад.

Страхова компанія зобов'язана своєчасно надавати клієнту відповідну об'єктивну інформацію з метою прийняття ним зваженого свідомого рішення; інформувати клієнтів про страхову послугу та будь-які ризики неупередженим та зваженим способом; інформувати клієнта про його обов'язки та обов'язки постачальника послуг. Клієнтам страхової компа-

нії повинна бути надана інформація про: страховика, посередника і його правовий статус (страховий агент, страховий брокер); страхову послугу (перелік ризиків, що покриваються страхуванням, страхова сума, умови страхування, винятки із страхування, страховий тариф тощо; додаткові страхові збори та очікуваний прибуток (якщо передбачено договором); розгляд скарг та інші договірні умови).

Одним із проявів неконкурентних дій є неправомірне використання відомостей, що становлять комерційну таємницю суб'єкта господарювання. Згідно зі ст. 505 Цивільного Кодексу України, комерційною таємницею вважається інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових невідома та не легкодоступна для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить [11].

При визначенні складу комерційної таємниці необхідно виходити з економічної вигоди і безпеки страховика. Занадто таємна діяльність страхової компанії може обернутися втратою прибутку через те, що умови ринку вимагають широкої реклами. Однак зневажливе ставлення до комерційної таємниці також може призвести до негативних результатів. Американські фахівці доводять, що втрата 20% інформації з обмеженим доступом призводить до банкрутства страхових компаній у 60 випадках із 100 [9, с. 83].

Світовий досвід свідчить, що 15% страхових випадків пов'язані з шахрайськими діями клієнтів страхових компаній, що і притаманно для України. Можна виділити для вітчизняного страхового ринку причини, що впливають і сприяють вибору шахраями саме страхових компаній [10, с. 150]:

- відсутність належного рівня страхової культури населення;
- відсутність спеціальних цивільно-правових норм, що передбачають відповідальність за скоєння злочинів у страховій сфері;
- відсутність учбово-методичних і теоретичних розробок виявлення та розслідування злочинів у сфері страхування;
- недостатнє висвітлення у засобах масової інформації фактів розкриття злочинів по відношенню до страхових компаній.

Інформація, що є результатом інформаційно-аналітичної роботи у страховій компанії, має висвітлювати вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на рівень економічної безпеки страхової компанії. Без цих даних є неможливим налагодження моніторингу за станом безпеки. Основними джерелами інформації для здійснення моніторингу стану фінансової безпеки страхової компанії є дані бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і звітності. На сьогодні більшість вітчизняних страхових компаній використовують такі автоматизовані програми та бази даних. На рівні Міністерства фінансів України співробітники Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринку фінансових послуг, працюють з програмним продуктом «Автоматизована система «Фінансове управління», яка покликана вести базу даних з основних показників діяльності страховиків України.

У процесі інформаційно-аналітичного забезпечення важливим є здійснення прогнозування, яке передбачає події у фінансовій діяльності страхової компанії на майбутнє та підтримує фінансову безпеку страховика на належному рівні.

Отже, створення системи інформаційного забезпечення є необхідною умовою для правильної та опе-

ративної оцінки рівня безпеки страхової компанії, прогнозування можливих внутрішніх та зовнішніх загроз діяльності страхових та перестрахових компаній, дотримання достатності фінансових ресурсів для своєчасного погашення страхових зобов'язань і вироблення ефективних управлінських рішень у процесі управління нею.

Питання безпеки, особливо у сфері фінансової діяльності, безпосередньо пов'язані з ризиками, причому в умовах глобалізації особливо зростає небезпека великих ризиків. Для вирішення цих питань використовується такий фінансовий інструмент, як перестраховування. Сучасні перестрахові компанії – це організації з великим капіталом, які збільшують свої активи за рахунок попиту на послуги перестраховування.

Кожна страхова компанія самостійно визначає собі партнерів з перестраховування. Сьогодні страхові компанії обирають лише відомих перестраховиків, щоб отримувати якісні перестрахові послуги, а також бути абсолютно впевненими в платоспроможності і чесності контрагента. Вітчизняні страхові та перестрахові компанії часто прагнуть перестраховувати свої ризики у зарубіжних перестраховиків. У таких умовах підвищується відповідальність при виробленні важливих напрямів, які б забезпечували безпеку тих рішень, що приймаються на ринку перестраховування. При формуванні безпеки варто було б застосовувати механізм відповідальності, який спиратиметься на розроблення кількісних та якісних параметрів економічної безпеки, моніторинг та прогнозування чинників, визначаючих виникнення загроз економічної безпеки у сфері перестраховування. Потрібно проводити глибокі дослідження у системі забезпечення безпеки на ринку перестраховування і виявлення для цих цілей тенденцій і можливостей розвитку загроз, пошуку оптимальних шляхів їх подолання.

В якості найбільш суттєвих питань у системі безпеки перестраховування і страхування уже сьогодні потрібно вирішувати проблему формування і розвитку інститутів фінансової інфраструктури і координації їх вітчизняної діяльності з міжнародними організаціями, у тому числі рейтинговими агентствами. Сутність проблеми рейтингування в тому, що вітчизняні компанії звертаються у міжнародні рейтингові агентства під впливом заборони співпраці з нерейтинговими (низькорейтинговими) компаніями. З одного боку, їхні рейтинги представляють собою відносно незалежну оцінку фінансового стану конкретної страхової компанії, її менеджменту, можливостей виконати прийняті зобов'язання у коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі; орієнтир для клієнтів та акціонерів; хорошу рекламу. З іншого боку – за власні кошти страхова або перестрахова компанія стає заручником оцінки рейтингового агентства. Якщо оцінка рейтингової компанії була негативною, то навколо оцінюючої компанії піднімається паніка, яка несе за собою часто безпідставну втрату капіталу та клієнтів. Рейтингові агентства не несуть жодної відповідальності за свої оцінки, а компанії суттєво страждають від їх негативних відгуків [1, с. 44].

До основних методів управління безпекою страхових та перестрахових компаній віднесемо:

– адміністративні – методи, що реалізуються шляхом прямого впливу керівників страхових компаній на підлеглих через накази, розпорядження, вказівки, різні положення, правила, нормативи, які організаційно регламентують діяльність підлеглих осіб;

– економічні – методи, через непрямий вплив яких на джерела та чинники небезпеки створюється ефективний механізм захисту (оплата праці, вартість страхової послуги, страхове відшкодування, дивіденди, податки);

– маркетингові – методи, спрямовані на вичення страхового ринку з метою впливу на нього, а також на конкурентну стратегію, яка повинна дозволити страховій компанії забезпечити безпечний розвиток у ринковому середовищі;

– організаційні – методи, які підтримують та активізують організаційні структури, покращують порядок у страховій компанії (оптимізація структури страхової компанії і всіх її функцій, розроблення стратегічних планів розвитку і визначення шляхів їх здійснення, забезпечення збуту страхових послуг, створення страхових комунікацій та інфраструктури, управління фінансовими потоками);

– соціально-психологічні – методи, які ґрунтуються на використанні моральної зацікавленості працівника в отриманні суспільного визнання його трудового внеску у діяльність страхової компанії (гуманізація праці, психологічне спонукання, порозуміння між підлеглими та керівниками).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, економічна безпека страхових та перестрахових компаній тісно пов'язана з різного роду загрозами і ризиками, яких можна уникнути за допомогою диверсифікації, фінансово-кредитного забезпечення, перевірки партнерів по бізнесу, захисту комерційної таємниці. Структура економічної безпеки включає в себе достатньо фінансово-економічних ресурсів для забезпечення потрібного рівня безпеки країни, забезпечення ефективного розвитку економіки. Одним із фінансових інститутів, які можуть вирішити проблеми саме такого характеру, є перестраховування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постникова І.Ю. Экономическая безопасность. Особенности ее проявления в перестраховании / И.Ю. Постникова // *Финансы*. – 2009. – № 7. – С. 44-47.
2. Ермошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій / А.М. Ермошенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 4(34). – С. 46-51.
3. Накіфоров П.О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П.О. Накіфоров, С.С. Кучерівська // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 86-90.
4. Тринько Р.І. Страхування в системі економічної безпеки : монографія / Р.І. Тринько. – Львів : ЛьвДУВС, 2008. – 328 с.
5. Охріменко О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємництво) : навч. посібник / О.О. Охріменко. – К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2005. – 416 с.
6. Ермошенко А.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки страхових організацій / А.М. Ермошенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 9(39). – С. 56-61.
7. Мехеда Н.Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки / Н.Г. Мехеда, А.І. Маренич // *Фінансовий простір*. – 2010. – № 2(6). – С. 38-45.
8. Череди́ченко Н.В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Череди́ченко. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc>.
9. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності : навч. посібник / М.І. Зубок. – Київ : КНЕУ, 2002. – 190 с.
10. Ткаченко Н.В. Фінансова небезпека страхового шахрайства / Н.В. Ткаченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 12(30). – С. 147-153.
11. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року, № 435-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.

УДК 339.544

Дем'янюк О.Б.

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільського національного економічного університету

СПЕЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ У ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТОВАРОВИРОБНИКА НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

Охарактеризовано міжнародний та вітчизняний досвід застосування спеціальних (захисних) заходів для захисту національних виробників. Проаналізовано наслідки запровадження спеціальних заходів щодо імпорту товарів для українських товаровиробників. Запропоновано напрями вдосконалення застосування таких заходів у контексті захисту національних інтересів та загальносвітових тенденцій.

Ключові слова: спеціальне розслідування, спеціальні заходи, спеціальне мито на імпорт товарів, спеціальна квота на імпорт товарів, національний товаровиробник.

Дем'янюк О.Б. СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРЫ В ЗАЩИТЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Охарактеризованы международный и отечественный опыт применения специальных (защитных) мер по защите национальных производителей. Проанализированы последствия введения специальных мер относительно импорта товаров для украинских товаропроизводителей. Предложены направления совершенствования применения таких мер в контексте защиты национальных интересов и общемировых тенденций.

Ключевые слова: специальное расследование, специальные меры, специальная пошлина на импорт товаров, специальная квота на импорт товаров, национальный товаропроизводитель.

Demianiuk O.B. SPECIAL MEASURES AT PROTECTION OF NATIONAL MANUFACTURER ON THE DOMESTIC MARKET

International and domestic experience in using of special (protective) measures for the domestic producers protection has characterized. The implications for Ukrainian producers of special imports measures are analyzed. In the context of the national interests protection and global trends, directions of the such measures improvement are proposed.

Keywords: special investigations, special measures, special duty, special quotas, national producer.

Постановка проблеми. Інтеграція економіки України до світогосподарської системи загострює проблему конкурентної боротьби вітчизняних та іноземних товаровиробників на внутрішньому та зовнішніх ринках, а також впливає на економічні відносини між державами і на заходи, які вони застосовують у зовнішньоторговельній політиці для захисту національного товаровиробника. Для захисту внутрішнього ринку від надмірного імпорту товару, який конкурує з подібним вітчизняним товаром, що викликаний змінами ринкової кон'юнктури та конкурентного середовища, держави можуть вдаватися до застосування торговельних санкцій у вигляді захисних (відповідно до вітчизняного законодавства – спеціальних) заходів щодо імпорту таких товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування спеціальних заходів для захисту національного товаровиробника на сучасному етапі розглядали ряд науковців та практиків, зокрема З. Опейда [1], С. Осика [2], Т. Осташко [3], О. Панфілова [4], Я. Петров [5] та ін., які більшою мірою приділяли увагу міжнародному механізму здійснення такого захисту або захисту окремих галузей.

Постановка проблеми. Актуальні питання, пов'язані із захистом національного товаровиробника на внутрішньому ринку через застосування спеціальних заходів, на сьогодні розглянуті недостатньо, зокрема в частині вивчення та аналізу вітчизняної практики захисту інтересів українських товаровиробників від несприятливого впливу зарубіжної конкуренції за одночасного збереження на внутрішньому ринку справедливих умов конкуренції для товарів незалежно від країни імпорту та оцінки наслідків застосування таких заходів для національних товаровиробників.

Мета статті – на основі аналізу міжнародного та вітчизняного досвіду використання спеціальних (захисних) заходів для захисту національних товаровиробників та наслідків їх запровадження в Україні

запропонувати напрями вдосконалення застосування таких заходів у контексті захисту національних інтересів та загальносвітових тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування спеціальних обмежуючих інструментів для захисту внутрішнього ринку від несправедливої торговельної практики є дозволим виключенням із загального режиму найбільшого сприяння Світової організації торгівлі (СОТ), які дають державі можливість швидко та ефективно відповідати на прояви недобросовісної конкуренції або негативні економічні фактори в сфері зовнішньої торгівлі.

Україна, вступивши до СОТ, ратифікувала угоди, якими регулюються питання порушення та проведення антидемпінгового, антисубсидійного і спеціального розслідувань та застосування за їх результатами відповідних обмежувальних та захисних заходів, а також виробила власне національне законодавство щодо врегулювання цих питань.

У практиці СОТ антидемпінгові та компенсаційні заходи застосовуються за результатами проведення відповідних розслідувань, що порушуються для протидії недобросовісній конкуренції з боку торгових партнерів через використання демпінгу та адресних (у вітчизняному законодавстві – нелегітимних) субсидій відповідно, тоді як захисні (спеціальні) заходи вважаються заходами надзвичайного характеру та застосовуються для подолання тенденцій зростання імпорту відносно обсягів виробництва і споживання певних товарів. Тобто на відміну від антидемпінгових та компенсаційних спеціальні заходи є заходами проти чесної торгівлі та можуть застосовуватися тільки у надзвичайних/виняткових випадках.

Надзвичайний/винятковий характер спеціальних заходів підтверджується статтею XIX «Надзвичайні дії щодо імпорту окремих товарів» Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка дозволяє країнам застосовувати обмеження імпорту з метою захисту пев-

них видів виробництва від непередбачених або несподіваних обставин, які виникли у результаті заходів щодо лібералізації торгівлі [6] та Угоди про захисні заходи (далі – Угода) [7], ухваленої на підставі статті XIX ГАТТ. За міжнародним законодавством країна-імпортер може застосовувати захисні заходи по відношенню до певного товару (включаючи відкликання або зміну тарифної поступки або часткове припинення виконання зобов'язання, у тому числі і в рамках преференційних угод) після встановлення того, що імпорту товару збільшується у значних обсягах, збільшення імпорту відбулося в результаті непередбачених обставин та спричиняє або загрожує спричинити серйозну шкоду вітчизняним виробникам аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів [6].

Варто зазначити, що дозволене застосування захисних заходів у межах Угоди має певні межі, обумовлені необхідністю збільшення, а не обмеження конкуренції на міжнародних ринках, а також стимулюванням реструктуризації в ураженій промисловості. Захисні заходи, відповідно до Угоди, запроваджуються тимчасово, тобто країна – член СОТ повинна застосовувати захисні заходи лише у тій мірі та протягом такого періоду часу, який є необхідним для попередження або усунення серйозної шкоди, а також для сприяння процесу перебудови галузі [7], а національне виробництво мало певний час для пристосування до нових умов конкуренції.

За міжнародним та вітчизняним законодавством застосуванню захисних (спеціальних) заходів передують порушення та проведення відповідного розслідування. Офіційна статистика СОТ (див. рис. 1) свідчить про те, що за період з 1995 по 2013 рр. країнами – членами СОТ було ініційовано 271 захисне розслідування, за результатами яких застосовано 130 захисних заходів. Причому закономірності порушення і проведення спецрозслідувань та застосування таких заходів у межах СОТ не спостерігається.

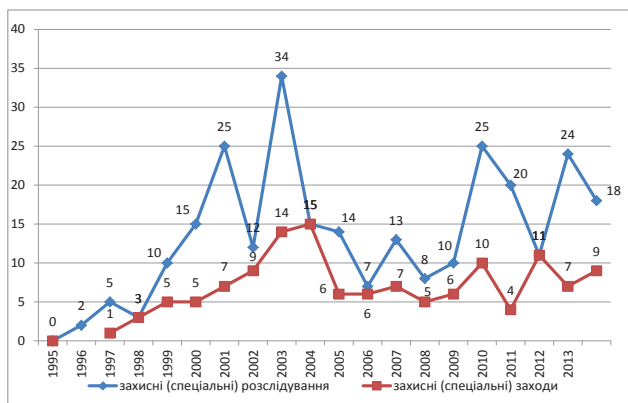


Рис. 1. Кількість ініційованих захисних (спеціальних) розслідувань та застосованих захисних (спеціальних) заходів країнами – членами СОТ у 1995-2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Щодо вітчизняного механізму застосування спеціальних заходів, то він визначається Законом України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», що відповідає міжнародним стандартам та вимогам Угоди про захисні заходи СОТ. Відповідно до цього закону, порушення та проведення спеціальних розслідувань, пов'язаних із розслідуванням фактів зростання імпорту в Україну, що заподіє значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробни-

ку подібного або безпосередньо конкуруючого товару та застосування спеціальних заходів (попередніх та остаточних), здійснюється уповноваженими на це центральними органами виконавчої влади – Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку), Державною фіскальною службою України (ДФСУ) та Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі (Комісією) відповідно до наданих їм повноважень у цій сфері [9].

Рішення про порушення спеціального розслідування приймається Комісією на підставі інформації, поданої Мінекономрозвитку про тенденції зростання обсягів імпорту в Україну певних товарів, яку воно може отримати:

- від ДФС України;
- зібрати самостійно;
- на підставі заяви від національного товаровиробника до Мінекономрозвитку, що містить клопотання про застосування щодо імпорту в Україну спеціальних заходів.

Подана Мінекономрозвитку інформація щодо товарів, які є об'єктом розслідування, повинна містити обґрунтовані докази наявності того, що у період розслідування (період розслідування становить, як правило, від 1-го до 3-х років) [9]:

1) обсяг імпорту в Україну товару (товарів) значною мірою зростає стосовно обсягів виробництва чи споживання в Україні подібних або безпосередньо конкуруючих товарів;

2) мало місце значне зниження ціни імпорту в Україну цього товару (товарів) стосовно ціни подібного товару в Україні.

За умови достатності доказів Комісія приймає рішення про порушення спеціального розслідування і доручає Мінекономрозвитку провести таке розслідування та опублікувати інформацію про порушення спеціального розслідування у газеті «Урядовий кур'єр». Строк проведення спеціального розслідування не повинен перевищувати 270 днів від дати його порушення, а за надзвичайних обставин цей строк може бути продовжений до 330 днів [9].

За вітчизняним законодавством спеціальними заходами щодо імпорту товарів, що можуть використовуватися в Україні та запроваджуються рішенням Комісії у процесі та за результатами спеціального розслідування, є:

- попереднє спеціальне мито щодо імпорту в Україну, яке запроваджується за умови, що Мінекономрозвитку попередньо встановлено, що існують обставини, що вимагають негайного застосування попередніх спеціальних заходів та (або) існують достатні докази, що зростання обсягу імпорту в Україну заподіяло значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди, що базуються на фактичних даних;

- запровадження режиму нагляду або режиму регіонального нагляду за імпортом в Україну, який застосовується, коли у процесі спеціального розслідування Мінекономрозвитку встановлюється загроза заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику внаслідок тенденцій зростання обсягу імпорту в Україну товару (товарів) незалежно від країни походження та експорту;

- запровадження режиму квотування імпорту в Україну, який застосовується за кінцевими результатами спеціального розслідування, якщо встановлено, що зростання обсягу імпорту в Україну відбувається у таких розмірах та (або) у такі строки або на таких умовах, що заподіюється або існує загроза заподіяння значної шкоди, з метою захисту національних інтересів;

– установа спеціального мита щодо імпорту в Україну (остаточного), яке запроваджується за умов визначених як для режиму квотування.

Крім того, за Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», запровадження спеціального мита в Україні може виступати як захід у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань, що обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України [10].

Спеціальне мито справляється у відповідному розмірі та у кожному випадку окремо на недискримінаційній основі, незалежно від країни експорту і незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), які справляються при імпорті в Україну [9].

Відповідно до вітчизняного законодавства, спеціальні заходи застосовуються протягом періоду, необхідного для запобігання або усунення наслідків значної шкоди та полегшення процесу економічного пристосування національного товаровиробника до умов конкуренції. Цей період не може перевищувати 4-х років, якщо тільки він не продовжений у тому разі, коли Комісією встановлено, що продовжує існувати потреба у застосуванні заходів для запобігання або усунення наслідків значної шкоди або є докази того, що зацікавлений національний товаровиробник перебуває у процесі адаптації до умов конкуренції. У разі, коли строк застосування спеціальних заходів перевищує один рік, такі заходи повинні бути поступово лібералізовані через регулярні (рівні) інтервали протягом строку їх застосування [9].

Як і в світі, так і в Україні спеціальні заходи запроваджуються значно рідше, аніж інші (антидемпінгові чи компенсаційні) обмежувачі заходів. Протягом 2010–2014 рр. застосовувалися такі спеціальні заходи щодо імпорту товарів в Україну (див. табл. 1) [11].

Проаналізуємо передумови та наслідки застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів, наведених у таблиці 1. Проведення спеціального роз-

слідування щодо імпорту труб сталевих безшовних обсадних та насосно-компресорних (далі – сталеві безшовні труби) здійснювалося ще з 2007 року з ініціативи ВАТ «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» та ЗАТ «Інтерпайп Нікопольський завод безшовних труб «Ніко Т'юб». Заявник стверджував, що протягом періоду розслідування 2004–2006 рр. імпорт в Україну сталевих безшовних труб зростає і це зростання відбувалося на таких умовах і в таких обсягах, що заподіяло шкоду національному товаровиробникові. За результатами розслідування були застосовані спеціальні заходи на 3 роки у вигляді квоти, розмір якої протягом 1 року складав 14 504 тони та збільшувався на 5% та 10% на наступні 2 роки відповідно [12]. Та у 2011 році було продовжено строк застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну цього товару [13], у зв'язку з існуванням необхідності у застосуванні спеціальних заходів для запобігання заподіяно значної шкоди національному товаровиробникові.

На підставі інформації групи компаній «Інтерпайп» та матеріалів Мінекономрозвитку Комісією прийнято рішення про продовження строку застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну труб сталевих безшовних обсадних і насосно-компресорних незалежно від країни походження та експорту на 6 місяців з 01.10.2014 р. по 31.03.2015 р. [14], оскільки продовжує існувати потреба у застосуванні заходів для запобігання заподіяно значної шкоди національному товаровиробникові та наявні докази підтверджують, що національний товаровиробник перебуває у процесі адаптації до умов конкуренції.

Щодо спеціальних заходів у 2012 році, то наприкінці листопада 2012 р. рішенням Комісії скасовано спеціальне мито на імпорт сірників у країну незалежно від країни походження та експорту [15], із наголошенням на тому, що продовження таких спеціальних заходів суперечить національним інтересам України. Хоча перед цим на початку листопада 2012 р. Міжвідомча комісія з міжнарод-

Таблиця 1

Спеціальні заходи щодо імпорту товарів в Україну, незалежно від країни походження, у 2010–2014 рр. [11]

№ з/п	Назва товару	Термін дії заходів	Діючі заходи
1.	Труби сталеві безшовні обсадні та насосно-компресорні	з 10.2011 по 10.2014 (Термін дії спеціальних заходів подовжено на 3 роки) з 01.10.2014 по 31.03.2015 (Термін дії спеціальних заходів подовжено на 6 місяців)	Річний обсяг спеціальної квоти на імпорт в Україну труб становить 16753 тонн на четвертий річний період, 17591 тонн на п'ятий річний період та 18471 тонн на шостий річний період.
2.	Сірники	з 11.2009 по 11.2012	Спеціальне мито у розмірі 11,3%
3.	Автомобілі легкові	з 04.2013 по 04.2016	Спеціальні заходи застосовуються щодо імпорту в Україну залежно від робочого об'єму циліндрів двигуна: <i>понад 1000 см³, але не більш як 1500 см³ у розмірі 6,46%; понад 1500 см³, але не більш як 2200 см³ у розмірі 12,95%.</i> Лібералізація спеціальних заходів: <i>понад 1000 см³, але не більш як 1500 см³, які класифікуються згідно з УКТЗЕД за кодом 8703 22 10 00: через 12 місяців із дня застосування спеціальних заходів – 4,31%; через 24 місяці з дня застосування спеціальних заходів – 2,15%; понад 1500 см³, але не більш як 2200 см³, які класифікуються згідно з УКТЗЕД за кодом 8703 23 19 10: через 12 місяців із дня застосування спеціальних заходів – 8,63%; через 24 місяці з дня застосування спеціальних заходів – 4,32%.</i>
4.	Посуд та прибори столові або кухонні з фарфору	з 05.2014 по 05.2017	Спеціальні заходи застосовано шляхом запровадження спеціального мита, розмір ставки якого становить: із дня застосування – 35,6%; через 12 місяців – 32%; через 24 місяці – 28,8%.

ної торгівлі з 06.11.2012 року продовжила застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну сірників до листопада 2015 року, встановивши розмір ставки спеціального мита на рівні [16]: 10,17% на період 06.11.2012–05.11.2013 рр., 9,15% на період 06.11.2013–05.11.2014 рр., 8,24% на період 06.11.2014–05.11.2015 рр.

Взагалі щодо застосування особливих видів мита щодо сірників, то Україна спочатку ввела антидемпінгові мита на імпорт сірників із Росії та Білорусі ще з 27 вересня 2003 р. на 5 років. По завершенні строків застосування антидемпінгового мита щодо імпорту сірників було ініційоване держпідприємством «Рівненська сірникова фабрика» та ТОВ «Українська сірникова фабрика» (Рівненська обл.) спеціальне розслідування відносно імпорту цього товару в Україну та порушено спецрозслідування 26 листопада 2008 року. У результаті з 6 листопада 2009 року на три роки було введено спеціальне мито на імпорт сірників в розмірі 11,3% незалежно від країни походження або імпорту [17]. Основним виробником сірників в Україні є ТОВ «Українська сірникова фабрика» (Березне Рівненської обл.), хоча обидва підприємства – ініціатори спецрозслідування перебували на одній території і працювали за договором про спільне виробництво.

У такій ситуації дане спеціальне розслідування іноземні конкуренти могли б кваліфікувати як розслідування, що має протекціоністський характер, оскільки ініціатором спеціального розслідування був нацвиробник-монополіст на ринку сірників, що більшою мірою могло б сприяти монополізації національного ринку сірників, аніж вирівнюванню умов міжнародної торгівлі. Однак, як показують останні події у цій галузі, застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну сірників не вдалося захистити і підтримати національного виробника сірників, оскільки Господарський суд Рівненської області ухвалою ще від 21.12. 2010 р. почав банкрутство ДП «Рівненська сірникова фабрика» та 28.08.2013 р визнав його банкрутом. За умов банкрутства державного підприємства виробництво сірників в Україні монополізовано приватною фірмою ТОВ «Українська сірникова фабрика».

Зловживання національних товаровиробників своїм правом ініціювати торговельні розслідування і їхні протекціоністські мотиви підтверджуються і розпочатим у червні 2011 р. спеціальним розслідуванням імпорту легкових автомобілів [18].

У 2012 році було завершено спеціальне розслідування щодо імпорту в Україну легкових автомобілів, ініційоване Асоціацією українських автовиробників «Укравтопром», у якій вважають, що надмірний імпорт легкових автомобілів не дає розвиватися вітчизняному виробнику. З 13 квітня 2013 р. спеціальне мито щодо імпорту легкових автомобілів застосовується в доповнення до існуючого 10% мита при імпорті в Україну легкових автомобілів незалежно від країни походження та експорту, за ставками, залежно від робочого об'єму циліндрів двигуна [19], а саме за ставкою 6,46% для робочого об'єму циліндрів двигуна понад 1000 см³, але не більш як 1500 см³ та за ставкою 12,95% для робочого об'єму циліндрів двигуна понад 1500 см³, але не більш як 2200 см³.

Крім того, з березня 2014 р. Комісією було прийнято рішення щодо необхідності лібералізації спеціальних заходів щодо імпорту в Україну легкових автомобілів незалежно від країни походження та експорту через зниження ставок спеціального мита протягом наступних 2-х років, а саме для робочого об'єму циліндрів двигуна понад 1000 см³, але не

більш як 1500 см³ ставка спеціального мита становитиме через 12 місяців із дня застосування спеціальних заходів – 4,31% і через 24 місяці з дня застосування спеціальних заходів – 2,15%; для робочого об'єму циліндрів двигуна понад 1500 см³, але не більш як 2200 см³ – через 12 місяців з дня застосування спеціальних заходів – 8,63%; через 24 місяці з дня застосування спеціальних заходів – 4,32% [20].

На жаль, на сьогодні вітчизняна автомобільна промисловість є практично неконкурентоспроможною, особливо в сегменті легкових автомобілів. Як видно з рис. 2, обсяги продажів нових легкових автомобілів в Україні за аналізований період постійно зростають (крім 2013 р.) і очевидно, що ці зростання відбуваються за рахунок імпортованих автомобілів. Тоді як виробництво автотранспортних засобів в Україні з 2011 року демонструє негативну динаміку. У 2012 році легкових автомобілів в Україні виробили на 29% менше, ніж у 2011 році, тоді як попит на легкові автомобілі зріс на 13%, а падіння попиту на нові легкові автомобілі у 2013 році на 10% відбувалося меншими темпами, аніж виробництво, оскільки виробництво знизилося на 34%.

У рішенні Комісії, прийнятому на підставі наданих висновків Мінекономрозвитку в рамках проведеного спеціального розслідування щодо імпорту в Україну нових легкових автомобілів при визначенні тенденцій впливу імпорту легкових автомобілів в Україну на національного товаровиробника та наявність причинно-наслідкового зв'язку між зростаючим імпортом в Україну цього товару та загрозою заподіяння значної шкоди національному товаровиробникові, зазначено, що у 2010 році частка обсягу імпорту автомобілів у співвідношенні з виробництвом вітчизняних автомобілів збільшилася на 37,9% у порівнянні з 2008 роком. При цьому основні країни-постачальники автомобілів у 2010 році збільшили постачання: Японія – на 15%, Туреччина – на 17%, Румунія – на 33%, Корея – на 79%, Німеччина – на 197%. Крім того, у 2010 році в порівнянні з 2008 роком обсяг виробництва вітчизняних підприємств знизився на 78,9%, продажу на внутрішньому ринку – на 86,33%, прибуток від операційної діяльності – на 89,9%, кількість працівників на вітчизняних підприємствах скоротилася на 51,56% [19].

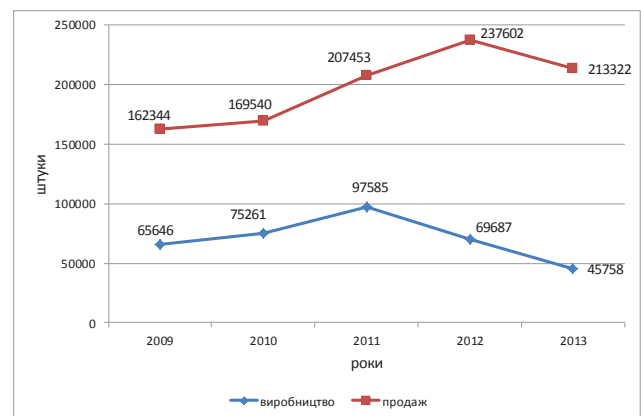


Рис. 2. Обсяги виробництва та продажу нових легкових автомобілів в Україні у 2009–2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [21; 22]

Проведене Мінекономрозвитку дослідження засвідчило, що саме зростання імпорту в Україну легкових автомобілів відносно виробництва національного товаровиробника і споживання відбувалося на

таких умовах і в обсягах, що загрожувало заподіянням значної шкоди національному товаровиробництву, а не було спричинено впливом інших факторів.

Очевидно, що введення додаткового імпортного мита повинне призвести до скорочення ввезення імпортних автомобілів через зростання їх ціни та збільшення на внутрішньому ринку продажів вітчизняної продукції. Однак, як видно з даних, наведених на рисунку 2, у 2013 році, після запровадження спеціального мита на імпорт легкових автомобілів, такого не сталося, а отже національний виробник легкових автомобілів не повною мірою використав свої конкурентні переваги ні на внутрішньому, ні на зовнішньому ринку, та це і не новина, оскільки вітчизняна автомобілебудівна галузь неодноразово отримувала підтримку з боку держави, наприклад, через надання податкових пільг, а її становище на ринку при цьому суттєвого покращення не демонструвало.

Крім того, запровадження Україною спеціального мита на більшість імпортних легкових автомобілів отримало негативну реакцію ряду країн. Зокрема, Туреччина оголосила про введення своїх заходів у відповідь на підняття Україною мит на автомобілі шляхом запровадження додаткового мита на українські волоські горіхи з липня 2013 року, а Російська Федерація – на українські цукерки, термополіроване скло і вугілля [23].

Аналогічні аргументи щодо запровадження заходів у відповідь на дії торговельних партнерів були застосовані і Україною у 2014 році, при запровадженні спеціальних заходів щодо імпорту до України фарфорового посуду і приборів. Передумовою порушення спеціального розслідування щодо імпорту в Україну фарфорового посуду, столових або кухонних приборів було те, що з вересня 2012 року Євразійська економічна комісія – єдиний постійно діючий регулюючий орган Митного союзу та ЄЄП (Єдиного економічного простору) – проводила спеціальне захисне розслідування, за припущенням демпінгу на ринку фарфорового посуду в країнах Митного союзу, зокрема щодо товарів з України і з 29 вересня 2013 р. було встановлено спецмито на ці товари на 3 роки (до вересня 2016 р.) [24].

У травні 2013 р. в Україні на підставі заяви національних виробників фарфорового посуду ТОВ «Дружківський фарфоровий завод», ПАТ «Сумський фарфоровий завод» та ТОВ «Корал» Довбиський фарфоровий завод» було порушено спеціальне розслідування щодо імпорту в Україну посуду та приборів столових або кухонних з фарфору, а з травня 2014 р. запроваджено на 3 роки спеціальне мито щодо цих товарів [25].

На сьогодні важко оцінити вплив на національних виробників фарфорового посуду введення спеціального мита на імпорт цієї продукції, головне – щоб це не призвело до застосування проти України економічних санкцій у відповідь на запровадження такого спеціального мита.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз порушення і проведення спеціальних розслідувань та застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україні показав, що їх ініціація та запровадження, у більшості випадків, не відповідає тим цілям, які визначені міжнародними вимогами (усунення диспропорцій у торгівлі, відновлення конкуренції тощо). Зокрема, ініціювання спеціальних розслідувань єдиним вітчизняним виробником сприяє більше монополізації відповідних ринків товарів, а не вирівнюванню умов міжнародної торгівлі та підвищенню конкуренції національного товаровиробни-

ка, що і сталося в Україні через монополізацію ринку сірників приватним підприємством ТОВ «Українська сірникова фабрика» та банкрутство єдиного державного підприємства «Рівненська сірникова фабрика».

Не краща ситуація склалася і при спробі захистити вітчизняну автомобілебудівну галузь та підвищити її конкурентоспроможність через запровадження спеціального мита на імпорт нових легкових автомобілів, оскільки на сьогодні не спостерігається позитивних показників у цій галузі, але, зважаючи на постійну її державну підтримку певними інструментами, можна припустити, що запровадження спеціального мита на імпорт легкових автомобілів є єдиним засобом підтримати й захистити українських автомобілевиробників. Тому цю проблему в державі необхідно вирішувати комплексно, підтримуючи та стимулюючи наукові розробки у цій сфері, вітчизняні конструкторські і дизайнерські бюро у сфері створення легкових автомобілів, вітчизняні високотехнологічні виробництва автомобільних комплектуючих, вітчизняну металургію в частині її переорієнтації на виробництво автолиста тощо.

Крім того, недостатність доказів та підстав для порушення спеціального розслідування може призвести до нелегітимності усього процесу проведення розслідування та його результатів, що, у свою чергу, може стати причиною запровадження аналогічних заходів у відповідь з боку інших країн, навіть у інших галузях. Тобто створення сприятливих умов для однієї галузі, через використання інструментів захисту, може призвести до погіршення ситуації в інших галузях. Як показав проведений аналіз, ситуація, що виникла через запровадження Україною з 2013 року спеціальних мит на імпорт нових легкових автомобілів, призвела як до негативної реакції інших країн – учасниць СОТ, так і до дій у відповідь.

Враховуючи загрози ініціювання нових санкцій з боку інших країн у відповідь на протекціоністську торговельну політику України, важливо враховувати обґрунтованість запровадження Україною спеціальних (захисних) заходів. Тому держава повинна мінімізувати ризики запровадження у відповідь непрогнозованих санкцій з боку торговельних партнерів. Для уникнення негативної реакції з боку міжнародного співтовариства Україні як ініціатору запровадження спеціальних заходів необхідно проводити попередні консультації із зацікавленими сторонами щодо запровадження таких заходів, надавати обґрунтовану доказову базу, яка б переконувала торговельних партнерів у відсутності факту недобросовісної конкуренції та упередженості порушення розслідувань. Для цього доцільно у процесі спеціального розслідування залучати компетентних та авторитетних експертів, а для аналізу стану зовнішньої торгівлі товарами, що є об'єктом спеціального розслідування, використовувати не тільки вітчизняну, а й зарубіжну митну статистику та не відхилятися від міжнародних стандартів, встановлених у межах СОТ щодо порушення таких розслідувань та застосування спеціальних заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опейда З.Й. Застосування спеціальних заходів щодо імпорту у Світовій організації торгівлі / З.Й. Опейда // Правничий часопис Донецького університету. – 2012. – № 1(27). – С. 25-32.
2. Осика С.Г. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи [Текст] : підруч. / С.Г. Осика [та ін.]. – К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2001. – 639 с.
3. Осташко Т. Можливості та обмеження застосування захисних

- заходів для сільськогосподарської продукції в рамках СОТ / Т. Осташко // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 4-6.
4. Панфілова О. Правова природа захисних заходів у зовнішній торгівлі та особливості їх застосування / О. Панфілова // Митна справа. – 2011. – № 5(77). – С. 39-45.
 5. Петров Я. Спеціальні розслідування: можливості зловживання зі сторони національних товаровиробників / Я. Петров // Юридична газета. – 2011. – № 15. – С. 21.
 6. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року : Міжнародний офіційний документ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=981_003.
 7. Угода про захисні заходи : Міжнародний документ від 15.01.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.3487.0>.
 8. Statistics on safeguard measures as of 31 March 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm.
 9. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р. № 332-XIV (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.59.9&nobreak=1>.
 10. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р., № 959-XII, (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.19.47&nobreak=1>.
 11. Захист інтересів національних товаровиробників на внутрішньому ринку: Офіційна інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі станом на 30.04.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90070.
 12. Повідомлення про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну труб сталевих безшовних обсадних і насосно-компресорних незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 30.07.2008, № 136.
 13. Повідомлення про продовження строку застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну труб сталевих безшовних обсадних і насосно-компресорних незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 04.10.2011, № 182(4580).
 14. Повідомлення про порушення перегляду та продовження строку застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну труб сталевих безшовних обсадних і насосно-компресорних незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 01.10.2014, № 180(5309).
 15. Повідомлення про скасування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну сірників незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 28.11.2012. – № 219(4853).
 16. Повідомлення про продовження строку застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну сірників незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 06.11.2012. – № 203(4847).
 17. Єдина в Україні сірникова фабрика визнана банкрутом // Корреспондент від 13 вересня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/business/companies/1603028-edina-v-ukrayini-sirnikova-fabrika-viznana-bankrutom>.
 18. Повідомлення про порушення та проведення спеціального розслідування щодо імпорту в Україну легкових автомобілів незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 02.07.2011. – № 118(4516).
 19. Повідомлення про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну легкових автомобілів незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 14.03.2013 р. – 2014. – № 48(4934).
 20. Повідомлення про лібералізацію спеціальних заходів щодо імпорту в Україну легкових автомобілів незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 28.03.2014 р. – 2014. – № 57(4943).
 21. Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні у 2009-2012 рр: Офіційна інформація Асоціації українських автовиробників «Укравтопрому» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=172&Itemid=79.
 22. Статистика продажів автомобілів за 2009-2012 роки. Підсумок за роками : Офіційна інформація Асоціації українських автовиробників «Укравтопрому» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=171&Itemid=79.
 23. Щодо окремих аспектів використання механізмів СОТ для захисту інтересів національних товаровиробників». Аналітична записка – Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – 2013 (серпень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1278/>.
 24. На український фарфоровий посуд колегія ЄЕК ввела захисне мито 27.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galnet.org/newsticker/31375-na-ukrajinskyj-farforovyj-posud-kolehiya-eek-vvela-zahysne-myto>.
 25. Повідомлення про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну посуду та приборів столових або кухонних з фарфору незалежно від країни походження та експорту // Урядовий кур'єр від 23.04.2014 – 2014. – № 74(5303).

УДК 336.48

Коцюба О.В.*студентка фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ**

У роботі розглянуто обсяг та динаміку іноземних інвестицій. Проаналізовано особливості залучення коштів з основних країн-інвесторів в Україну. Проведено паралель між характерними рисами економік цих країн та напрямками інвестування. Визначено вплив кількості процесів при реєстрації бізнесу, власності, індексу юридичних прав та захисту інвестора на обсяг прямих іноземних інвестицій. Визначено проблеми інвестиційного клімату України.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, економіко-математична модель.

Коцюба Е.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

В работе рассмотрены объем и динамика иностранных инвестиций. Проанализированы особенности привлечения средств из основных стран-инвесторов в Украину. Проведена параллель между характерными чертами экономик этих стран и направлениями инвестирования. Определено влияние количества процессов при регистрации бизнеса, собственности, индекса юридических прав и защиты инвесторов на объем прямых иностранных инвестиций. Определены проблемы инвестиционного климата Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, экономико-математическая модель.

Kotsuba E.V. ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF FOREIGN INVESTMENT AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE

An amount and a dynamic of foreign direct investments are considered in the paper. The specialties of the attracting costs from the main countries-investors are analyzed. There was investigated the similarities between main characteristics of economies of these countries and investment directions in the article. The economic-math model of correlation between the number of starting business, registering properties procedures, strength of legal right index, strength of investor protect index and amount of foreign direct investment is determined. The problems of investment climate of Ukraine were determined.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, investment attractiveness, economic and mathematical model.

Постановка проблеми. В умовах розвитку економіки знань головним джерелом формування капіталу стають інвестиційно-інноваційні ресурси. Подальший розвиток держави в цілому залежить від рівня її інвестиційної активності, адже саме інвестиційні кошти стають запорукою до стабільного зростання промисловості, інтеграції вітчизняної економіки до світової спільноти, формування стійкого валютного курсу тощо. Необхідною передумовою до залучення інвестицій є бізнес-клімат у країні, який забезпечить належні нормативно-правові гарантії іноземним та вітчизняним інвесторам, сприятливі умови розвитку бізнесу та ринкової економіки.

На сучасному етапі розвитку економіки України підвищена увага має приділятися питанням інвестиційної діяльності та створенням тих умов, у яких буде можливим її розвиток. Інвестиції в основний капітал мають стати фундаментом до підвищення інвестиційної привабливості регіонів України, а прями іноземні інвестиції стануть джерелом фінансування трансформаційних процесів нашої держави. Тому вивчення питань інвестиційної діяльності нашої держави та визначення оптимального обсягу інвестицій, які необхідні в умовах постійних економічних та політичних змін, є важливим етапом на шляху до досягнення стабільного розвитку України. Усе це зумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень. Багато зарубіжних вчених вивчали проблемні питання інвестицій та виділяли їм значне місце в макроекономічних моделях розвитку економіки, зокрема моделі Р. Солоу, Дж. Кейнса, С. Фішера, Кобба-Дугласа, Харрорда-Домара та ін. Ця проблема знайшла своє відображення також і у працях вітчизняних науковців, а саме О. Субочева, А.І. Землянкін, Т.Г. Савченка, С.М. Ілляшенка, О.М. Колодізева, Н.С. Носан та ін.

Метою роботи є аналіз інвестиційної діяльності України, виявлення причин та наслідків нестабільної динаміки обсягів інвестицій, визначення оптимального обсягу інвестицій для досягнення необхідного збільшення валового внутрішнього продукту, формування можливих пропозицій щодо вдосконалення інвестиційної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Станом на 2013 р. інвестиційну діяльність в Україні не можна назвати активною. Згідно з рейтингом Doing Business-2013, який підготовлений Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією, Україна посідає 137 місце, що на 15 пунктів вище за показник 2012 р. У той же час проведення реформ у сфері відкриття бізнесу, оподаткування та реєстрації власності у 2011-2012 рр. дозволили зайняти Україні місце у першій десятці країн, що найбільш активно реформуються. Так, згідно з Податковим Індексом Європейської бізнес-асоціації, з 5 можливих балів Україна набрала 2,42 у 2012 р., що на 0,52 бали більше за 2011 р. Даний показник включає в себе оцінку 4 факторів: легкість податкового законодавства, обтяжливість адміністрування податків, ступень фіскального тиску, якість податкового обслуговування, робота податківців. Дослідження Research Branding Group 2013 р. оцінили інвестиційну активність України на 4,43 бали з 10 можливих, що на 0,2 пункти вище за минулорічний показник [8].

Проаналізувавши розподіл інвестицій в Україну за 2013 р. за джерелами фінансування, було зроблено висновок, що найбільшу питому вагу займають інвестиції підприємств та організацій. Це говорить про активне внутрішнє фінансування. Комерційні підприємства надають один одному фінансові послуги, що формують дебіторсько-кредиторську заборгованість. 14,8% інвестицій займають кошти банків та

інших позик. Це свідчить про те, що банківський сектор бере активну участь у кредитуванні та наданні інвестицій підприємствам України. Проте через недостатньо великий обсяг капіталу, проблеми фондового ринку, нестабільність валютного ринку, зниження довіри населення до банківської системи, збільшення випадків неповернення кредитів тощо банківське фінансування не може повністю використовувати свій потенціал. Найменша питома вага інвестицій надходить з-за кордону. У 2013 р. даний показник був найменшим, починаючи з 2006 р. Це свідчить про те, що з кожним роком інвестиційний клімат в Україні погіршується і іноземні інвестори все менше і менше зацікавлені у вкладанні коштів в економіку нашої держави. З 2006 р. Україна отримала найменший обсяг іноземних інвестицій у 2013 р. – 4009,5 млн грн. Найбільший обсяг спостерігався у 2009 р. – 8209,4 млн грн. Даний період характеризується значними рецесійними процесами, викликаними світовою фінансово-економічною кризою. Тому ситуація з рекордним для України обсягом іноземних інвестицій саме у 2009 р. є парадоксальною. Необхідно відмітити, що у 2009 р., а саме у розпал світової фінансово-економічної кризи, головним іноземним інвестором з часткою 21,6% стає Кіпр, офшорна зона. Це свідчить, що даний обсяг інвестицій надходив від вітчизняних підприємств-«тіньовиків», які намагалися виправити становище на своїх підприємствах, що й пояснює даний парадокс.

Проаналізувавши обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну з інших країн світу [7], можемо зробити висновок, що обсяг інвестицій з кожним роком зростає до 2012 року. У 2006 році обсяг прямих іноземних інвестицій зріс майже у 2 рази; темп приросту у 2004, 2007 рр. становить 26,6% та 28,9% відповідно; у 2008 році – 46,6%; починаючи з 2009 року обсяг прямих іноземних інвестицій зростає повільнішими темпами – не більше 14% у порівнянні з попереднім роком. У 2013 році спостерігається зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій на 6,3%. Таким чином, можемо зробити висновок, що темпи зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України, починаючи з 2009 р. не досягли докризового рівня. Це може бути зумовлено рецесійними процесами економіки ЄС, країни якого є основними інвесторами України. Глобальні тенденції прямих іноземних інвестицій останніми роками демонструють структурний зсув у напрямі ринків, що розвиваються. Однак ця тенденція виключає Східну Європу. За прогнозами інвесторів, Східна Європа у подальшому буде менш привабливою для інвесторів, ніж швидко зростаючі ринки, що розвиваються, такі як Азія, Латинська Америка. Таким чином, буде спостерігатися підвищена конкурентна боротьба за прямі іноземні інвестиції, що також є одним з факторів зменшення обсягів інвестицій в Україну [5, с. 4].

Проаналізувавши обсяг інвестицій за країнами світу, можемо стверджувати, що основними іноземними інвесторами є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Велика Британія), Франція, Швейцарія, Італія, США, Польща. Так, основним інвестором протягом 2004 та 2005 рр. в Україні є США. Питома вага прямих іноземних інвестицій даної країни в Україну становить 15,2% та 13,7% відповідно. У 2006 та 2007 рр. найбільший обсяг інвестицій надходить з Німеччини (31,4% та 25,4% відповідно). Починаючи з 2008 р. прямі іноземні інвестиції з Кіпру займають найбільшу питому вагу (зростання питомої ваги з 20,4% у 2008 р. до 31,4% у 2014 р.).

Найменший обсяг прямих іноземних інвестицій надходить до України з Франції, Італії та Польщі. Питома вага інвестицій з Франції різко зросла у 2007 р. – з 0,5% до 3,9%, але з 2012 р. зменшилася з 4,5% до 3,4% у 2014 р. Питома вага інвестицій з Італії навпаки поступово спадала до 2008 р. – з 1,4% до 0,5%, але у 2009 р. спостерігається різке зростання, яке потім знову супроводжується падінням до 2014 р. – з 2,5% до 2,1%. Питома вага інвестицій з Польщі протягом періоду 2004-2014 рр. коливалася в межах 1,4%-2,3% [7].

Необхідно звернути увагу на те, що головні країни-інвестори є офшорними зонами. Кошти надходять від вітчизняних підприємств-«тіньовиків», які захищені статусом іноземного інвестора. Таке становище свідчить про те, що інвестиційний клімат не покращується. Вітчизняні компанії не інвестують кошти в економіку України, оскільки не відчувають належного законодавчого захисту з боку держави. Зрозуміло, що ця ж причина гальмує надходження іноземних коштів ще більшою мірою [6, с. 218].

Проаналізувавши обсяг прямих іноземних інвестицій за секторами економіки, можемо стверджувати, що їхня структура протягом 2009-2013 рр. не змінювалася. Так, питома вага коштів, які були інвестовані у промисловість, поступово спадала, але незначною мірою – з 35,01% у 2009 р. до 34,50% у 2013 р. У 2010 р. спостерігалось зростання питомої ваги вкладень іноземних коштів у фінансову та страхову діяльність – з 29,47% до 33,60% у 2011 р. Проте вже у 2013 р. даний показник був меншим за докризовий і становив 26%. Це свідчить про спад на фінансовому ринку України і про погіршення його стану. Навпаки покращення ситуації спостерігається у сфері оптової та роздрібною торгівлі: збільшення питомої ваги з 9,90% у 2010 р. до 10,50% у 2013 р. Різкий спад спостерігається у 2013 р. на ринку нерухомості та у сфері надання послуг підприємцям. Так, з 2012 р. відбувся спад питомої ваги прямих іноземних інвестицій на 8,90% і у 2013 р. даний показник становив 7,80%, що є найменшим за досліджуваний період [7].

Розглянувши структуру вкладення коштів за основними країнами-інвесторами та секторами економіки, можна провести паралель між характерними рисами економік даних країн та сфер української економіки, куди були спрямовані їх кошти.

Так, незважаючи на значну питому вагу прямих іноземних інвестицій з Кіпру, цю країну не можна назвати повноцінним інвестором, адже кошти, що надходять з території острова, є лише опосередкованими і в 5 разів перевищують власні кіпрські інвестиції. Найбільше інвестицій з Кіпру надходить до української промисловості: питома вага таких надходжень не перевищує 28,30%, показник 2012 р. Спостерігалось збільшення питомої ваги вкладень у сферу фінансової та страхової діяльності у 2011 р.: з 19,70% у 2010 р. до 26,10% у 2012 р. Різкий спад питомої ваги інвестицій з Кіпру до сфери операцій з нерухомістю відбувся у 2012 р.: з 25,90% до 11,10% у 2013 р.

Німеччина спеціалізується на високоякісній та високотехнологічній продукції таких галузей, як автомобілебудування, хімічна та електротехнічна промисловість, верстатобудування. Це підтверджується тим фактом, що Німеччина є основним інвестором в українську промисловість – 5427,8 млн дол. США у 2013 р., що становить 86,30% загального обсягу інвестицій з даної країни.

Нідерланди входять до першої п'ятірки світових інвесторів. Економіка спеціалізується на хімічній промисловості, електронному машинобудуванні,

харчовій промисловості. Ця країна інвестує близька 42% до української промисловості.

Австрія є також одним із головних країн-інвесторів в Україну. Спостерігається орієнтація на виробництво продукції підприємствами паливно-енергетичного комплексу, важкого машинобудування тощо. Австрія є основною країною-інвестором сфери фінансової та страхової діяльності. Проте у 2013 р. спостерігається незначне зменшення зацікавленості цієї країни у даній сфері. Так, у 2013 р. Австрія інвестувала 2181 млн дол. США, що на 306,8 млн дол. США менше за показник 2012 р. Відповідно, питома вага за даний період зменшилася на 6,1% – з 73,10% до 67%. Цей факт знову ж підтверджує тезу про погіршення стану фінансового ринку України.

Економіка Великої Британії спеціалізується на харчовій та хімічній промисловості. Країна має значні позиції на фінансовому ринку і лідирує за показником ефективності фінансової інфраструктури в Європі. Найбільш привабливою сферою в Україні ця країна вважає операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та сферу надання послуг підприємцям. Так, питома вага за даним сектором становила близька 22% протягом 2009–2013 рр., проте відбулося різке падіння як абсолютного, та і відносного показників: інвестиції у вище наведену сферу зменшилися з 745,4 млн дол. США до 522,6 млн дол. США, тобто на 22,8 млн дол. США, що у відносному вираженні становить зменшення питомої ваги з 29,20% до 20,40%, тобто на 8,80%.

Франція має розвинуту хімічну та машинобудівну промисловості. Також розвинуті харчова індустрія, виробництво будматеріалів та чорна металургія [5, с. 5]. Найбільше інвестицій з Франції надходить до сфери фінансової та страхової діяльності. У 2012 р. відбувся значний спад таких надходжень: на 668,9 млн дол. США, що у відносному вираженні становить спад на 15,4%.

Як бачимо, основні країни-інвестори зацікавлені в інвестиціях в українську промисловість, а саме у такі галузі: машинобудування, хімічну, виробництва енергії. Також привабливою є сфера фінансової та страхової діяльності. Аналіз стану даних галузей, виявлення проблем та їх вирішення допоможуть сформувати чітку послідовність дій та реформ для підвищення інвестиційної привабливості України.

З вищевказаних даних можемо зробити висновок, що підвищення інвестиційної привабливості України є необхідним для залучення більшої кількості інвестиційних коштів для формування стабільної, самостійної та конкурентоспроможної економіки. Підвищення інвестиційної привабливості можна досягти покращенням тих галузей промисловості та тих сфер, стан яких грає ключову роль у рішенні інвесторів вкладати кошти в економіку іншої країни.

Для того щоб надати пропозиції щодо підвищення інвестиційної активності України, необхідно визначити фактори, що значною мірою впливають на економічний клімат України. Так, у якості значущих факторів для побудови багатофакторної кореляційно-регресійної моделі було обрано кількість процесів під час реєстрації власності, кількість процесів під час реєстрації бізнесу, індекс юридичних прав під час отримання кредиту та індекс захисту інвесторів. У таблиці 1 наведено дані, на основі яких побудовано вище зазначену модель.

Кореляційно-регресійна модель має вигляд:

$$Y = 313646,5 - 35979,1 \cdot X_1 - 1653,4 \cdot X_2 + 8880,1 \cdot X_3 + 6925,3 \cdot X_4$$

де Y – обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну;

X_1 – кількість процесів під час реєстрації власності;

X_2 – кількість процесів під час реєстрації бізнесу;

X_3 – індекс юридичних прав;

X_4 – індекс захисту інвесторів.

Таблиця 1

Дані для побудови багатофакторної кореляційно-регресійної моделі

Рік	Кількість процесів під час реєстрації власності, шт.	Кількість процесів під час реєстрації бізнесу, шт.	Індекс юридичних прав	Індекс захисту інвесторів	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн дол. США
2005	9	15	3,5	3	16890
2006	10	15	8	2,7	21607,3
2007	10	10	8	3,7	29542,7
2008	10	10	8	3,7	35616,4
2009	10	10	9	3,7	40053
2010	10	10	9	4,7	44806
2011	10	10	9	4,7	50333,9
2012	10	10	9	4,7	55296,8
2013	10	7	9	4,7	58156,9

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики [7]; Official website of World Bank Group [9]

Коефіцієнт детермінації $R^2=0,97$ свідчить про те, що побудована модель адекватна. Найбільший вплив на обсяг прямих іноземних інвестицій має кількість процесів під час реєстрації бізнесу (коефіцієнт парної кореляції $R=-0,84$ – зворотній сильний зв'язок). Низький зв'язок існує між обсягом прямих іноземних інвестицій та кількістю процесів реєстрації власності (коефіцієнт парної кореляції $R=-0,32$ – зворотній низький зв'язок).

Таким чином, можемо зробити висновок, що саме ступінь легкості відкриття власного бізнесу є найбільш значущим фактором у рішенні іноземних інвесторів щодо вкладення коштів у економіку нашої держави.

Згідно з Державною цільовою економічною програмою розвитку інвестиційної діяльності [1], урядом визначено ряд заходів, які підвищать інвестиційну активність в Україні. Основним заходом є розвиток фондового ринку. У розвинутих країнах фондовий ринок займає провідне місце на фінансовому ринку і є способом акумулювання вільних коштів населення та компаній. Саме фондовий ринок стає провідним засобом забезпечення фінансування інноваційної діяльності в Європі, США та Японії, на відміну від України, де фондовому ринку відводиться другорядна роль.

Багато вчених-економістів та юристів підкреслюють недосконалість законодавчої бази щодо захисту прав інвесторів в Україні. За висновками розробленого Плану дій по залученню інвестицій Організацією економічної співдружності та розвитку, Україна домоглася прогресу у сфері спрощення та заохочення інвестицій [3, с. 361]. Проте в той же час залишається ряд невирішених проблем, які гальмують інвестиційну діяльність в Україні. Так, необхідно визначити в законодавчому порядку систему пільг та гарантій для інвесторів; здійснити систему заходів з розвитку інвестиційно-клірингового співробітництва, які нададуть можливість здійснювати преекспертне фінансування обігових коштів, сприятимуть пошуку додаткових інвестицій тощо [4, с. 14].

Необхідно відмітити, що інвестиційна діяльність має бути забезпечена надійною системою національної безпеки. Так, незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн – основних інвесторів. Здійснення процесів злиття-поглинання інвестори розглядають як привабливий спосіб інвестування [2, с. 87].

Нагальним питанням для України залишається правовий захист прав інтелектуальної власності. Людський капітал нашої держави – один із найбагатших у світі. Проте через численні бюрократичні заходи інноваційні стартапи та новітні ідеї залишаються на стадіях зародження та розвитку і не часто стають сертифікованим товаром.

Актуальною проблемою завжди, а особливо сьогодні залишається політична нестабільність. Часта зміна урядів, випадки націоналізації майна інвесторів, низька довіра до українських правлячих сил – усе це створює додаткові ризики та зменшує інвестиційну привабливість України. На нашу думку, саме даний фактор на даний момент стає та стане у найближчі часи на заваді до нарощення інвестиційної активності і спричинить лише її різкий спад.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження виявлено, що Україна має значний науково-технічний, промисловий та ресурсний потенціал, який можна реалізувати, залучивши інвестиції до економіки нашої держави. Основними інвесторами в Україні залишаються власне підприємства та організації, а також банківські установи. Іноземні кошти займають близько 2% в інвестиційній діяльності України. Серед головних країн-інвесторів нашої держави перше місце займає Кіпр, офшорна зона. У даному випадку спостерігається аналогічна ситуація – інвесторами виступають вітчизняні підприємці-тінювики. Серед інших країн-інвесторів в Україну є Велика Британія, Німеччина, Франція, Австрія, Нідерланди. Ці країни інвестуватимуть кошти в ті галузі, які для них є найбільш цікавими, а саме: машинобудування, хімічна промисловість, виробництво енергії, фінансова та страхова діяльність. За умови підвищення ефективності та удосконалення вищезазначених галузей Україна зможе покращити свою інвестиційну привабливість. Також необхідно

враховувати той факт, що основні країни-інвестори – країни Західної Європи. Тому наближення України до Європейського Союзу буде позитивно впливати на інвестиційний клімат нашої держави. На основі побудованої економіко-математичної моделі впливу кількості процесів реєстрації власності, реєстрації бізнесу, індексу юридичних прав при отриманні кредиту та індексу захисту інвесторів на обсяг прямих іноземних інвестицій можемо стверджувати, що саме складність реєстрації бізнесу гальмує розвиток інвестиційної активності у нашій країні. Отже, для подальшого розвитку економіки нашої держави необхідно підвищувати активність інвестиційної діяльності, і основним джерелом мають стати саме іноземні кошти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 р. № 1900-р «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1900-2010-%D1%80>.
2. Дискіна А.А., Седляр Л.С. Економічні засади покращення інвестиційного клімату в Україні / А.А. Дискіна, Л.С. Седляр // Економічні інновації. – Вип.53. – 2013. – С. 85-91.
3. Ілляшенко С.М. Державна інвестиційна політика України в посткризовий період / С.М. Ілляшенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи. – Вип. 36. – С. 358-365.
4. Носань Н.С. Джерела інвестиційного капіталу в Україні / Н.С. Носань // Часопис економічних реформ. – № 3(11). – 2013. – С. 11-16.
5. Ромусік Я.В. Прямі іноземні інвестиції: світові тенденції та структурний розподіл в Україні / Я.В. Ромусік // Економіка підприємства. – № 3-4. – 2012. – С. 3-8.
6. Субочев О. Аналіз взаємозв'язку та взаємовпливу економічного росту та іноземних інвестицій / О. Субочев // Міжнародна економічна політика. – № 1-2. – 2012. – С. 209-227.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
8. Україна та її рейтинги інвестиційної привабливості: про що свідчать результати експертних та підприємницьких опитувань? (інформаційно-аналітичні матеріали) [Електронний ресурс] / Ліга фінансового розвитку. – Режим доступу : <http://www.lfr.org.ua/analytics/613-2012-05-12-2.html>.
9. Official website of World Bank Group [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>.

УДК 338

Ломачинська І.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу розвитку фінансової системи України та її структури. Виявлено деформації інституційного розвитку фінансової системи. Запропоновано напрями удосконалення архітектури фінансової системи щодо забезпечення економічної безпеки країни.

Ключові слова: фінансова система, інституційний розвиток фінансової системи, архітектура фінансової системи, деформація фінансової системи.

Ломачинская И.А. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу развития финансовой системы Украины и ее структуры. Выявлены деформации институционального развития финансовой системы. Предложены направления усовершенствования архитектуры финансовой системы в контексте обеспечения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: финансовая система, институциональное развитие финансовой системы, архитектура финансовой системы, деформация финансовой системы.

Lomachynska I.A. INFLUENCE OF INSTITUTIONAL FINANCIAL SYSTEM ON ECONOMIC SECURITY UKRAINE

Article deals analysis of the development of the financial system of Ukraine and its structure. Identified deformations of institutional development of the financial system. The proposals have been made to improve the architecture of the financial system in the context of economic security.

Keywords: financial system, institutional development of the financial system, the architecture of the financial system, the deformation of the financial system.

Постановка проблеми. Трансформація фінансових відносин у сучасних умовах обумовлює зростання ролі фінансового розвитку у формуванні соціально-економічного добробуту будь-якої країни. Це відбувається в результаті того, що разом із технологіями, продуктивністю праці й капіталу, інноваціями, накопиченням людського капіталу, фінансова система виступає чинником економічного зростання, тобто фінансовий розвиток забезпечує довгострокові кумулятивні ефекти для економічного розвитку. Це заперечує гіпотезу про те, що фінансовий розвиток тільки слідує за економічним зростанням, а не впливає на нього [1]. Такий ефект є результатом зростання ефективності використання ресурсів, що забезпечується фінансовою системою внаслідок скорочення ризику ліквідності; полегшення контролю за ризиком з боку інвесторів, зберігачів; полегшення диверсифікації портфелю активів; розширення набору інвестиційних можливостей; полегшення відбору інвесторами найбільш привабливих проектів; розширення доступу до якісної інформації; скорочення витрат обігу, неповноти ринків, тразакційних витрат. Дані висновки підтверджуються як історичними фактами [2], так і багаточисельними теоретичними розробками та емпіричними моделями для різних за рівнем розвитку країн, різних регіонів світу, різних галузей економіки [наприклад, 3-5]. Отже, слід констатувати, що стан і тенденції розвитку фінансової системи мають визначальний вплив на динаміку економічного розвитку будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності трансформації фінансової системи в контексті її впливу на соціально-економічний розвиток країни в різних аспектах досліджувалось у роботах відомих зарубіжних і вітчизняних економістів-вчених, зокрема Ф. Агійона, В. Базилевича, А. Банерджі, О. Барановського, Ф. Бачетті, О. Василика, Р. Голдсмита, М. Єрмошенка, В. Зимовця, С. Міцен-

ко В. Опаріна, Б. Рубцова, В. Смагіна, Дж. Стігліца, М. Столбова, В. Федосова та інші. Разом із цим, питання впливу інституційної трансформації фінансової системи на соціально-економічний розвиток України ще не має достатнього рівня досконалості.

Постановка завдання. Інституційні зміни, які поряд із технологічними, визначають головними детермінантами сучасного соціального та економічного розвитку [6, с. 133], являють складний процес, пов'язаний зі зміною базових або інших інститутів (правила, механізми, що забезпечують їх виконання, норми поведінки) під впливом різноманітних чинників. Ці зміни можуть відбуватися або еволюційним шляхом, тобто поступовими змінами формальних і неформальних правил, та революційним, що відбувається за рахунок імпорту інститутів. Отже, в контексті інституційного розвитку формування інститутів можуть відбуватися або сценарієм конвергенції, або дивергенції. Перший сценарій прискорює розвиток економічної системи, а другий його стримує.

У контексті становлення фінансової системи її інституційний розвиток пов'язаний, по-перше, із формуванням фінансових інститутів, які наділяються відповідними функціями, повноваженнями, правилами поведінки, та їх взаємозв'язком, що визначає архітектуру та модель фінансової системи [7]. Також, враховуючи, що фінансова система – це складова соціально-економічної системи держави, її інституційний розвиток також визначає роль, місце фінансового сектору в цій системі та умови взаємодії з реальним сектором.

Отже, метою даного дослідження є аналіз інституційної трансформації фінансової системи та її вплив на економічну безпеку України, що дозволить обґрунтувати напрями подальшого фінансового розвитку в контексті забезпечення пропорційного та безперервного економічного зростання, стримання інфляції та безробіття, формування ефективної

структури економіки та розвинутого фінансового ринку, скорочення дефіциту бюджету та державного боргу, забезпечення соціального захисту та підвищення якості життя населення, підтримку стійкості національної валюти.

Виклад основного матеріалу дослідження. На кінець 2013 р. глобальні активи до глобального ВВП становили 378,5%, для країн, що розвиваються це співвідношення відповідно досягло 187,6%. Частка банківських активів до ВВП в 2013 р. становила у глобальному вимірі 161,2%, в країнах, що розвиваються – 109,9%; співвідношення капіталізації ринку акцій до ВВП відповідно – 83,7%, 38,8% [8]. В Україні на кінець 2013 р. капіталізація банківського сектору досягла – 91,9%, вітчизняного ринку акцій – 21,4%; співвідношення емісії цінних паперів до ВВП – 9,8%, зокрема акцій – 4,4%, корпоративних облігацій – 2,9%. Загальний обсяг небанківського фінансового сектору (страхування, кредитні установи, ломбарди, лізинг) на кінець 2013 р. збільшився до 9% [9-10]. Отже, можна стверджувати, що домінуючим сегментом фінансового ринку України є банківський, що дозволяє стверджувати про банкоорієнтовану модель фінансової системи України.

Не зважаючи на те, що частка фінансового сектору до ВВП в Україні становить лише біля 4,5%, як і в більшості країн світу, в останні роки спостерігається випереджаюче зростання фінансового сектору економіки в порівнянні з реальним. Це пов'язано з тим, що фінансова інтеграція з міжнародними ринками, більш висока доходність фінансових інвестицій порівняно з реальними, високий рівень довгострокової невизначеності обумовлюють посилення самодостатності та спекулятивності фінансового сектору України. В результаті окремі функції фінансового сектору, зокрема, управління ризиками економічної діяльності, забезпечення можливості кредитування економічно ефективних проектів або не реалізуються, або реалізуються неефективно. А отже, фінансовий сектор обмежує розвиток реального й відіграє стримуючу роль щодо забезпечення стійкого економічного розвитку.

Виходячи з того, що домінуючим у фінансовій системі України є банківський сектор, сутність взаємодії між фінансовим та реальним секторами слід розглядати, перш за все, через сукупність економічних взаємозв'язків між комерційними банками та суб'єктами підприємницької діяльності у процесі перерозподілу грошових коштів, результатом якого є забезпечення безперервності суспільного відтворення. В контексті цього реальний та банківський сектори пов'язані між собою, перш за все, системою кредитування та заощадження.

Теоретичний аналіз сутності функціональної взаємодії між комерційними банками і реальним сектором дозволяє встановити наступне. По-перше, кредитна активність комерційних банків обумовлює адекватні зміни ділової активності суб'єктів господарювання. По-друге, покращення показників виробничої діяльності та рентабельності суб'єктів господарювання стимулюють зростання ефективності банківської діяльності завдяки зниженню кредитних ризиків (відповідно, й додаткових витрат на їх страхування й компенсацію), зменшенню пролонгованої та безнадійної заборгованості. По-третє, системні позитивні зміни в обох секторах впливають на інтенсивне зростання рівня ВВП.

Отже, як визначено вище, важливим є створення умов для ефективної конвергенції реального та фінансового секторів економіки, яку слід розглядати, перш за все, як сукупність економічних взаємозв'язків між

комерційними банками та суб'єктами підприємницької діяльності у процесі перерозподілу грошових коштів, результатом якого є забезпечення безперервного розширеного суспільного відтворення. Важливим при цьому є створення умов для реалізації комерційними банками соціальної трансформаційної функції акумулювання суспільних фінансових накопичень та спрямування їх на кредитування економіки, що дозволить забезпечити ефект макроекономічної конвергенції: накопичені у суспільстві фінансові ресурси замість споживчого ринку направляються у банківську систему й, опосередковано, через кредити – у реальний сектор економіки.

За результатами дослідження [11] розвитку реального і фінансового секторів в Україні в період 1991-2011 рр. підтверджено, що існує пряма залежність між грошовим агрегатом М1 та ВВП; обернена залежність між обліковою ставкою та ВВП; пряма залежність між обсягом кредитів та ВВП; пряма залежність між обсягом депозитів та ВВП; пряма залежність між капіталом комерційних банків та ВВП; пряма залежність між інвестиціями в основний капітал та ВВП; пряма залежність між обсягом торгів на фондовому ринку та ВВП. В цілому це свідчить про існування конвергенції банківського та реального секторів економіки в цей період, хоча і виявлені деформації фінансового розвитку, зокрема: низька частка кредитування капітальних інвестицій промислових підприємств, навіть у порівнянні з іншими країнами СНД; високі відсоткові ставки; короткотерміновість більшості позик та їх валютна складова як свідчення відірваності фінансового сектору від потреб реального, орієнтованості на швидкий високий (спекулятивний) дохід.

Однак оцінка конвергенції реального і фінансового секторів під впливом фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. вже демонструє дещо інші тенденції. Так, за результатами емпіричного аналізу за період 2006-2013 рр. виявлено наступне:

Модель 1: взаємозв'язок капіталізації банківського сектору (Y) та таких показників як курс долара США (X_1), активи підприємств (X_2), рівень монетизації (X_3), прямі іноземні інвестиції (X_4), капіталізація фондового ринку (X_5), депозити фізичних осіб (X_6), депозити юридичних осіб (X_7). Застосувавши метод найменших квадратів (МНК) та перевірявши значимість отримуюмо регресійне рівняння моделі: $Y = 2,39 + 1,26X_1$. Це дозволяє стверджувати, що позитивно та сильно впливає на рівень капіталізації банківської системи курс долара США до гривні, інші фактори є незначущими (згідно тесту на гетероскедастичність залишки гомоскедастичні, R-квадрат дорівнює 0,87).

Модель 2: взаємозв'язок ВВП (Y) від таких показників як середньозважена ставка за депозитами (X_8), середньозважена ставка за кредитами (X_9), кредити фізичним особам (X_{10}), кредити юридичним особам (X_{11}), депозити фізичних осіб (X_{12}), депозити юридичних осіб (X_{13}). За розрахунками отримуюмо стандартизоване регресійне рівняння моделі: $Y = 0,548X_{11} + 0,187X_{12} + 0,279X_{13}$ (за тестом на гетероскедастичність залишки в моделі гомоскедастичні, R-квадрат=1). Отже, зростання депозитів фізичних осіб позитивно і сильно впливає на ВВП; зростання депозитів юридичних осіб позитивно впливає на ВВП, але не так сильно, як депозити фізичних осіб; зростання кредитів юридичних осіб позитивно впливає на ВВП, але не так сильно як зростання депозитів юридичних осіб. Вплив інших факторів на ВВП в моделі не виявлено.

Модель 3: взаємозв'язок ВВП (Y) і таких показників як середньомісячна заробітна платня (X_{14}), кредити домогосподарствам (X_{15}), депозити фізичних осіб (X_{16}). За розрахунками отримуємо рівняння регресії стандартизованої форми: $Y = 0,98X_{15} + 0,048X_{16}$. Це дозволяє стверджувати, що позитивно і сильно на ВВП впливає середньомісячна заробітна плата, слабше і позитивно кредити домогосподарствам (залишки гомоскедастичні, автокореляція між показниками відсутня, R -квадрат дорівнює 0,99). Впливу депозитів домогосподарств на ВВП не виявлено.

Модель 4: взаємозв'язок ВВП і таких показників як сальдо платіжного балансу (X_{17}), курс долару до гривні (X_{18}), рівень доларизації (X_{19}), прями іноземні інвестиції (X_{20}). Кінцеве регресійне рівняння моделі $Y = -36808,28 + 26,11X_{20}$ свідчить, що лише прями іноземні інвестиції мають явний позитивний вплив на ВВП (залишки в моделі гомоскедастичні, автокореляція між показниками моделі відсутня, R -квадрат = 0,96).

Отже, на основі отриманих результатів можна засвідчити, що якщо капіталізація фінансового сектору визначається курсом іноземної валюти до національної, то розвиток реальної економіки безпосередньо залежить від фінансової поведінки суб'єктів господарювання і домогосподарств, зокрема завдяки відносинам щодо формування, розподілу і використання тимчасово вільних фінансових ресурсів. Крім того серед факторів, які описують зв'язок із міжнародними ринками, для фінансового сектору значимим є курс іноземної валюти, для реального – ППП. Виявлені закономірності дозволяють стверджувати, що між реальним і фінансовим сектором існує дивергенція, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому.

Еволюція фінансових систем країн із розвинутою економікою свідчить, що фінансове посередництво поглиблюється поетапно, причому кожному етапові притаманні особливості, пов'язані з домінуванням тих чи інших функцій та інститутів фінансової системи. Як правило, перший етап пов'язаний з домінуванням грошових функцій фінансової системи, під якими розуміється в основному розвиток платіжно-розрахункових відносин, залучення коштів населення у вигляді банківських депозитів, короткострокового кредитування. Для цього етапу характерно, що в структурі фінансової системи домінують, як правило, банківські та іншими кредитні організації.

Другий етап передбачає нівелювання грошової та активний розвиток акумулятивної функції фінансового ринку, що вимагає укрупнення фінансових інститутів, розподіл та перерозподіл ресурсів, у тому числі – залучення дрібних власників, створення системи гарантованих зобов'язань зі страхування та пенсійного забезпечення, а також створення умов для забезпечення ринку достовірною інформацією. На другому етапі в якості основних інститутів виступають банки, інші кредитні організації, страхові компанії та пенсійні фонди. На цьому етапі також передбачається активний розвиток інфраструктури фінансового ринку.

Третій етап пов'язаний з домінуванням інвестиційної функції фінансового ринку, що передбачає використання всіх ринкових механізмів перерозподілу ресурсів, в тому числі активізацію фондових ринків, інноваційних інструментів та інших інститутів, включаючи інвестиційні компанії, приватні пенсійні, взаємні венчурні та інші фонди, що здійснюють інвестиційну діяльність. Результативність цього етапу визначається тим, наскільки очевидно

є конкуренція на фінансовому ринку, що, в свою чергу, забезпечує оптимізацію фінансової системи та ринковий перерозподіл функцій окремих інститутів. А відносні кількісні показники, що характеризують діяльність фінансового ринку, повинні відповідати показниками фінансових ринків розвинутих країн.

Аналіз еволюції фінансової системи України свідчить, що в тій, або іншій мірі, вона пройшла у своєму розвитку перші два етапи, а початок третього співпав з фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр. Але, разом із цим, не відбулося відповідних інституційних перетворень, які б забезпечили набуття фінансовою системою необхідних якісних характеристик щодо зрілості, ефективності, стійкості, оптимальності. Так, в економічній літературі сильна фінансова система ідентифікується як система, що забезпечує рівні можливості розвитку секторів, в яких власні джерела фінансування недостатні, зріла – як здатність забезпечувати довгострокові інвестиції, ефективна – як здатність забезпечувати раціональне формування, розподіл, використання обмежених фінансових ресурсів, стійка – як здатність системи протидіяти зовнішнім шокам, оптимальна – як така, що еволюція і трансформація архітектури якої відбувається з мінімальними витратами.

За кількістю фінансових інститутів небанківський сектор значно переважає банківський: на кінець 2013 р. в Україні було зареєстровано 2113 установ, з яких 407 – страхові компанії, 739 – кредитні установи [9, с. 32-37]. Станом на 01.01.2014 в Україні було зареєстровано 182 комерційні банки (у тому числі 49 з іноземним капіталом, 19 – зі 100% іноземним капіталом), діяло 179 із 181 зареєстрованих філій, 19 091 відділень банків, 28 представництв українських банків, з яких 19 на території України, 9 – за кордоном. Станом на 01.01.2014 року 19 установ знаходилося в стадії ліквідації. Співвідношення витрат комерційних доходів до їх доходів становить 99,1%. [9, с. 22-23]. Динаміка розвитку фондового ринку демонструє, що лише 26,3% торгів акціями відбувається на організованому ринку, а частка корпоративних облігацій, що знаходиться в біржового обігу становить 64,4% [10, с. 25-27].

Аналізуючи архітектуру фінансової системи України в цілому можна виявити ряд деформацій, зокрема слід відзначити переважно домінуючу роль банківського сегменту для якого характерно високий рівень проблемних кредитів; високу реальну вартість ресурсів, що стримує розвиток кредитування; переважно спекулятивне, короткострокове використання тимчасово вільних фінансових ресурсів; низьку капіталізацію фінансових інститутів; олігополітичну структуру ринків з концентрацією на вузькій групі учасників, обмеженій кількості фінансових інструментів; відсутність моніторингу потоків іноземних портфельних інвестицій в архітектурі торгових систем; недостатню ліквідність ринку для підтримки стійкості; обмежене коло фінансових інструментів для диверсифікації фінансових потоків; слабкість систем управління ризиками та відсутність нагляду за фінансовим станом професійних учасників ринку; відсутність компенсаційних фондів на фондовому ринку; інформаційну асиметрію тощо. Ситуація погіршуються також тим, що у 2013 р. грошово-кредитна політика перебувала під суттєвим впливом ситуації, що склалася у фіскальній сфері. Структура грошової пропозиції значною мірою формувалася активним викупом НБУ державних цінних паперів, що складало, де-факто, приховану внутрішню емісію для фінансування дефіциту бюджету.

Аналіз факторів (економічних, технологічних, інституційних), що впливають на розвиток фінансових інститутів, дозволив виявити, що найбільш проблемною для сучасних умов розвитку фінансового сектору України та забезпечення економічної безпеки є саме інституційні, до яких відносять інституційне середовище, інституційну довіру, фінансову грамотність населення, інформаційне середовище.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вирішення інституційних деформацій фінансового розвитку в Україні вимагає заходів, що забезпечить економічну безпеку країни, включаючи:

- збільшення довгострокових інвестицій в реальний сектор економіки (переважно швидкозростаючі та високотехнологічні сектори, у галузі, що знижують рівень енерго-, імпортозалежності національної економіки), модернізацію, забезпечення економічного зростання;

- удосконалення структури власності щодо розконцентрації, розвитку малого і середнього бізнесу, розширення учасників акціонерних відносин, залучення інституційних інвесторів, розвитку інститутів захисту власності;

- розширення учасників процесів інвестування, заощадження, зокрема за рахунок домогосподарств, що дозволить залучити додаткові кошти на організований фінансовий ринок, збільшити його оборотність, підвищити попит на фінансові послуги;

- реструктуризація банківського сектору, перш за все щодо забезпечення зростання власних коштів банків, дотримання пруденційних вимог відповідно до Базельської угоди, зниження витрат, зокрема транзакційних, посилення вимог до системи управління ризиками та публічного розкриття інформації;

- реструктуризація сегменту цінних паперів, інституційних інвесторів, зокрема за рахунок розширення фінансових інструментів, зростання конкуренції на окремих сегментах, зростання вимог до власних коштів, удосконалення пруденційного нагляду і вимог до систем управління ризиками та публічного розкриття інформації, створення компенсаційних фондів професійних учасників, що покривають ризики невиконання ними зобов'язань перед клієнтами,

або централізованої системи резервування коштів за участю держави;

- забезпечення інформаційної прозорості операцій на всіх сегментах фінансового ринку;

- забезпечення захисту прав учасників фінансового ринку, зокрема власників, інвесторів;

- удосконалення регулювання діяльності та пруденційного нагляду фінансових інститутів та їх агрегованих ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Xu Z. Financial Development, Investment and Economic Growth. // *Economic Inquiry*. – 2000. – Vol. 38. № 2. – Pp. 331-344.
2. Baier S., Dwyer G., Tamura R. Does opening s Stock Exchange Increase Economic Growth? // *Journal of International Money and Finance*. – 2004. – Vol. 23, № 3. – Pp. 311-331.
3. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. // *Journal of Economic Literature*. – 1997. – Vol. 35, № 2. – Pp. 688-726.
4. King R., Levine R. Finance. Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence. // *Journal of Monetary Economics*. – 1993. – Vol. 32. № 3. – Pp. 513-542.
5. Amable B., J-B. Chatelain. Can Financial Infrastructures Foster Economic Development? // *Journal of Development Economics*. – 2001. – Vol. 64. № 2. – Pp. 481-498.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
7. Ломачинська І.А. Архітектура фінансової системи України: теоретичні основи оптимізації в сучасних умовах // *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наук. праць*. – 011. – 341(2). – С. 244-249.
8. Global Financial Stability Report: Moving from Liquidity- to Growth-Driven Markets. – IMF. – April 2014. – 184 p.
9. Річний звіт Національного банку України за 2013 рік. – К. : НБУ, 2014. – 196 с.
10. Звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2013 рік. – К., 2014. – 83 с.
11. Ломачинська І. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України / І. Ломачинська, А. Кравцова. // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. – 2012. – том 17, вип. 2. – С. 139-146.

УДК 336.226.11

Чижова Т.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри податкової та бюджетної політики
Херсонського національного технічного університету***Сисоєнко І.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри податкової та бюджетної політики
Херсонського національного технічного університету*

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

Стаття присвячена особливостям формування місцевих бюджетів за рахунок податку на доходи фізичних осіб. У статті розглянута загальна характеристика податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), наведено механізм перерозподілу ПДФО між бюджетами різних рівнів, визначено основні напрями реформування прибуткового оподаткування громадян як основного джерела формування місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, прибуткове оподаткування громадян, податок на доходи фізичних осіб, база оподаткування, адміністрування податку.

Чижова Т.В., Сисоєнко І.А. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

Статья посвящена особенностям формирования местных бюджетов за счет налога на доходы физических лиц. В статье рассмотрена общая характеристика налога на доходы физических лиц (НДФЛ), приведен механизм перераспределения НДФЛ между бюджетами разных уровней, определены основные направления реформирования прибыльного налогообложения граждан как основного источника формирования местных бюджетов.

Ключевые слова: местные бюджеты, прибыльное налогообложение граждан, налог на доходы физических лиц, база налогообложения, администрирования налога.

Chyzhova T.V., Sisoenko I.A. THE ESSENCE AND MEANING OF THE TAX TO INCOMES OF PHYSICAL PERSONS IN THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE REGION

The article is devoted to peculiarities of local budgets at the expense of the personal income tax of physical persons. In the article the General characteristics of the personal income tax (PIT), the mechanism of redistribution of personal income between budgets of different levels, defined the main directions of reforming profitable taxation as the main source of local budgets.

Keywords: local budgets, profitable revenue, personal income tax (PIT), tax base, tax administration.

Постановка проблеми. Важливим регулятором перерозподілу фінансових ресурсів між державою та населенням виступає податок на доходи фізичних осіб. В умовах загострення та негативного впливу кризових явищ на фінансову стабільність держави оподаткування доходів громадян виступає однією із складових фінансового механізму держави.

Існуюча система оподаткування доходів громадян досить неефективна і потребує ґрунтовного аналізу з метою виявлення напрямів її реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в дослідження проблеми оподаткування громадян зробили В. Андрущенко, О. Василик, О. Данілов, Ю. Іванов, А. Крисоватий, А. Соколовська. Незважаючи на велику увагу з боку провідних вчених до прибуткового оподаткування громадян, податок на доходи фізичних осіб та підвищення його ефективності залишається досить суперечливим і механізм його обчислення залишається недосконалим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняних реаліях вплив податку на доходи фізичних осіб на доходи бюджетів різних рівнів досить значний. Тому до найбільш складної проблеми фіскального та регулюючого значення слід віднести дослідження значення податків з особистих доходів фізичних осіб у формуванні доходної частини місцевих бюджетів.

Метою статті є дослідження фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб та визначення основних напрямів реформування прибуткового оподаткування громадян.

Виклад основного матеріалу. Індивідуальне прибуткове оподаткування громадян в Україні здійснюється у формі податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) і регулюється IV розділом Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). Відповідними статтями цього розділу встановлені основні елементи податку на доходи фізичних осіб, до яких відносяться платники податку, об'єкт оподаткування, одиниця оподаткування, джерело сплати, податковий період, ставки, пільги тощо (рис. 1).

Положення розділу IV «Податок на доходи фізичних осіб» Податкового кодексу України ґрунтуються на основних напрямках реформування податку, спрямованих на:

- реалізацію принципів прибуткового оподаткування, характерних для соціальних держав;
- розширення бази оподаткування за рахунок справляння податку з усіх видів доходів, крім цільових, що виплачуються з державних цільових фондів або одержаних як компенсація й відшкодування певних витрат;
- удосконалення системи оподаткування пасивних доходів з метою стимулювання інвестиційної діяльності;
- реалізацію заявочного принципу реєстрації самозайнятих осіб у податкових органах.

Податок на доходи фізичних осіб зараховується до місцевих бюджетів, тому він є основним бюджетотворюючим податком. Більш детально розглянемо, як перерозподіляється податок на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів, на рисунку 2.

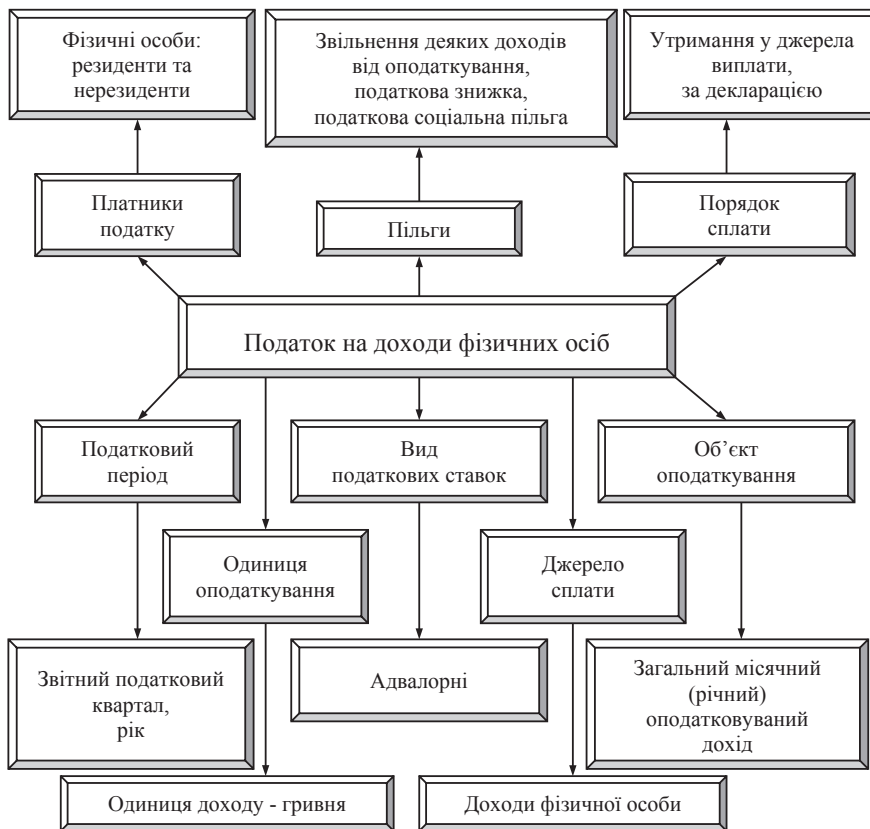


Рис. 1. Загальна характеристика податку на доходи фізичних осіб

Джерело: складено автором за даними джерел [1]

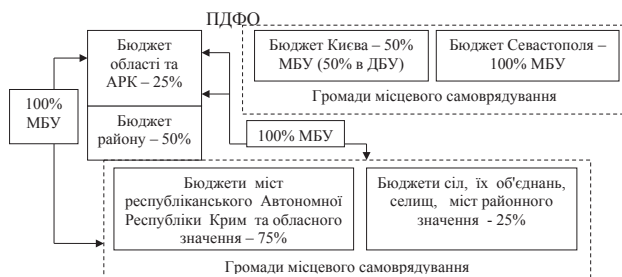


Рис. 2. Перерозподіл податку на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів

Джерело: складено автором за даними джерел [2]

Далі розглянемо податкові надходження до місцевих бюджетів України у таблиці 1.

У 2011 році порівняно з 2010 роком доходи місцевих бюджетів України збільшилися на 7,7%, податкові надходження збільшилися на 8,1%, з них податок на доходи фізичних осіб збільшився на 3,1 млрд грн, інші податки – на 64,6%. Неподаткові надходження у 2011 році порівняно з 2010 роком збільшилися на 23,9%.

Доходи місцевих бюджетів України у 2012 році порівняно з 2011 роком збільшилися на 16,3%. Податкові надходження збільшилися на 17,5% за рахунок збільшення податку на доходи фізичних осіб, майже на 13% – внаслідок збільшення мінімальної заробітної плати. У 2012 році відбулося збільшення надходжень від інших податків на 40,5%. Неподаткові надходження у 2012 році порівняно з 2011 роком збільшилися на 15,6%.

У 2013 році порівняно з 2012 роком доходи місцевих бюджетів України збільшилися на 10,9%. Податкові надходження збільшилися на 12,8%, з них податок на доходи фізичних осіб збільшився на 14,4%, інші податки – на 22,5%. Неподаткові надходження у 2013 році порівняно з 2012 роком зменшилися на 4%.

Податок на доходи фізичних є бюджетоутворюючим податком місцевих бюджетів осіб, більш детально розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів у таблиці 2.

Найбільшу частку в доходах місцевих бюджетів України займають податкові надходження, які у 2013 році досягли максимального значення – 86,7%. Найбільшу частку у податкових надходженнях займають надходження від податку на доходи фізичних осіб, які у 2013 році становили 72,1%, тому ба-

Таблиця 1

Динаміка дохідної частини місцевих бюджетів України у 2009–2013 роки

Доходи Роки	Сума, млрд грн					Темп приросту, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Податкові надходження у т.ч.:									
-ПДФО	59,2	67,6	73,1	85,9	96,9	+14,2	+8,1	+17,5	+12,8
-збір за першу реєстрацію транспортного засобу	44,5	51,0	54,1	61,1	69,9	+14,6	+6,1	+12,9	+14,4
-плата за землю	1,6	1,9	0,4	0,7	0,6	+18,8	-78,9	+75,0	-14,3
-інші податки	8,4	9,5	10,7	12,6	12,8	+13,1	+12,6	+17,8	+1,6
Неподаткові надходження	4,7	4,8	7,9	11,1	13,6	+2,1	+64,6	+40,5	+22,5
Інші доходи	7,8	8,8	10,9	12,6	12,1	+12,8	+23,9	+15,6	-4,0
Всього	3,2	4,1	3,0	2,7	2,8	+28,1	-26,8	-10,0	+3,7
	69,2	80,5	86,7	100,8	111,8	+16,3	+7,7	+16,3	+10,9

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

Таблиця 2

**Структура дохідної частини місцевих бюджетів України у 2011–2013 роки в динаміці
(без урахування міжбюджетних трансфертів)**

Доходи	2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	сума, млрд грн	питома вага, %	сума, млрд грн	питома вага, %	сума, млрд грн	питома вага, %
Податкові надходження, у т.ч.:	73,1	84,3	85,9	85,2	96,9	86,7
- ПДФО	54,1	74,0	61,1	71,1	69,9	72,1
- збір за першу реєстрацію транспортного засобу	0,4	0,5	0,7	0,8	0,6	0,6
- плата за землю	10,7	14,6	12,6	14,7	12,8	13,2
- інші податки	7,9	10,8	11,1	12,9	13,6	14,0
Неподаткові надходження	10,9	12,6	12,6	12,5	12,1	10,8
Інші доходи	3,0	3,5	2,7	2,7	2,8	2,5
Всього	86,7	100,0	100,8	100,0	111,8	100,0

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

чимо, що податкові надходження місцевих бюджетів України формуються за рахунок податку на доходи фізичних осіб.

З цією метою розглянемо фіскальні характеристики податку на доходи фізичних осіб на рисунку 3.

Як видно з даних рисунка 3, податок на доходи фізичних осіб відіграє основну роль при формуванні доходів місцевих бюджетів. Його частка у загальній сумі доходів місцевих бюджетів України з 2007 року (59,7%) по 2010 рік (62,7%) мала тенденцію до зростання після реформування механізму справляння податку. У 2012 році порівняно з 2011 роком частка податку на доходи фізичних осіб у загальній сумі доходів місцевих бюджетів України скоротилася до 60,6%.



Рис. 3. Роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: складено автором за даними джерел [3]

З рисунка 3 бачимо, що лівову частку податкових надходжень до місцевих бюджетів України забезпечує саме податок на доходи фізичних осіб. Починаючи з 2009 року частка податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях до місцевих бюджетів України постійно коливається.

Причиною скорочення у 2009 році частки податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях до місцевих бюджетів України стала світова фінансово-економічна криза, яка суттєво вплинула на економіку України, а саме відбулося:

- скорочення платіжного балансу;
- скорочення виробництва;
- зменшення кількості робочих місць;

- зростання чисельності безробітного населення.

У 2012 році порівняно з 2011 роком частка податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях до місцевих бюджетів України скоротилася з 74% до 71,2%. Причиною даного скорочення було: нерівномірне навантаження на доходи населення, у результаті чого значна частина податкових надходжень до бюджету відбувається за рахунок доходів осіб з низьким рівнем доходу; функціонування тіньового сектору економіки, де значна частина доходів взагалі не оподатковується.

У 2013 році частка податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях складала місцевого бюджету України 72,1%.

Поряд з цим існують ще ряд чинників, які впливають чи можуть впливати на динаміку (збільшення-зменшення) надходжень податку на доходи фізичних осіб, тобто вона може бути прямо залежна від збільшення особистих доходів громадян, підвищення заробітної плати на підприємствах, установах, організаціях, своєчасності її виплати, суттєвого зменшення заборгованості із заробітної плати.

Висновки та пропозиції. Отже, податок на доходи фізичних осіб є вагомим інструментом формування дохідної частини місцевих бюджетів України. Однак підходи, які покладені в сучасному податковому законодавстві до механізму нарахування та сплати ПДФО, роблять цей податок лише податком із заробітної плати. Тому тенденція до його зростання пояснюється переважно поступовим підвищенням рівня заробітної плати протягом останніх років.

Тому основним напрямом реформування системи прибуткового оподаткування громадян повинно стати, у першу чергу, вдосконалення механізму адміністрування, розширення податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування, підвищення відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сідельникова Л.П. Оподаткування суб'єктів підприємництва [Текст] : навчальний посібник / Л.П. Сідельникова, Т.В. Чижова, Я.В. Якуша. – Київ : Видавництво Ліра-К, 2012. – 424 с.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Бюджетний Моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009-2013 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт інституту бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу : www.ibser.org.ua/news/435/lang=ua.

УДК 334.722:368(477)

Яворська Т.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка

ФУНКЦІЇ ТА ВИДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті на основі аналізу поглядів науковців визначено сутність державного регулювання страхового підприємництва, страхового нагляду та страхового регулювання. Розкрито роль державного регулювання страхового підприємництва через його функції. Доповнюють понятійно-категоріальний апарат теорії державного регулювання запропоновані види державного регулювання страхового підприємництва. Вони класифіковані за такими ознаками: спосіб впливу на об'єкт регулювання, періодичність, рівень охоплення, характер втручання у діяльність суб'єктів страхового підприємництва, категорії об'єктів регулювання, категорії суб'єктів регулювання.

Ключові слова: державне регулювання страхового підприємництва, страховий нагляд, страхове регулювання, страхове підприємництво, суб'єкти страхового підприємництва, види державного регулювання страхового підприємництва.

Яворская Т.В. ФУНКЦИИ И ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье на основе анализа взглядов ученых определена сущность государственного регулирования страхового предпринимательства, страхового надзора и страхового регулирования. Раскрыта роль государственного регулирования страхового предпринимательства через его функции. Дополняют понятийно-категориальный аппарат теории государственного регулирования предлагаемые виды государственного регулирования страхового предпринимательства. Они классифицированы по следующим признакам: способ воздействия на объект регулирования, периодичность, уровень охвата, характер вмешательства в деятельность субъектов страхового предпринимательства, категории объектов регулирования, категории субъектов регулирования.

Ключевые слова: государственное регулирование страхового предпринимательства, страховой надзор, страховое регулирование, страховое предпринимательство, субъекты страхового предпринимательства, виды государственного регулирования страхового предпринимательства.

Yavorska T.V. FUNCTIONS AND TYPES OF STATE REGULATION INSURANCE BUSINESS IN UKRAINE

On the basis of analysis of the views of scientists the nature of state regulation of insurance business, insurance supervision and regulation of insurance are determined. The role of state regulation of insurance business through its functions are revealed. Complement concepts and categories of the theory of state regulation proposed types of state regulation of insurance business. They are classified according to the following criteria: a way to influence the object of regulation, frequency, coverage, nature of the intervention in the activities of the insurance business, categories of regulated entities, category of regulation.

Keywords: state regulation of the insurance business, insurance supervision, regulation of insurance, insurance business, subjects of insurance business, types of state regulation of insurance business.

Постановка проблеми. Державне регулювання страхового підприємництва зумовлене тими реаліями, у яких відбувається його сучасний розвиток. Проблеми, які нині характеризують вітчизняне страхове підприємництво, та неспроможність самостійно їх вирішувати зумовлюють необхідність ефективного реагування з боку держави. Однак, незважаючи на тривалий період розвитку страхового підприємництва в Україні, його державне регулювання лише формується, а відсутність чіткого понятійно-категорійного апарату теорії державного регулювання страхового підприємництва є одним із чинників, що гальмує його функціонування.

Аналіз останніх досліджень. У сучасній страховій науці ще не досягнуто єдності у розумінні та трактуванні понять і категорій державного регулювання страхового підприємництва. Фундаментальних наукових досліджень з даної проблематики немає, лише окремо досліджувалися проблеми державного регулювання страхового ринку (А.В. Василенко, А. Мазаракі [1; 2]), перестраховання, аналізу діяльності окремих регулюючих органів держави, нагляду у даній сфері (В. Фурман, О. Козьменко, О. Залетов, О. Гаманкова [3; 4; 5; 6]). Більш ґрунтовніше досліджено теорію та практику фінансового регулювання страхового ринку в Україні (Л. Шірінян [7]). Наявність таких наукових розробок має, безумовно, позитивний вплив, проте відсутність чітких узагальнених результатів не дає можливості сформулювати цілісний

механізм державного регулювання страхового підприємництва, що впливає на розробку ефективної стратегії його розвитку.

Постановка завдання. У зв'язку з цим метою статті є з'ясування основних понять та категорій теорії державного регулювання страхового підприємництва, зокрема сутності, функцій та видів державного регулювання страхового підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна наука для визначення ролі держави в економіці використовує різні поняття: «державне втручання», «державне управління», «державна економічна політика», «державне регулювання» тощо. Правильною, на наш погляд, є позиція Л. Швайки, яка, даючи пояснення цим поняттям, твердить, що державне регулювання економіки – це сфера діяльності органів державної влади щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання шляхом застосування різноманітних методів і засобів. Державне регулювання економіки можна розглядати як функцію державного управління і як інструмент реалізації економічної політики [8, с. 36]. Таку ж думку щодо державного регулювання має і Д. Стеченко, який вважає, що регулювання відбиває і втілює структуру регульованого об'єкта, а тому його треба відрізняти від управління, яке трактується вченим як процес вироблення та реалізації рішень [9, с. 26].

На нашу думку, державне управління у різних формах притаманне усім органам влади, а не лише вико-

навчим. Сутність державного управління виявляється завдяки управлінській дії, реалізацію якої забезпечують такі механізми як організація, регулювання, планування, мотивація, контроль. Отже, розглядаючи проблему державного управління та державного регулювання страхового підприємництва, доходимо висновку, що державне управління страхового підприємництва є складовою системи державного управління економікою, яка спрямовується за допомогою механізмів управлінської дії на створення належних умов для функціонування страхового підприємництва. Державне регулювання страхового підприємництва як структурний елемент державного регулювання економіки здійснюється для впорядкування дій його суб'єктів, забезпечення виконання законів, відстоювання державних та суспільних інтересів.

У науці найчастіше розглядалися проблеми державного регулювання страхування, страхової діяльності крізь призму лише державного нагляду з боку відповідного уповноваженого органу. Така позиція є дещо спрощеною. Так, О. Козьменко зазначає, що державне регулювання розвитку страхового ринку України у контексті сталого зростання має здійснюватися шляхом реформування системи державного нагляду за страховим ринком у відповідності до вимог міжнародних директив платоспроможності страхових організацій Solvency I та II, що передбачають обґрунтування основних напрямів стратегії розвитку регіонального ринку, внутрішнього національного ринку та його інтеграцію у зовнішній страховий ринок [4, с. 25].

У Законі України «Про страхування» жодна стаття не стосується державного регулювання страхової діяльності. У розділі IV «Державний нагляд за страховою діяльністю в Україні» зазначено, що державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів страхувальників [10].

Вважаємо, що державне регулювання страхового підприємництва необхідно розглядати як діяльність усіх органів державної влади щодо координації функціонування суб'єктів страхового підприємництва, а не лише відповідного уповноваженого органу.

Відомо, що нагляд забезпечує контроль за виконанням правил та встановлених норм, а регулювання передбачає їх розроблення та впровадження. «Регулювання» та «нагляд» є взаємно доповнючими поняттями. На нашу думку, страховий нагляд – це функція уповноваженого органу, який коригує діяльність суб'єктів страхового підприємництва відповідно до законодавчих та нормативно-правових актів. Це моніторинг процесів, що відбуваються у страховому підприємстві на різних етапах функціонування – від створення суб'єктів до їх реорганізації та ліквідації. Методами страхового нагляду є: організація та проведення безвізного нагляду, застосування заходів впливу, інспектування, призначення тимчасової адміністрації та ліквідаційної комісії тощо. Наглядовий орган не втручається у діяльність суб'єкта страхового підприємництва, а оцінює її з позиції законності та наявності необхідних ресурсів для виконання взятих зобов'язань, достатнього обсягу капіталу, системи бухгалтерської звітності та внутрішнього контролю.

Поняття «страхове регулювання» часто використовується та пояснюється зарубіжною страховою наукою та практикою [11]. Представники сучасної української економічної науки цим поняттям послуговуються рідко. Так, у колективній монографії «Стратегічне

управління страховою компанією» (за редакцією доктора економічних наук В. Фурмана) описано поняття «страхове регулювання», система якого на національному рівні передбачає досягнення збалансованості інтересів суб'єктів страхових відносин і органів, що їх регулюють, – захисту страхувальників, забезпечення інтересів страховиків і отримання певної макроекономічної вигоди. У ній зазначено, що «страхове регулювання має певну вартість (чим жорсткіше страхове регулювання, тим більші втрати компаній і клієнтів, оскільки обмеження, що накладаються на свободу дій страховиків, неминуче спричиняють підвищення вартості їх послуг) і ефективність» [3, с. 15].

Вважаємо, що особливістю цього поняття є те, що заходи регулюючого впливу застосовують не лише до суб'єктів страхового підприємництва, а й до інших учасників страхового ринку, зокрема тих, які мають право займатися посередницькою діяльністю. При цьому необхідно наголосити, що таке регулювання здійснюється відповідним уповноваженим органом державної влади, регулюючі функції якого входять до його компетенції. Якщо такий вплив на учасників страхового ринку здійснюють інші органи державної влади, то тоді варто говорити про державне регулювання страхового ринку.

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» міститься доволі лаконічне пояснення державного регулювання ринків фінансових послуг «як здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам» [12]. Оскільки до фінансових належать послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення, то таке трактування стосується й ринку страхових послуг.

Проведений аналіз засвідчує, що й у вітчизняному законодавстві проблеми державного регулювання та нагляду пояснюються нечітко. Законодавство та інша спеціалізована література не мають єдиних поглядів на зміст основних понять та категорій теорії державного регулювання страхового підприємництва. У нашому розумінні державне регулювання страхового підприємництва – це сукупність заходів впливу, які застосовуються відповідними органами державної влади з метою досягнення визначених цільових пріоритетів розвитку страхового підприємництва. У сучасних вітчизняних умовах, зокрема в умовах фінансово-економічної, політичної кризи, найважливішими цілями державного регулювання страхового підприємництва є відновлення та збереження його фінансової стабільності.

Невід'ємним компонентом змісту, важливою формою виявлення суті та ролі державного регулювання страхового підприємництва для економіки країни є відповідні його функції. На нашу думку, функції державного регулювання страхового підприємництва можна поділити на ті, що залишаються незмінними під впливом нових умов існування та трансформації, а також функції, набуті у процесі еволюції (змінні). Передусім це функції, пов'язані з новими страховими послугами чи, до прикладу, зумовлені посиленням ролі саморегульованих організацій, яким пропонується виконання низки регульованих функцій.

Виокремимо такі функції державного регулювання страхового підприємництва:

1) цільова – визначення стратегічних цілей та пріоритетів, а також основних напрямів та програм розвитку страхового підприємництва в країні, враховуючи зарубіжний досвід;

2) стимулювальна – формування засад, здатних ефективно впливати на інтереси та діяльність страховиків і посилювати економічні процеси у страховому підприємстві;

3) інформаційна – забезпечення усіх учасників ринку необхідною інформацією у досягненні відповідних результатів;

4) регламентуюча – встановлення певних правил діяльності за допомогою законів, нормативно-правових документів та удосконалення правового механізму;

5) соціальна – забезпечення соціального захисту та надання соціальних гарантій учасникам страхового ринку;

6) попереджувальна – спрямована на виявлення та запобігання загрозам у процесі розвитку страхового підприємства;

7) реформаційна – здійснення змін та перетворень (зазвичай кардинальних) з метою зміцнення та оновлення розвитку страхового підприємства.

Розвиток страхового підприємства зазнає змін під впливом сукупності різного характеру чинників, тому його державне регулювання не є статичним, а набуває тих чи інших ознак, залежно від часу, країни, обраної економічної політики. На нашу думку, під видом державного регулювання страхового підприємства необхідно розуміти конкретну форму регулювання.

В. Фурман поділяє державне регулювання страхування на пряме та непряме [3, с. 140]. До прямого (адміністративного) регулювання страхування автор відносить страхове законодавство, безпосередню участь держави в установленні страхової системи захисту майнових інтересів; захист сумлінної конкуренції на страховому ринку, запобігання та припинення монополізму; діяльність органів страхового нагляду. Непряме регулювання охоплює низку економічних важелів (податкових, грошово-кредитних тощо). З таким підходом ми погоджуємося.

Вважаємо, що види державного регулювання страхового підприємства необхідно розподілити за такими ознаками (рис. 1):

1. За способом впливу на об'єкт регулювання:

- пряме (безпосередньо впливає на діяльність суб'єктів страхового підприємства і характеризується високим ступенем регламентації);

- непряме (регламентує поведінку суб'єктів страхового підприємства опосередковано, завдяки створенню певних умов, і стосується ринкового середовища, в якому ці суб'єкти працюють). При цьому поєднання прямого та непрямого державного регулювання може бути різним залежно від ступеня розвитку ринкових відносин у країні й, зокрема, розвитку страхового підприємства.

2. За періодичністю:

- постійне (характеризується сталим регулювальним впливом органів державної влади відповідно до засад розвитку страхового підприємства);

- періодичне (використовується за певних умов, наприклад надзвичайних ситуацій, – призначення тимчасової адміністрації та усунення керівництва від управління страховою компанією).

3. За рівнем охоплення:

- повне (заходи впливу держави застосовуються до страхового підприємства загалом);

- часткове (державне регулювання здійснюється щодо окремих аспектів страхової діяльності, наприклад, організації перестраховання чи встановлення нормативів формування, напрямів розміщення страхових резервів тощо).

4. За характером втручання держави у діяльність суб'єктів страхового підприємства:

- м'яке (ліберальне), за якого законодавство визначає лише загальні умови діяльності страхових компаній, зокрема контролює фінансовий стан страхових компаній за допомогою аналізу їхньої звітності, а жорстка регламентація процедури надання страхових послуг, затвердження страхових тарифів відсутні. Такий вид державного регулювання характерний для системи «англо-американського права» (існує у США, Великій Британії, Канаді);

- жорстке регулювання ґрунтується на суворій законодавчій регламентації діяльності суб'єктів страхової діяльності, систематичному контролю за дотриманням законодавства під час надання страхових послуг. Зокрема, у Франції, відповідно до Страхового кодексу, державне регулювання здійснюється за допомогою цін, податкової системи, кредиту та інших регуляторів;

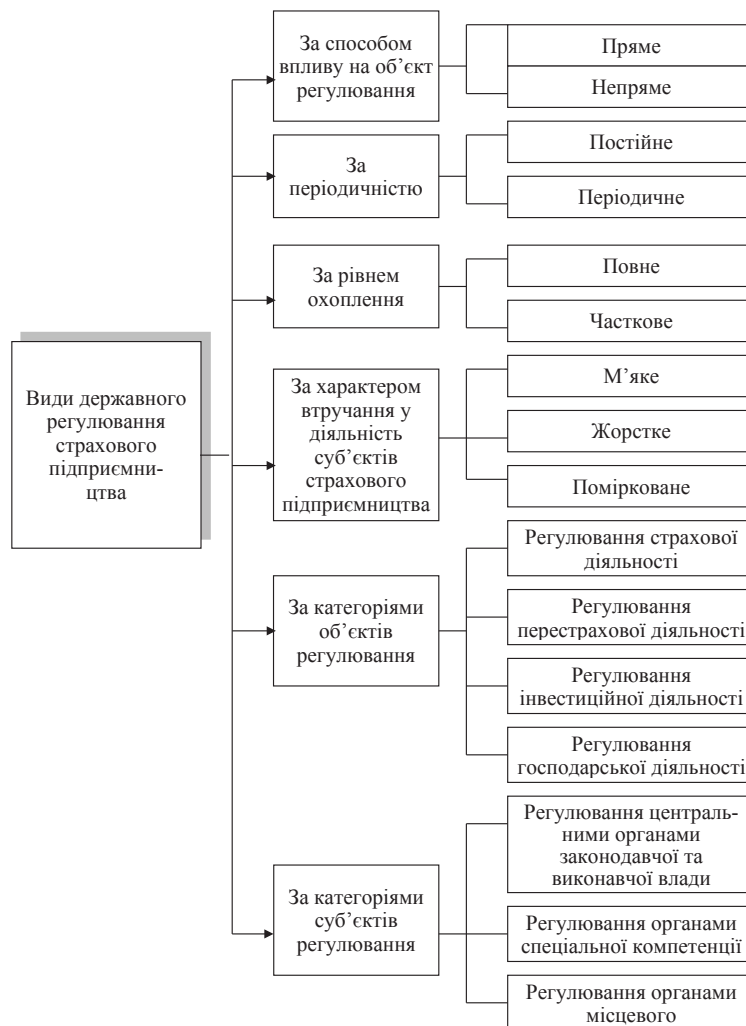


Рис. 1. Види державного регулювання страхового підприємства

Джерело: розроблено автором

- помірковане (змішане), яке характерне для України і є, швидше, жорсткішим, аніж ліберальним, еволюціонувало у напрямі континентальної системи права.

5. За категоріями об'єктів регулювання:

- регулювання страхової діяльності (засоби впливу щодо створення та реалізації страхових послуг);
- регулювання перестрахової діяльності (сукупність заходів, спрямованих на здійснення суб'єктами страхового підприємництва перестраховування);
- регулювання інвестиційної діяльності страхових підприємницьких структур (заходи впливу щодо ефективного вкладення (інвестування) власних коштів та коштів страхових резервів);
- регулювання господарської діяльності (заходи впливу щодо здійснення звичайної діяльності, яка характерна для будь-якого суб'єкта підприємництва).

6. За категоріями суб'єктів регулювання:

- регулювання центральними органами виконавчої та законодавчої влади;
- регулювання органами спеціальної компетенції;
- регулювання органами місцевого самоврядування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, обраний науковий інструментарій дослідження дозволив визначити, що державне регулювання страхового підприємництва є однією із функцій державного управління; діяльністю всіх органів державної влади щодо координації дій суб'єктів страхового підприємництва; функціональним інструментом реалізації державної політики щодо розвитку страхового підприємництва. Сучасна система методів наукових досліджень сприяла обґрунтуванню функцій та виділенню видів державного регулювання страхового підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко А.В. Генезис державного регулювання страхового ринку України в контексті зарубіжного досвіду / А.В. Василенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 14-22.
2. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку : монографія / Булгакова С.О., Василенко А.В., Василенко Л.І. та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 460 с.
3. Стратегічне управління страховою компанією : монографія / Фурман В.М., Філонюк О.Ф., Ніколенко М.П., Барановський О.І. та ін. ; наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук В.М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.
4. Козьменко О. Страховий ринок України: стратегія функціонування в контексті сталого розвитку : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. Козьменко. – Донецьк, 2009. – 32 с.
5. Залетов О. Убезпечення життя : монографія / О. Залетов. – К. : Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
6. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: методологія, практика : монографія / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
7. Шірінян Л.В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики : монографія / Л.В. Шірінян. – Київ : Видавництво «Центр учбової літератури», 2014. – 458 с.
8. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Л.А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
9. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Д.М. Стеченко [3-тє вид., виправл.] – К. : Знання, 2006. – 262 с.
10. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
11. Webel B. Insurance regulation: issues, background and legislation in the 111th congress [Електронний ресурс] / B. Webel. – 2009. – Режим доступу : http://assets.opencrs.com/rpts/R40771_20090819.pdf.
12. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.512

Коваленко О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва
Дніпродзержинського державного технічного університету*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуті проблеми, які пов'язані з організацією оплати праці на підприємствах машинобудування та можливостей її вдосконалення. Автор виходить із того, що сучасна система оплати праці, яка існує на підприємствах машинобудівного комплексу України, вичерпала свою мотиваційну функцію. Відповідно, ця система потребує вдосконалення і у статті зазначені конкретні кроки, які мають повернути системі оплати праці властиві їй функції мотивації персоналу і стимулювання виробництва.

Ключові слова: оплата праці, тариф, мотивація, стимулювання, вдосконалення, фонд оплати праці.

Коваленко Е.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ И ПУТИ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены проблемы, связанные с организацией оплаты труда на предприятиях машиностроения и возможностей ее усовершенствования. Автор исходит из того, что современная система оплаты труда, которая существует на предприятиях машиностроительного комплекса Украины, исчерпала свою мотивационную функцию. Соответственно, эта система нуждается в совершенствовании, в статье указаны конкретные шаги, которые должны вернуть системе оплаты труда свои функции мотивации персонала и стимулирования производства.

Ключевые слова: оплата труда, тариф, мотивация, стимулирование, совершенствование, фонд оплаты труда.

Kovalenko E.V. ORGANIZATION OF WAGES AT THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

This article deals with the problems related to the organization of wages at the enterprises of mechanical engineering and possibilities of its improvement. The author proves that the modern wage system, which exists at the enterprises of machine-building complex of Ukraine has exhausted its motivational function. The author says that this system needs to be improved, the paper identifies specific steps that need to recover the system to pay her characteristic functions motivation and stimulate production.

Keywords: wage, motivation, promotion, improvement, wage Fund.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На початку XXI століття головним інструментом реалізації інтересів учасників виробничого процесу на підприємствах машинобудівного комплексу є механізм формування, розподілу і використання фонду оплати праці. Особливого значення проблеми, які пов'язані із оплатою праці робітників, набувають у наш час, коли докорінне оновлення соціальних відносин потребує диференціації оплати праці відповідно до внеску кожного працівника у загальний результат діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблем, які відносяться до організації оплати праці на сучасних промислових підприємствах в останні роки зверталися О.М. Красносова [3], Ю.В. Малаховський [4], В.С. Медведєв [6], А.Г. Семенов, Г.О. Закаблук [10], А.С. Собчук [11], А.О. Шевцова, О.І. Ященко [14] та ін.

Науковці зазначають, що передумовою забезпечення ефективності виконуваних процесів, що у свою чергу визначає конкурентоздатність виробничого підприємства, є зацікавленість трудового колективу у результатах діяльності підприємства. Керівництво підприємства зазвичай намагається зменшити витрати на оплату праці, при цьому забезпечити збереження якості й обсягу виробленої продукції. Робітники, у свою чергу, прагнуть отримати якомога більшу винагороду за свою працю, при цьому при-

клавши незначні зусилля. Основним мотиваційним фактором для забезпечення балансу та відповідності між інтересами адміністрації та працівників є система оплати праці. Така система повинна враховувати як індивідуальні здібності кожного працівника, так і його реальний внесок у виробництво певного продукту, продуктивність його праці [3; 6].

У той же час у сучасній науці майже не дослідженими залишається проблема організації оплати праці на машинобудівних підприємствах, що визначає завдання статті.

Метою статті є аналіз сучасних систем оплати праці на підприємствах машинобудування та визначення шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідна роль у забезпеченні економічного зростання, соціального розвитку та науково-технічного прогресу України належить промисловості, у структурі якої особливе місце займає машинобудування. Ця галузь представлена металургійним, гірничошахтним, підйомно-транспортним, енергетичним, судно-, авіа-, і автомобілебудуванням, виробництвом машин і механізмів для хімічної і нафтохімічної, легкої та харчової промисловості, сільськогосподарським, будівельно-дорожнім машинобудуванням та виробництвом машин для комунального господарства, виробництвом верстатів і інструментів та машин і обладнання для збройних сил [9, с. 24].

Стабільний розвиток даної галузі забезпечує рентабельність і конкурентоздатність більшості товарів і послуг, зростання інтелектуального й матеріального рівня населення, соціальний захист і розвиток економіки як окремих регіонів, так і держави [13, с. 395]. У той же час розвиток цієї галузі багато в чому залежить від використання потенціалу людського капіталу, який потребує належного відтворення та стимулювання.

Таким чином, сприяння розвитку машинобудівної галузі багато в чому залежить від того, яким чином на підприємствах організована оплата праці, та від того, наскільки ця організація виконує стимулюючу функцію.

У той же час, як вказують фахівці, у машинобудівній галузі спостерігається відсутність підтримки з боку держави, незначний рівень інноваційності підприємств, повільний розвиток підгалузей машинобудування, високий рівень тінізації економіки. Галузь машинобудування має низький рівень рентабельності та недостатність власних коштів для фінансування власної діяльності. Усі перелічені недоліки призводять до погіршення соціально-економічного стану та матеріально-технічної забезпеченості підприємств, з кожним роком у машинобудівному комплексі скорочується кількість працівників, підвищується зношеність основних засобів. У галузі машинобудування досить повільними темпами зростає заробітна плата, спостерігається скорочення та руйнування соціальної інфраструктури підприємств у країні, що призводить до скорочення матеріальної вмотивованості [7].

Розглядаючи дану проблему, слід зазначити, що основою організації виплати заробітної плати на підприємствах машинобудування залишається тарифна система [4].

Відповідно до ч. 2 ст. 6 Закону України «Про оплату праці», тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати [8].

В основі побудови тарифних систем оплати праці лежить принцип «однакової плати за однаково працю», тобто всебічної диференціації заробітної плати залежно від встановлених факторів (кваліфікації працівника, складності виконуваної роботи, умов праці, природно-кліматичних умов, інтенсивності праці, характеру праці тощо). У системах оплати праці, що входять до цієї групи, заробіток працівника, як правило, складається з двох частин – постійної (тарифної) і змінної (надтарифної) [12].

Тарифну частину утворює плата за фактично виконану роботу, що визначається залежно від застосованих в організації форм і систем оплати праці і встановлених тарифних ставок для робітників та посадових окладів для службовців. Тарифні ставки і посадові оклади, у свою чергу, визначаються на основі нормативно-правових актів, передбачених для цілей тарифікації та диференціації праці: тарифно-кваліфікаційних довідників, тарифних сіток і тарифних ставок.

В основі визначення тарифної частини заробітної плати лежить тарифна сітка, яка являє собою сукупність тарифних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифний розряд характеризує складність праці та рівень кваліфікації працівника; тарифний коефіцієнт відображає ступінь підвищення оплати по мірі зростання кваліфікації. Кількість тарифних розрядів і розміри тарифних коефіцієнтів

повинні визначатися організацією самостійно з урахуванням числа кваліфікаційних груп, чисельністю зайнятих, специфіки діяльності.

Дана система оплати праці є основою диференціації робіт залежно від їх складності, розмір оплати праці залежить від рівня кваліфікації працівника, який визначається відповідно до розряду і тарифної сітки. Проте у сучасних умовах традиційна тарифна система в її жорсткій формі вже неефективна, науковцями доведено, що її мотиваційна функція фактично вичерпана, відповідно, ця система потребує удосконалення, наприклад шляхом забезпечення її гнучкості [11, с. 115].

Досвід ефективного використання гнучких тарифних систем вже довгий час існує в промисловості європейських країн у США та в Японії, така система оплати праці довела свою ефективність як засіб стимулювання та мотивації робітників [1; 2; 5].

Отже, відповідно до світового досвіду організації системи оплати праці, для машинобудівних підприємств, які спрямовують свою діяльність на досягнення високого рівня ефективності виробництва, можна запропонувати модель системи гнучкого фондоутворення на основі багаторівневої тарифної сітки, сутність якої полягає у таких особливостях:

- індивідуалізований і гнучкий підхід до визначення тарифних ставок робітника;
- можливість коректування тарифних ставок залежно від рівня ефективності діяльності підприємства, який визначається економією від зниження витрат на виробництво.

Заробітна плата за таким підходом визначається з використанням тарифної системи, яка містить у собі багаторівневу тарифну сітку (з урахуванням особливостей підприємства), тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-класифікаційні характеристики.

Гарантований рівень тарифної ставки повинен забезпечити мінімальний гарантований розмір заробітної плати, встановлений на підприємстві згідно з КзПП. За тарифними ставками у цих межах відбувається нарахування заробітної плати у разі простою не з вини працівників і у разі невиконання однієї з норм вироблення.

За базовий рівень тарифної сітки приймається рівень мінімального періоду, який є основою для нарахування заробітної плати у розрахунковому періоді.

Розрахунковий рівень – це рівень, отриманий шляхом коригування базового рівня тарифних ставок залежно від змін у собівартості продукції (зменшення або збільшення), тобто економія від зниження собівартості є джерелом коштів, які можна спрямувати на додаткове стимулювання. У разі фінансових труднощів у роботі підприємства цей рівень може збігатися із гарантованим або залишатися таким як базовий.

Для підвищення дієздатності механізму матеріального стимулювання праці необхідно також вдосконалити систему формування фонду коштів на оплату праці. Це питання можна вирішити, створивши на підприємстві механізм формування і розподілу коштів на оплату праці, який буде збільшувати внесок кожного працівника підрозділу на кінцеві результати діяльності підприємства. Такий підхід до формування і розподілу коштів на оплату праці можна пропонувати підприємствам, які застосовують традиційні тарифні системи або використовують на підставі розглянутої багаторівневої тарифної системи.

Формувати фонд оплати праці передбачається у складі чотирьох фондів:

- фонд основної заробітної плати;
- фонд гарантованих надбавок і доплат;
- фонд преміальних виплат;
- фонд резервного стимулювання.

Слід зазначити, що їх формування має відбуватися не зверху вниз, як це було за часів планової економіки, коли централізовано визначалися величина фонду оплати праці і основні елементи організації праці – тарифні умови, норми праці, форми і системи заробітної плати «підлаштовувалися» під наведений фонд, а знизу вгору, тобто від індивідуальних заробітних плат до загального розміру фонду. Тоді фонд оплати праці буде відображати сумарні витрати підприємства на оплату праці у собівартості продукції. Причому власник підприємства буде вирішувати, які кошти він може виділити на оплату праці, враховуючи вартість робочої сили на ринку праці, необхідність забезпечити конкурентоспроможність продукції на ринку товарів (послуг), рівень інфляції, державні, галузеві (регіональні) гарантії щодо оплати праці та інші фактори.

Фонд основної заробітної плати (ФЗП) підприємства формується як сума фондів заробітної плати підрозділів (цехів, дільниць, виробництв), які визначаються залежно від фактично виробленої продукції і відпрацьованого часу за розцінками, тарифною ставкою, належним окладом.

Фонд гарантованих надбавок і доплат (ФНД) визначається прямим розрахунком за кожним підрозділом на підставі діючого законодавства про працю.

Розмір фонду преміальних виплат (Π_{ϕ}) розраховується залежно від розміру гарантованої частини заробітної плати (визначається як сума фонду основної заробітної плати і фонду гарантованих надбавок та доплат), а також коефіцієнта стимулювання (K_c):

$$\Pi_{\phi} = (\text{ФЗП} + \text{ФНД}) \cdot K_c. \quad (1)$$

Розмір коефіцієнта стимулювання K_c встановлюється на рівні, який визначає підприємство самостійно, і залежить від тих цілей, які стоять перед кожним підрозділом на певному етапі, і визначає максимальну величину (ФПВ). Кошти на преміювання, сформовані як ФПВ, є частиною додаткової заробітної плати робітників і включаються у собівартість продукції.

Резервний фонд стимулювання (РФС) формується, коли кошти не виплачуються підрозділам у максимальному розмірі в результаті недоліків у роботі, і може використовуватися для виплати одноразових премій за високі досягнення у праці, винахідливість і раціоналізацію виконання особливих доручень та в інших випадках (за рішенням керівника підприємства).

Поділ коштів між структурними підрозділами повинен відбуватися залежно від їхнього вкладу у кінцеві результати діяльності підприємства пропорційно сумі фондів основної заробітної плати та гарантованих надбавок і доплат.

Коефіцієнт стимулювання самостійно визначається підприємством, його розмір залежить від результатів роботи підприємства, від обсягу коштів, які машинобудівельне підприємство може додатково виділити на оплату праці. Тобто на основі даного коефіцієнту коригування тарифних ставок відбувається з використанням особливого механізму, який враховує у звітному періоді додаткову економію (завдяки зусиллям колективу підрозділу (підприємства)), в результаті зниження собівартості продукції: певна частина від отриманої економії пропорційно питомій вазі заробітної плати у структурі собівартості (або в іншій частині) спрямовується на підвищення тарифної частини заробітної плати.

Використання запропонованого механізму формування коштів на оплату праці та їх розподілу між робітниками, диференційованого визначення заробітної конкретних робочих з використанням багаторівневої тарифної сітки дає можливість поставити заробітну плату у залежність від кінцевих результатів діяльності підприємства і внеску кожного працівника в результати діяльності. Він стимулює працівників до реалізації трудового і творчого потенціалу, тобто забезпечує досягнення однієї мети – повернути заробітній платі її стимулюючу роль.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, для того щоб підвищувати економічну ефективність роботи машинобудівних підприємств України, перш за все необхідно розробити такий механізм мотивації до праці, який би спонукав робітників до постійного пошуку шляхів вдосконалення власної трудової функції, надавав можливість гідно існувати у суспільному просторі, повноцінно задовольняючи матеріальні та духовні потреби своєї родини та власні потреби.

Удосконалення оплати праці має здійснюватися на засадах її індивідуалізації та диференціації, що сприяє: підсиленню стимулюючої ролі заробітної плати у розвитку машинобудівного комплексу України; встановленню справедливої ціни робочої сили, пошты та пропозиції на ринку праці; збільшенню податкових надходжень і зменшенню навантаження на бюджети всіх рівнів; зниженню масштабів бідності серед працездатного населення, створенню стійкого суспільного укладу життя; підвищенню рівня загальної конкурентоспроможності підприємств машинобудівного комплексу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блэк Л. Внедрение новой системы управления и организации труда в английской компании / Л. Блэк, Д. Маккейб // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 1. – С. 78-82.
2. Калина А.В. Стимулирование труда в фирмах и компаниях США / А.В. Калина // Труд и зарплата. – 1994. – № 8.
3. Красноносова О.М. Проблемы материального стимулирования персонала промышленных предприятий в период развития рыночной экономики / О.М. Красноносова // Финансы Украины. – 2002. – № 10. – С. 48-52.
4. Малаховський Ю.В. Механізм формування, розподілу і використання фонду оплати праці підприємств машинобудування: автореферат дис. ... канд. екон. наук / Ю.В. Малаховський. – Хмельницький, 2004. – 24 с.
5. Матрусова Т.Н. Япония: материальное стимулирование в фирмах / Т.Н. Матрусова. – М.: Наука, 1992. – 80 с.
6. Медведев В.С. Організування оплати праці на виробництвах із значною кількістю неоднорідних операцій / В.С. Медведев // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 181-186.
7. Панченко В. П. Соціально-економічні проблеми розвитку машинобудівної галузі України / В.П. Панченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1037>.
8. Про оплату праці: Закон України від 24. 03. 1995 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1995. – № 17. – Ст. 121.
9. Савченко С.М. Конкурентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках / С.М. Савченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 29. – С. 20-29.
10. Семенов А.Г. Удосконалення організації оплати праці в акціонерних товариствах / А.Г. Семенов, Г.О. Закаблук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r6O0B7Y7NjKJ:www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/09.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.
11. Собчук А.С. Мотиваційна складова у формах і системах оплати праці працівників / А.С. Собчук // Управління розвитком. – 2014. – № 3. – С. 114-116.

12. Тарифна система та її складові елементи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://textbooks.net.ua/content/view/3974/>.
13. Шифріна Н.І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н.І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2010. – № 29. – С. 394-399.
14. Ященко О.І. Організація ефективної системи матеріального стимулювання праці / О.І. Ященко, О.Л. Шевцова // Науковий вісник НЛТУУ. Вип. 16.1. – Львів : ДЛТУ, 2006. – С. 284-289.

УДК 657.471

Курган Н.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ПОТОЧНІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЗАСІБ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПОСТІЙНИХ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ ЗБІЛЬШЕННЮ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті обґрунтовано, що у періоди, коли фактична потужність підприємства менша за нормальну, відбувається збільшення собівартості реалізованої продукції і, як наслідок, погіршення фінансового результату. Причиною є постійні загальновиборничі витрати, розмір яких не залежить від виробничої потужності і не скорочується у разі її зменшення. Запропоновано нівелювати негативний вплив постійних загальновиборничих витрат, заздалегідь утворюючи цільові поточні забезпечення на покриття зобов'язань за такими витратами.

Ключові слова: собівартість реалізованої продукції, загальновиборничі витрати, поточні забезпечення, ставка розподілу, нормальна потужність.

Курган Н.В. ТЕКУЩИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТОЯННЫХ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье обосновано, что в периоды, когда фактическая мощность предприятия меньше нормальной, происходит увеличение себестоимости реализованной продукции и, как следствие, ухудшение финансового результата. Причиной являются постоянные общепроизводственные расходы, размер которых не зависит от производственной мощности и не сокращается в случае ее уменьшения. Предложено нивелировать негативное влияние постоянных общепроизводственных расходов, заранее создавая целевые текущие обеспечения на покрытие обязательств по таким расходам.

Ключевые слова: себестоимость реализованной продукции, общепроизводственные расходы, текущие обеспечения, ставка распределения, нормальная мощность.

Kurgan N.V. A PROVISION AS A MEANS OF DISTRIBUTION OF FIXED OVERHEAD COST TO DETER INCREASE IN THE COST OF SALES

The author substantiates that when the actual production capacity is less than normal production capacity, the cost of sales is increasing, and therefore the financial results is reducing. Fixed overhead costs are the cause of this. Their size is not dependent on the production capacity and is not reduced in the case of its reduction. The author proposes to create current provision to cover liability beforehand for neutralize the negative impact of fixed overhead costs.

Keywords: cost of sales, overhead costs, current provision, rate of distribution, normal production capacity.

Постановка проблеми. У кризових економічних умовах існує тенденція скорочення виробничої потужності підприємств до рівня, нижчого за нормальний. При цьому має місце здорожчання собівартості реалізованої продукції, що, у свою чергу, погіршує фінансовий результат. Причиною є наявність постійних загальновиборничих витрат, що, на відміну від прямих витрат, не зменшуються у разі скорочення обсягів основної діяльності. Запобігти різким коливанням фінансового результату через тимчасові низькі обсяги виробництва можливо, використовуючи механізм планування, формування і використання поточних забезпечень. Призначення забезпечень полягає у тому, що вони дозволяють майбутні виплати потенційно збиткових періодів поступово та рівномірно включати до поточних витрат тих звітних періодів, що демонструють прийнятні для керівництва фінансові результати. Важливість забезпечень як форми резервування для вітчизняних підприємств підтверджується наступним фактом: з 2013 року у звітній формі «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» передбачено окремий рядок 1660 для поточних за-

безпечень та 1520 – для довгострокових [1]. Водночас слід констатувати, що власники і менеджери підприємств недостатньо інформовані про доцільність створення забезпечень. Тому не викликає сумнівів актуальність проведення дослідження щодо використання можливостей управління поточними забезпеченнями для протидії здорожчання собівартості реалізованої продукції в кризових умовах падіння виробничої потужності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теоретичне обґрунтування бухгалтерського обліку резервів майбутніх витрат та у розбудову методичних рекомендацій щодо утворення і використання забезпечень належить таким вченим, як П.Й. Атамас, Н.Г. Богатко, В.Г. Дорогостайський, І.Г. Кириченко, М.О. Козлова, Н.М. Малюга, Г.В. Нашкерська, М.М. Орищенко, В.М. Пархоменко, Н.І. Петренко, В.Ф. Палій, В.С. Терещенко. Наукові розробки зазначених авторів відповідають вимогам Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» (далі – МСБО 37) [2] та похідного від нього

українського Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» (далі – П(с)БО 11) [3]. Дане дослідження також виконане із дотриманням вимог цих стандартів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на численність публікацій стосовно резервів суб'єктів господарювання, деякі аспекти залишаються недостатньо вивченими. По-перше, це пояснюється нещодавністю законодавчих змін в Україні щодо модифікації Балансу (Звіту про фінансовий стан) із відокремленням рядків пасиву, які містять суми довгострокових (ряд. 1520) і поточних (ряд. 1660) забезпечень на дату балансу [1]. До 2013 року забезпечення зазначалися у фінансовій звітності окремим розділом. Крім того, у Плані рахунків [4] та у Інструкції про його застосування [5] також відбулися відповідні коригування у частині рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів». По-друге, сучасні негативні економічні тенденції вимагають від керівництва підприємств активної протидії дорозрядному собівартості продукції. Досі у фаховій літературі не знайшло ґрунтовного аналізу питання використання поточних забезпечень для перерозподілу фінансового навантаження постійних загальновиробничих витрат між звітними періодами.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка рекомендацій щодо управління поточними забезпеченнями для протидії збільшенню собівартості реалізованої продукції у такі періоди, коли фактична виробнича потужність менша за нормальну, на базі часового перерозподілу виплат, за якими нараховуються загальновиробничі витрати. Досягнення мети споріднене із вирішенням низки завдань, а саме: 1) теоретично обґрунтувати причину збільшення собівартості реалізованої продукції у періоди скорочення фактичної потужності підприємства до рівня, нижчого за нормальний; 2) визначити перелік виплат, що спричиняють нарахування постійних загальновиробничих витрат, для яких можна заздалегідь утворювати забезпечення, дотримуючись вимог П(с)БО 11 [3] та МСБО 37 [2]; 3) запропонувати додаткові субрахунки для обліку операцій, пов'язаних із формуванням поточних забезпечень для покриття зобов'язань за постійними загальновиробничими витратами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український (П(с)БО 16 «Витрати» [6]) та міжнародний (МСБО 2 «Запаси» [7]) висувають однакові вимоги до порядку визначення собівартості продукції. Регламентовано прямі виробничі витрати безпосередньо відносити до виробничої собівартості продукції, а загальновиробничі витрати, що є накладними, розподіляти, застосовуючи бази розподілу. При цьому обидва стандарти вимагають класифікувати загальновиробничі витрати на змінні, які «змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності» та постійні, що «залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності» (п. 16 П(с)БО 16 [6]; п. 12 МСБО 2 [7]). У свою чергу, у постійних загальновиробничих витратах слід відокремлювати розподілені та нерозподілені, використовуючи значення фактичної та нормальної потужності підприємства (баз розподілу), а також ставки розподілу. Зазначимо, що нормальною потужністю вважається очікуваний середній обсяг діяльності, який може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва (п. 4 ПСБО 16 [6]). Помноживши нормативну ставку розподілу постійних загальновиробничих витрат на відповідну

бази розподілу, досягнуту при фактичній потужності, визначають, яку суму постійних загальновиробничих витрат можна вважати розподіленими. Решта постійних накладних витрат виробництва є нерозподіленими (Додаток 1 до П(с)БО 16 [6]). Згідно з п. 11 П(с)БО 16 «Витрати» [2], собівартість реалізованої продукції визначається як сума виробничої собівартості, нерозподілених постійних витрат та наднормативних витрат. Виробничу собівартість слід розраховувати шляхом складання прямих витрат, змінних загальновиробничих витрат та розподілених постійних загальновиробничих витрат [2]. Математично викладені вимоги стандарту можна уособити формулами (1) та (2):

$$\begin{aligned} \text{СобРП} &= \text{ВирСоб} + 3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{норм}} + \text{HBB} = \\ &= (\text{ПВ} + 3\text{ВВ}_{\text{змін}}^{\text{факт}} + 3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{розп}}) + 3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{норм}} + \text{HBB}; \end{aligned} \quad (1)$$

$$3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{норм}} = 3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{факт}} - 3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{розп}} = 3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{факт}} - \text{БР}_{3\text{ВВ}_{\text{пост}}}^{\text{факт}} \cdot \text{СтР}_{3\text{ВВ}_{\text{пост}}}^{\text{норм}}, \quad (2)$$

де СобРП – собівартість реалізованої продукції, грн;

ВирСоб – виробнича собівартість, грн;

ПВ – прямі витрати (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати), грн;

HBB – наднормативні виробничі витрати, грн;

$3\text{ВВ}_{\text{пост}}^{\text{факт}}$ – фактичні постійні загальновиробничі витрати, грн;

$3\text{ВВ}_{\text{змін}}^{\text{факт}}$ – фактичні змінні загальновиробничі витрати, грн;

$\text{БР}_{3\text{ВВ}_{\text{пост}}}^{\text{факт}}$ – база розподілу постійних загальновиробничих витрат за фактичною потужністю, шт. (або інші натуральні одиниці виміру);

$\text{СтР}_{3\text{ВВ}_{\text{пост}}}^{\text{норм}}$ – ставка розподілу постійних загальновиробничих витрат за нормальною потужністю, грн/шт.

Отже, виробнича собівартість вбирає постійні загальновиробничі витрати лише у той частині, що дорівнює процентному відношенню фактично досягнутої у звітному періоді потужності до нормальної потужності. Це унеможливило здоров'яння виробничої собівартості у періоди, коли фактичні обсяги виробництва нижчі за нормальний рівень, оскільки сума постійних накладних витрат, розподілених на кожну одиницю виробництва, є незмінною. «Надлишкові» постійні загальновиробничі витрати визнаються нерозподіленими та списуються на собівартість реалізованої продукції (П(с)БО 16 [2]). Причому чим більшим є негативний розрив між нормальною та фактичною потужністю, тим більшою сумою нерозподілених постійних накладних витрат обтяжується 901 рахунок. Внаслідок цього фінансовий результат підприємства зменшується.

Для запобігання різким коливанням собівартості реалізованої продукції та фінансового результату у періоди, коли фактична потужність не сягає нормального рівня, керівництву підприємства доцільно звернутися до можливостей резервування та утворення поточних забезпечень. Порядок формування, використання і обліку забезпечень визначено у вітчизняному П(с)БО 11 «Зобов'язання» [3], який є узгодженим із МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [2]. Забезпечення є особливим видом зобов'язань із невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу. Вони створюються шляхом резервування коштів для відшкодування майбутніх витрат операційної діяльності, причому у момент нарахування суми забезпечень визнаються витратами поточного періоду. У подальші періоди забезпечення використовується за цільовим призначенням, не утворюючи витрат. Таким чином, відбувається перерозподіл витрат опе-

раційної діяльності між періодами, і саме ця власність забезпечень може допомогти уникнути у фінансовій звітності провальних показників у періоди заниженої виробничої потужності. За МСБО 37, забезпечення слід визнавати та нараховувати лише за умови одночасного виконання низки критеріїв: а) суб'єкт господарювання має існуюче зобов'язання внаслідок минулої події; б) можна достовірно оцінити суму зобов'язання; в) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для виконання цього зобов'язання [2]. Натомість у П(с)БО 11 запропоновано обмежений перелік забезпечень, які має право утворювати підприємство. Згідно з п. 13 П(с)БО 11, в Україні підприємства мають змогу утворювати забезпечення виключно для відшкодування таких майбутніх операційних витрат: на виплату відпусток працівникам, на додаткове пенсійне забезпечення, на виконання гарантійних зобов'язань, на реструктуризацію, виконання зобов'язань при припиненні діяльності, на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо [3]. У відповідності до цього переліку у вітчизняному Плані рахунків для обліку забезпечень призначено рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» [4], а в Інструкції до нього передбачено наступні субрахунки: 471 «Забезпечення виплат відпусток»; 472 «Додаткове пенсійне забезпечення»; 473 «Забезпечення гарантійних зобов'язань»; 474 «Забезпечення інших витрат і платежів»; 475 «Забезпечення призового фонду (резерв виплат)»; 476 «Резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї»; 477 «Забезпечення матеріального заохочення»; 478 «Забезпечення відновлення земельних ділянок» [5]. На рахунок 47 ведеться узагальнення інформації про рух коштів, що за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів; за кредитом рахунку відображається нарахування забезпечень, за дебетом – їхнє використання [5].

Спільною рисою МСБО 37 та П(с)БО 11 є заборона створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Також обидва стандарти регламентують переглядати на кожну дату балансу залишки забезпечень та корегувати їх у разі потреби, зменшуючи або збільшуючи. Сума забезпечення підлягає сторнуванню, якщо під час такої перевірки констатується відсутність ймовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань. Однак, відзначаючи спільні риси, слід відмітити обмеженість П(с)БО 11 у порівнянні з МСБО 37. Міжнародний стандарт лише пропонує критерії визнання, не лімітуючи користувачів регламентованим переліком забезпечень. Також у ньому, на відміну від українського стандарту, передбачено можливість дисконтування забезпечень. Така обмеженість та негнучкість українського П(с)БО 11 стала причиною його критики вітчизняними фахівцями та науковцями.

Як впливає з Інструкції до Плану рахунків [5], виробниче підприємство для обліку забезпечень має у своєму розпорядженні тільки субрахунки 471-474 і 477. Що стосується обліку забезпечень призового фонду (субрах. 475) та резервів на виплату джек-поту (субрах. 476), з 2012 року в Україні діє державна монополія на організацію лотерей, тому ці субрахунки мають вузьке коло користувачів. Забезпечення на відновлення земельних ділянок (субрах. 478) входять до кола інтересів садівницьких товариств та садовгородних кооперативів, тобто є малоактуальними для промислового підприємства. Провівши дослідження практичних запитів вітчизняних компаній, укра-

їнські вчені В.С. Терещенко [8], М.О. Козлова [9], Н.І. Петренко [10] зробили висновок про необхідність додаткових субрахунків до рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» окрім запропонованих в Інструкції [5]. Законодавча можливість розширення переліку субрахунків існує з 2013 року, коли Міністерство фінансів України виклало у новій редакції План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4], у якій він не містить субрахунків. Відтоді юридичні особи-користувачі мають право не тільки використовувати субрахунки, визначені Інструкцією [5], але й самостійно відкривати субрахунки, виходячи з потреб управління. Керівництву компаній варто ознайомитися із науково обґрунтованими пропозиціями щодо оптимізації складу субрахунків для обліку забезпечень.

У контексті проблематики даного дослідження, доцільними є рекомендації В.С. Терещенко [8] та М.О. Козлової [9] щодо необхідності ведення аналітичного субрахунку для обліку забезпечень майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів. Впровадження у практику українських виробничих підприємств даного резерву сприятиме рівномірному включенню майбутніх витрат на проведення ремонтів основних засобів у поточні витрати звітного періоду і водночас вирішить проблему недостатності джерел фінансування ремонтних робіт [8]. Також заслуговує на увагу пропозиція В.С. Терещенко відокремити субрахунок для обліку забезпечень майбутніх витрат на охорону навколишнього середовища [8]. Погоджуючись із зазначеними авторами, Н.І. Петренко також визначила переваги від впровадження до 47 рахунку аналітичного субрахунку «Резерв наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів» [10]. Зазначимо, що подібні вдосконалення аналітики рахунку 47 не порушують вимог п. 13 П(с)БО 11, де у перерахуванні забезпечень міститься «тощо» [3], інакше кажучи, можливість розширення переліку забезпечень. Однак кількість субрахунків до рахунку 47 обмежена дев'ятьма позиціями (471-479), з яких вісьмом (471-478) Інструкцією до Плану рахунків [5] надано назви. Якщо для ведення обліку підприємство використовує дану Інструкцію, а не розробляє власні субрахунки до Плану рахунків [4], то, на думку автора, доцільно не перейменовувати усі субрахунки до рахунку 47, а відкрити додатковий субрахунок 479 «Інші поточні забезпечення» і за необхідності подальшу аналітику здійснювати у його межах. Якщо водночас звернутися до рекомендацій В.С. Терещенко та М.О. Козлової, то така пропозиція виглядає наступним чином:

479 «Інші поточні забезпечення»

479.1 «Резерв майбутніх витрат на ремонт власних основних засобів»

479.2 «Забезпечення майбутніх витрат на охорону навколишнього середовища»

Дослідивши перелік загальнопромислових витрат, представлених у п. 15 П(с)БО 16 «Витрати» [6], автор дійшов висновку, що використовувати поточні забезпечення для перерозподілу витратного навантаження можливо для таких позицій: оплата праці та соціальні відрахування загальнопромислового персоналу (п. 15.1, п. 15.5, п. 15.7 П(с)БО 16 [6]); витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальнопромислового призначення (п. 15.4 П(с)БО 16 [6]); витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища (п. 15.8 П(с)БО 16 [6]). Ці позиції

Таблиця 1

Застосування поточних забезпечень для перерозподілу постійних загальновиробничих витрат між періодами

Види загальновиробничих витрат (ЗВВ), які можуть бути постійними для підприємства та для фінансування яких можна створювати забезпечення, за умови дотримання вимог П(с)БО 11 [3]	Приклад бухгалтерських проводок з нарахування постійних ЗВВ без використання забезпечень	Приклад бухгалтерських проводок з нарахування постійних ЗВВ з використанням попередньо утворених поточних забезпечень (пропозиції автора)
Оплата праці та відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями тощо (витрати на управління виробництвом, п. 15.1 П(с)БО 16 [6]); оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її експлуатаційних характеристик (витрати на вдосконалення технології й організації виробництва, п. 15.5 П(с)БО 16 [6]); оплата праці та відрахування на соціальні заходи, медичне страхування загальновиробничого персоналу, робітників, апарату управління виробництвом (витрати на обслуговування виробничого процесу, п. 15.7 П(с)БО 16 [6]).	Нараховано відпускні робітникам, що належать до загально-виробничого персоналу, до апарату управління цехами, робітникам, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва: Дт 91 Кт 661; нараховано єдиний внесок на соціальне страхування (далі – ЄСВ) на суму відпускних: Дт 91 Кт 657.	Створено поточне забезпечення на оплату відпусток загальновиробничого персоналу: – на суму коштів на оплату відпусток (Дт 91 Кт 471); на суму ЄСВ, нарахованого на основі суми утвореного забезпечення на оплату відпусток (Дт 91 Кт 471). За рахунок наявного поточного забезпечення на виплату відпусток загальновиробничому персоналу нараховані: відпускні (Дт 471 Кт 661); ЄСВ (Дт 471 Кт 657). Списано надлишково нараховану суму поточного забезпечення на виплату відпускних (Дт 471 Кт 719).
Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших не-оборотних активів загальновиробничого призначення (п. 15.4 П(с)БО 16 [6]).	Нараховано витрати щодо ремонту основних засобів загальновиробничого призначення: на суму використаних матеріалів та МБП (Дт 91 Кт 20, 22); на суму нарахованої заробітної платні та ЄСВ (Дт 91 Кт 661, 657); на суму інших витрат, пов'язаних з ремонтом (Дт 91 Кт 631, 685).	Створено поточне забезпечення на ремонт основних засобів загальновиробничого призначення: Дт 91 Кт 479.1. За рахунок наявного поточного забезпечення профінансовані витрати щодо ремонту основних засобів загальновиробничого призначення: на матеріали, МБП (Дт 479.1 Кт 20, 22); на заробітну плату та ЄСВ (Дт 479.1 Кт 661, 657); на суму інших витрат (Дт 479.1 Кт 631, 685).
Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища (п. 15.8 П(с)БО 16 [6]).	Нараховано витрати, пов'язані із заходами щодо охорони навколишнього природного середовища: Дт 91 Кт 642.	Створено поточне забезпечення на охорону навколишнього природного середовища: Дт 91 Кт 479.2. За рахунок наявного поточного забезпечення профінансовані витрати на охорону навколишнього природного середовища: Дт 479.2 Кт 642.

накладних витрат виробництва у переважній більшості випадків є постійними, тобто констатуємо високу вірогідність, що саме суми за даними позиціями здатні обтяжити собівартість реалізованої продукції у якості нерозподілених ЗВВ. У таблиці 1, розробленій автором, порівняно облікові проводки у випадку створення поточного забезпечення для фінансування конкретної статті постійних загальновиробничих витрат та у випадку відсутності такого резервування. Звернемо увагу, що застосування резервування дозволяє на рахунку 47 перерозподілити у часі виплати, за якими нараховуються загальновиробничі витрати. У такому випадку нарахування витрат можна спланувати і здійснити у звітні періоди із задовільним фінансовим результатом, полегшивши витратне навантаження на кризові періоди, коли фактична потужність нижча за нормальну. Наслідком такого зменшення суми постійних загальновиробничих витрат у періоди недостатнього виробництва є отримання меншої собівартості реалізованої продукції, а отже, кращого фінансового результату, ніж за відсутності створення поточних забезпечень.

Висновки з проведеного дослідження. У статті визначено причини та досліджено проблему «обтяження» собівартості реалізованої продукції постійними загальновиробничими витратами у періоди, коли підприємство не досягає рівня нормальної потужності. Запропоновано використовувати поточні забезпечення для перерозподілу низки постійних загальновиробничих витрат, здійснюючи їхнє нарахування у фінансово прибуткові періоди. Визначено статті за-

гальновиробничих витрат, які нараховуються за виплатами, що підлягають резервуванню та створенню поточних забезпечень, із дотриманням вимог законодавства та стандартів бухгалтерського обліку. У наочній формі наведено та порівняно бухгалтерські проводки нарахування постійних загальновиробничих витрат у разі формування поточних забезпечень та без них. Подальші дослідження вбачається присвятити розробці математичного обґрунтування сум поточних забезпечень та часових моментів їхнього утворення і використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», затверджений Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO37_01012014.pdf.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO11.aspx>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PlanSchetov.aspx>.

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO2_01012014.pdf.
8. Терещенко В.С. Бухгалтерський облік забезпечень майбутніх витрат і платежів: теорія та методика : дис. ... канд. наук : 08.00.09 / В.С. Терещенко – К., 2008. – 166 с.
9. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України) : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / М.О. Козлова – К., 2006. – 203 с.
10. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Н.І. Петренко, О.О. Пархомчук // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(20) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/483/1/385.pdf>.

УДК 657.6:004.01

Сокольська Р.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

Зелікман В.Д.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

Срьоміна О.Л.

*старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

ФОРМУВАННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА СТАДІЇ ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ

Розглянуті питання документального забезпечення аудиту на стадії його планування. Досліджені законодавча база та етапи планування аудиторської перевірки. Запропонована інформаційна база для аудитора на етапі попереднього планування і комплектація робочих документів аудиторської фірми. Наведена схема документообігу процесу планування аудиту з урахуванням внесених пропозицій.

Ключові слова: аудит, планування, законодавство, інформація, документообіг.

Сокольская Р.Б., Зелікман В.Д., Еремина О.Л. ФОРМИРОВАНИЕ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА СТАДИИ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА

Рассмотрены вопросы документального обеспечения аудита на стадии его планирования. Исследованы законодательная база и этапы планирования аудиторской проверки. Предложена информационная база для аудитора на этапе предварительного планирования и комплектация рабочих документов аудиторской фирмы. Приведена схема документооборота процесса планирования аудита с учетом внесенных предложений.

Ключевые слова: аудит, планирование, законодательство, информация, документооборот.

Sokolska R.B., Zelikman V.D., Yeromina O.L. FORMING OF DOCUMENTARY SUPPORT IN THE PLANNING STAGE OF AUDIT

Considered the problems of documenting software audit at the stage of planning. Researched legislation and planning stages of the audit. The proposed information base for the auditor during the planning stage and a complete set of working papers of the audit firm. Shown the scheme document of audit planning process, taking into account the proposals made.

Keywords: audit, planning, legislation, information, documents flow.

Постановка проблеми. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності будь-якої аудиторської фірми значною мірою залежить від якісного планування аудиту. Планування є початковою стадією проведення аудиту, в ході якої визначаються обсяги і терміни аудиту, розробляється план та програма перевірки, які визначають види та послідовність дій аудитора. Формування документального забезпечення є дуже важливим на цій стадії проведення аудиту, оскільки саме підхід до визначення і формування інформаційних джерел аудиту визначає достовірність і обґрунтованість його висновків. Тому проблема формування документального забезпечення аудиторської перевірки є актуальною та пов'язаною

з необхідністю підвищення ефективності аудиторської діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання організації планування аудиту розглядали такі фахівці, як Е. Аренс, Дж. К. Лоббек, Дж. Робертсон, Р. Адамс, Давидов Г.М., Пупко Г.М., Нитецький В.В., Суйц В.П., Шеремет О.Д. та ін. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів проблеми планування аудиту зробили такі вітчизняні вчені, як Білуха М.Т., Зубілевич С.Я., Бутинець Ф.Ф., Дорош Н.І., Петрик О.А. та ін. На важливість планування аудиторської перевірки, його послідовність і завдання звертають увагу більшість зарубіжних і вітчизняних науковців. Щодо питань

формування документального забезпечення на стадії аудиту, то слід зазначити, що аналіз спеціальної економічної літератури показує, що одні науковці [1, с. 61-69] у своїх працях більше звертають увагу на джерела інформації про підприємство (бесіди з працівниками управління, зустрічі з вищим керівництвом, виконавчим персоналом, огляди основних виробничих підрозділів, зовнішніх і внутрішніх звітів та публікацій). Цей підхід багато у чому співпадає з думкою закордонних науковців [2, с. 198-205], які розглядають документальне забезпечення аудиту як збір загальних даних та отримання інформації про юридичні зобов'язання клієнта. Інші [3, с. 157-194; 4, с. 86-138] зупиняються лише на джерелах інформації для аудиту фінансової звітності (первинних документах, реєстрах бухгалтерського обліку, звітності та ін.). Проте, до інформаційного забезпечення належать не тільки первинні документи, реєстри і бухгалтерська звітність, а й інформація щодо діючих законів: планова, нормативна та ін.

Найчіткішу класифікацію інформаційного забезпечення фінансово-господарського контролю й аудиту дає у своїх працях професор Білуха М.Т. З одного боку, він пропонує класифікацію інформаційного забезпечення фінансово-господарського контролю й аудиту, а з іншого – розглядає класифікацію економічної інформації та її призначення в контрольно-аудиторському процесі [5, с. 208-303]. За основу класифікації інформаційного забезпечення фінансово-господарського контролю і аудиту взято ознаки: професійно-інформаційна комунікація, пізнавальність інформації, зміст інформаційного забезпечення. Але ж запропонована класифікація має певні недоліки і є не завжди обґрунтованою.

Таким чином, проблема формування документального забезпечення на етапі планування аудиторської перевірки потребує подальшої розробки у зв'язку з постійним розвитком аудиторської діяльності.

Постановка завдання. На підставі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в формуванні інформаційної та документальної бази аудитора при плануванні аудиторської перевірки для забезпечення підвищення ефективності, достовірності та обґрунтованості аудиторських висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес планування аудиторської перевірки регламентують такі міжнародні стандарти аудиту (МСА): МСА 300 «Планування», МСА 310 «Знання бізнесу», МСА 315

«Розуміння суб'єкту господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень», МСА 320 «Суттєвість в аудиті» [6, с. 216-238]. Як зауважує Р. Адамс «планування в аудиті – це визначення засобів для досягнення цілей в аудиті» [7, с. 112].

В процесі планування аудиторської перевірки, перш за все, необхідно дотримуватися наступних принципів:

- комплексність – забезпечення взаємозв'язку всіх стадій роботи від попереднього планування до складання плану та програми аудиту;
- безперервність – забезпечення взаємозв'язку стратегічного і тактичного планування аудиту (особливо за умови постійної роботи аудиторської фірми з клієнтом протягом тривалого часу);
- оптимальність – розробка декількох варіантів плану і подальший вибір найбільш оптимального;
- мобілізація – застосування реальних і найбільш ефективних форм з використанням часу спеціалістів [8, с. 67].

Для реалізації останнього принципу, задля ефективного використання часу аудитора для на стадії попереднього планування аудитором вивчається наявна і доступна йому інформація про підприємство-замовника. Для цього збираються та використовуються матеріали, що зберігаються в постійному архіві аудиторської фірми, інформація, одержана від інших аудиторських фірм та інформація, що надходить від підприємств-замовників перевірки. Оскільки, на даний час, всі необхідні аудитору документи клієнтів збираються ним самотужки, можуть виникати певні складності у процесі їх отримання або вільного доступу до них. Вважається за доцільне, на підприємствах-замовниках створити певну інформаційну та документальну бази спеціально для аудиторів, куди були б включені усі відомості про господарську діяльність компаній, установчі документи, відомості про внутрішню політику, нормативна база, посадові інструкції працівників та ін. Якщо, підбір такого пакету документів передуватиме самому процесу аудиторської перевірки, це дозволить значно скоротити витрати часу та зусиль, що прикладають аудитори-виконавці на початковій стадії планування.

У таблиці 1 наведений перелік інформації, яку пропонується надавати підприємством аудитору на етапі попереднього планування. Слід зазначити, що інформація, яка знаходиться у відділах, вказаних у таблиці як джерела надходження, спочатку, як

Таблиця 1

Запропонований склад інформаційної бази аудитора на етапі попереднього планування

Вид інформації	Характеристика інформації	Джерело надходження
Галузева	Загальні відомості про бізнес підприємства, його положення у галузі, економічні умови функціонування, основні фактори впливу на бізнес, рівень ділової активності, динаміка галузі, відомості про наявних та потенційних конкурентів, практика обліку у галузі.	Відділ планування, відділ статистики
Фінансова	Річні та проміжні звіти для внутрішніх та зовнішніх користувачів.	Фінансовий відділ, відділ бухгалтерії
Юридична	Установчі та організаційні документи, консультаційні матеріали з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, банківської, інвестиційної, зовнішньої діяльності, форми фінансових документів, бланки для складання угод, матеріали судової практики.	Юридичний відділ, головний бухгалтер
Банківська	Інформація щодо платоспроможності підприємства, стану його рахунків, терміни та своєчасність погашення заборгованостей, порядок розрахунків з клієнтами.	Фінансовий відділ
Страхова	Страхові угоди, терміни страхування, порядок сплати страхових внесків, умови виплати суми страхової виплати, відомості про компанію-страховика.	Відділ бухгалтерії, секретар
Аудиторська	Матеріали з попередніх аудиторських перевірок, встановлений ступінь довіри між підприємством та аудиторською фірмою, інформація про ймовірні ризики при обслуговуванні клієнта, інші відомості, контакти аудиторських фірм, що проводили попередні перевірки.	Секретар

пропонується, повинна збиратися (можливо у якості копій чи в електронному вигляді) уповноваженою особою-працівником підприємства, яка призначена керівництвом самого підприємства для спілкування та підтримки зв'язку з аудитором. І тільки після того, як повний пакет документів для аудиторів зібраний, укомплектований та переданий уповноваженою особою аудиторам, вони можуть розпочинати процес детального ознайомлення та вивчення інформації. Відділи підприємства, які надають необхідну інформацію для створення документально-інформаційної бази аудитора, наведені у таблиці 1 з метою з'ясування окремих питань, які можуть виникнути в аудитора у процесі вивчення та дослідження наявної інформації.

Впровадження автоматизованого підходу в процесі створення аудиторської бази підприємством-клієнтом та забезпечення доступу до неї аудитора також підвищило б рівень довіри між замовниками аудиту та його виконавцями, так як обидві сторони в цьому зацікавлені.

Отже, аудитори, звільнені від збору інформації про клієнта, зможуть більше уваги приділити саме вивченню та дослідженню вже наданої їм інформації. У разі необхідності роз'яснення суперечливих питань вважається за доцільне передбачити виїзд до клієнта, попередньо узгодивши з ним перелік питань, які підлягають обговоренню.

На стадії планування також формується робоча документація з аудиту, наявність якої, з одного боку, дає змогу аудитору у разі необхідності захистити сумлінність виконання своїх обов'язків, а з іншого – документування процедур аудиторської перевірки створює базу для контролю якості аудиторських перевірок [9, с. 43].

Але, в протизагугу того, що документування аудиту є однією з найважливіших умов кваліфікованого його проведення, цей процес для аудиторів є малозрозумілим та малорозвиненим в Україні. У Законі України «Про аудиторську діяльність» навіть не згадується про порядок складання робочих документів аудитора і ведення аудиторського досьє [10]. Також відсутні нормативні документи або методичні рекомендації, які б регламентували порядок складання та надавали затверджені приклади робочих документів аудитора. З прийняттям Аудиторською палатою України рішення щодо впровадження Міжнародних стандартів аудиту (МСА) як національних, з одного боку значно підвищились вимоги до аудиторів, а з іншого – з'явилася можливість керуватися основними стандартами та рекомендаціями щодо документування у контексті аудиту фінансових звітів, які наведені у Міжнародному стандарті аудиту 230 «Документація аудиту». Проте складання робочих документів необхідне в процесі всього аудиту від надання клієнтові листа-зобов'язання на проведення аудиторської перевірки, планування до складання аудиторського звіту та висновку. До робочих документів включається інформація, яка, на думку аудитора, є важливою для того, щоб правильно провести перевірку та підтвердити пропозиції, які міститимуться в аудиторському висновку [9, с. 61]. Основним призначенням документування аудиторської перевірки є підтвердження того, що сама фірма та її персонал діють згідно з МСА, Кодексом етики та законодавчими і нормативними вимогами, які регулюють аудиторську діяльність, а аудиторські докази та висновки, що надає фірма, відповідають умовам завдання.

Оскільки МСА не встановлюють єдині форми робочих документів, типові форми розроблюють-

ся аудиторами самостійно. Обсяг робочих документів залежить від професійного судження аудитора. Основними критеріями достатності обсягу робочої документації є такі: наявність документів, що підтверджують виконання аудиторських процедур відповідно до стратегії та плану перевірки; наявність документів, що підтверджують обґрунтування виявлених зауважень і висновків щодо перевірки; забезпечення можливості наскрізного простежування правильності чи помилковості формування звітних даних. Робочі документи повинні складатися та систематизуватися так, щоб вони відповідали обставинам і потребам аудитора при кожній конкретній аудиторській перевірці.

Склад, кількість та зміст документів, які входять до робочої документації аудитора, визначаються, враховуючи наступні фактори:

- характер і масштаб роботи, що проводиться аудитором;
- характер та складність діяльності господарюючого суб'єкта;
- стан бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта;
- надійність системи внутрішнього контролю господарюючого суб'єкта;
- необхідний рівень управління та контролю персоналу аудиторської фірми.

З метою більш упорядкованого зберігання та зручного використання документів, їх пропонується комплектувати у заведених для кожного клієнта папках. Запропонована комплектація робочих документів аудиторської фірми наведена у таблиці 2. По закінченні аудиторської перевірки робочі документи передаються для обов'язкового зберігання до архіву. Робочі документи зберігаються в зброшурованому вигляді скомплектованими в папки, заведені окремо для кожної перевірки або виду послуги, які надавалися аудиторською фірмою. В цілому з урахуванням внесених пропозицій пропонується впровадити наступну схему документообігу на стадії планування аудиту, наведену на рисунку 1.

Таблиця 2
Комплектація робочих документів

Назва папки	Характеристика документів
Поточна	Всі документи та матеріали, зібрані в процесі поточної аудиторської перевірки. Містять питання і проблеми, перенесені з попереднього аудиту та ті, на які необхідно звернути увагу при наступній перевірці.
Постійна	Містять інформацію, важливу для аудиту довгий час.
Спеціальна	Відкриваються в залежності від обставин. Містять підшивки, кореспонденцію, спеціальні постанови, накази, податкову документацію, дані по дотриманню законодавства тощо.
Файли менеджера	Містяться листування менеджера з керівництвом клієнта: листи, відправлені та отримані.

Складові графіку документообігу процесу планування аудиторської перевірки, виділені на рисунку 1 пунктирною лінією, враховують усі внесені пропозиції з удосконалення процесу. Як видно з рисунку 1, на етапі попереднього планування аудиторська фірма має отримати від підприємства, зацікавленого у проведенні перевірки попередню заявку на зустріч з представниками аудиторської фірми. В ході цієї зустрічі в усній формі домовляються про проведення аудиторської перевірки. Надалі клієнт надсилає

аудиторській фірмі лист-пропозицію про здійснення аудиту із зазначеним предметом перевірки. Підприємство-замовник має оформити письмову згоду для надання аудиторю дозволу на попередній огляд документів з метою прийняття рішення про проведення перевірки. Як пропонується у статті, документальну базу для вивчення аудитором має бути сформовано в умовах підприємства-замовника, отже аудитор отримає вже готовий пакет документів, з яким працює на стадії попереднього дослідження для встановлення роду діяльності клієнта, його сумлінності та платоспроможності. Склад даного пакету документів наведений у таблиці 1. За результатами огляду отриманої інформації аудитор виконує внутрішньофірмові розрахунки бюджету часу, кількості працівників, що будуть задіяні у перевірці, здійснюють орієнтовану оцінку обсягу перевірки, вартості послуг, визначають суттєві умови договору на проведення аудиту.

Варто зазначити, що якщо процедура попереднього планування здійснюється в умовах підприємства, фінансова звітність якого вже перевірялася раніше, то вона перевіряться у скороченому обсязі, тобто досліджуватимуться тільки ті зміни, що відбулися з моменту останньої перевірки. Результати попереднього аудиту документуються аудитором у «Меморандумі попереднього планування» – спеціальній формі для викладення результатів попереднього планування з прикладеною будь-якою доцільною інформацією, такою як: блок-схеми для відображення організаційної структури управління підприємства, графіки документообігу і т.д. Даний документ відіграє значну роль у забезпеченні успішних переговорів з клієнтами з питань обґрунтування обсягів та вартості аудиторської перевірки.

Наступним етапом буде оформлення згоди або відмови аудиторської фірми від проведення аудиторської перевірки. Якщо фірма відмовляється від проведення перевірки, то клієнтові надсилається лист-відмова, який містить безпосередньо відмову та її обґрунтування. Якщо ж аудиторська фірма приймає пропозицію про проведення аудиту, клієнтові надсилається лист-зобов'язання, який містить: згоду на проведення аудиту; мету аудиторської перевірки; обсяг перевірки та посилання на діюче законодавство і професійні норми, яких будуть дотримуватись аудиторі; посилання на неминучий ризик того, що навіть деякі суттєві викривлення можуть бути невиявлені; вимогу про вільний доступ до усіх бухгалтерських записів, документації та іншої інформації, яка необхідна аудиторам у зв'язку з проведенням перевірки; заплановані строки аудиту; порядок визначення сум гонорару та форми розрахунків; вимогу щодо

співпраці з попереднім аудитором. У разі згоди на проведення перевірки складається договір про надання аудиторських послуг із зазначенням мети та предмету договору, прав та зобов'язань сторін, строків виконання договору, вартості та порядку розрахунків, відповідальності сторін та порядку вирішення суперечок, особливих умов, строків дії договору, юридичних адрес сторін, додатків до договору, якщо такі наявні.

Уклавши договір з клієнтом, аудиторська фірма переходить до наступного етапу планування. Перед складанням загального плану і програми перевірки аудиторі мають оцінити надійність систем внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку клієнта, розрахувати величину аудиторського ризику та рівня суттєвості. Для оцінки системи внутрішнього контролю клієнта аудиторі докладно вивчають кожну з її складових, а саме: політику підприємства, засоби внутрішнього контролю, процедури контролю, контрольний персонал. В ході дослідження системи внутрішнього контролю аудиторі приймають до уваги виявлені недоліки та встановлюють ступінь довіри цій системі. За результатами проведених досліджень визначаються тип, час та масштаб незалежних аудиторських процедур. Наступним кроком аудиторів буде оцінка складових аудиторського ризику та встановлення ступеню суттєвості.

Виявлення значних для аудиту областей являє собою пошук складних питань бухгалтерського обліку



Рис. 1. Схема документообігу в процесі планування аудиту

на підприємстві, у тому числі таких, де результат залежить від суб'єктивної думки бухгалтера, наприклад при підготовці оціночних показників. Перелік таких питань фіксується аудитором на спеціально розроблених бланках.

На етапі формування стратегії аудиту здійснюється сегментування інформації, що міститься у бухгалтерських документах, тобто інформація розподіляється на ділянки, кожна з яких перевіряти окремих аудитор чи невелика група аудиторів. Формування стратегії також передбачає визначення задач, які мають бути вирішені в ході перевірки кожного сегмента; встановлення сукупності елементів, які необхідно перевірити для вирішення поставлених задач; призначення аудиторських послуг, які будуть використовуватися при сукупних перевірках, їх вид та спосіб застосування. Сформовану стратегію аудитор оформлює у вигляді складання двох документів: загального плану аудиту та програми аудиторської перевірки.

Отже, основними документами, які складають аудитор у ході планування перевірки є: робочі документи з вивчення економічної діяльності клієнта, лист-зобов'язання на проведення аудиту, договір про надання аудиторських послуг, загальний план та програма аудиту. Окрім того, складається ряд робочих документів аудитора, форми яких не регламентовано та розроблено в умовах діяльності фірми.

Висновки з проведеного дослідження. Якісне та змістовне планування аудиторської перевірки в умовах аудиторської компанії дасть можливість одержувати достатню кількість інформації про стан справ клієнта, що, у свою чергу, допоможе аудиторам скласти обґрунтований висновок та, у результаті, – звести до мінімуму свої витрати часу.

Також, більш поглиблений підхід до процесу планування допоможе утримати витрати на аудит на рівні нижчому за наявний, що, як наслідок, призведе до збереження рівня конкурентоспроможності фірми, розширення клієнтської бази і тим самим підвищення статусу аудиторської компанії як підприємства з високою якістю послуг. Подальше направлення розробок пов'язане із розробкою методики визначення суттєвості та аудиторського ризику на підставі сформованого документального забезпечення на стадії планування аудиторської перевірки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільїна С.Б. Основи аудиту [навчальний посібник] / Ільїна Світлана Борисівна. – К.: Кондор, 2009. – 378 с.
2. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек; пер. с англ. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Аудит / Франц Францович Бутинець. – Житомир: Рута. – 2002. – 672 с.
4. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація / Олена Анатоліївна Петрик. – К.: Фенікс, 2003. – 260 с.
5. Білуха М.Т. Аудит: Підручник / Микола Тимофійович Білуха. – К.: Знання, 2000. – 769 с.
6. Жарылгасова Б.Т. Международные стандарты аудита / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобон: [учебное пособие] – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 400 с.
7. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс; пер. с англ. М.Я. Аркина / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
8. Ватуля І.Д. Аудит. Практикум / І.Д. Ватуля, Н.А. Канцедал, О.Г. Пономаренко: [навчальний посібник]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
9. Лісіна В.М. Документування аудиту як складового елементу системи контролю якості аудиторських послуг: [навчальний посібник] / Вікторія Миколаївна Лісіна. – К.: Знання, 2008. – 245 с.
10. Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ «Про аудиторську діяльність в Україні», зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

УДК 657.922

Тютлікова В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ ГУДВІЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПРОДАЖУ

У статті визначено особливості обліку гудвілу підприємства, як складової нематеріальних активів. Запропонована методика оцінки трудового потенціалу підприємства на основі шкали оцінювання трудового потенціалу. Наведена методика оцінки гудвілу підприємства, що продається, з урахуванням вартості трудового потенціалу як основного чинника, що формує ринкову вартість підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, гудвіл, трудовий потенціал, оціночна вартість робітника, гудвіл трудового потенціалу.

Тютлікова В.В. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И УЧЕТА ГУДВИЛЛА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определены особенности учета гудвилла предприятия как составляющей нематериальных активов. Предложена методика оценки трудового потенциала предприятия на основе шкалы оценивания трудового потенциала. Представлена методика оценки гудвилла продаваемого предприятия, с учетом факторов, формирующих рыночную стоимость предприятия.

Ключевые слова: нематериальные активы, гудвилл, трудовой потенциал, оценочная стоимость работника, гудвилл трудового потенциала/

Tiutlikova V.V. FEATURES AND EVALUATION ACCOUNTING FOR GOODWILL LABOR POTENTIAL OF ENTERPRISE

In the article was determined the features of accounting the enterprises goodwill as part of intangible assets. Proposed method of labor potential estimates on the basis of grading scale employment potential. Describes method of labor potential estimates in enterprises as a major factor which forms market value of enterprise.

Keywords: intangible assets, goodwill, labour potential, evaluation cost of worker, goodwill of labour potential.

Постановка проблеми. Сьогодні існує велика кількість підприємств, які купуються, продаються, при цьому виникають складнощі з визначенням ціни підприємств. Найчастіше балансова вартість підприємства значно нижче ринкової. Це відбувається тому, що у процесі діяльності підприємство набуває авторитет, популярність, репутацію тощо. Все це можна об'єднати в одне поняття – «гудвіл», який, згідно з міжнародними стандартами обліку, являє собою різницю між витратами з придбання і часткою інвестора у справедливій вартості ідентифікованих активів і зобов'язань над витратами з купівлі компанії. Проте на практиці відсутні методики формування та оцінки гудвілу підприємства, що продається. Таким чином, дослідження даної теми є сьогодні актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій показує, що особливостям обліку гудвілу присвятили свої роботи такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Френсіс Вільям, Йоганн Фрідріх Шер, Френсіс Пікслі, Н.А. Соколова, Е.Б. Титаренко та інші. Однак ще існують деякі проблемні моменти, а саме порядок визнання та оцінки набутого гудвілу, відображення його в обліку тощо.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні методики оцінки гудвілу підприємства з урахуванням трудового потенціалу та особливостей його обліку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Згідно з українськими та міжнародними стандартами обліку, гудвіл відноситься до нематеріальних активів, але має ряд відмінностей: гудвіл не існує окремо від підприємства, не має речовинної форми, вартість гудвілу є умовною.

Відображення гудвілу придбаного підприємства у системі рахунків бухгалтерського обліку підприємства-покупця здійснюється наступним чином [6]:

1. Зарахування на баланс підприємства придбаних необоротних активів: Дебет 15 «Капітальні інвестиції» Кредит 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

2. Зарахування на баланс підприємства придбаних запасів та дебіторської заборгованості: Дебет 20 «Виробничі запаси, Розрахунки з покупцями і замовниками» Кредит 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

3. Відображення гудвілу: Дебет 191 «Гудвіл при придбанні» Кредит 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

Відображення гудвілу в системі бухгалтерського обліку, як і нематеріальних активів, відбувається за первісною вартістю. Первісна вартість нематеріальних активів у поточному обліку не підлягає зміні, крім випадків встановлених законодавством України, а в балансі вказані активи відображаються за залишковою вартістю. Вартість гудвілу підприємства у процесі господарювання може зменшуватися, але при цьому підприємство не позбавляється самої репутації. За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку гудвіл так само, як і нематеріальні активи, відображається в поточному обліку за первісною вартістю, але, на відміну від нематеріальних активів, його вартість не амортизується. Однак зараз існує тенденція переоцінки гудвілу в поточному обліку. Про це свідчить прийнятий у США стандарт FAS № 142 «Бухгалтерський облік гудвілу і нематеріальних активів», який наказує проводити щорічно аналіз і переоцінку гудвілу з одночасним списанням суми уцінки на витрати компанії. Проте не наводиться методика оцінки гудвілу підприємства.

У ринкових умовах найбільш актуальним питанням є розрахунок гудвілу на підприємстві, яке

продається. Проведений аналіз існуючих методик у сфері оцінки трудового потенціалу підприємства [1; 2; 3; 4; 5] дозволив визначити, що методика розрахунку гудвілу підприємства, що продається, повинна базуватися на його трудовому потенціалі. Ціна підприємства, що продається, містить вартість усіх активів за балансовою вартістю під час злиття балансів контрагентів, тому вартість активів в обліку змінювати не можна, але баланс не враховує вартість трудового потенціалу як основного чинника, що формує ринкову вартість підприємства. Тому пропонуємо оцінювати гудвіл підприємства, тобто його додаткову вартість за трудовим потенціалом, який є головним чинником його формування. Оцінка гудвілу за трудовим потенціалом полягає у виявленні і реалізації здібностей кожного працівника підприємства, посиленні творчого і змістовного характеру праці, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників з урахуванням його всебічного стимулювання і відповідної оцінки вкладу кожного працівника у кінцеві результати діяльності підприємства. Навіть якщо підприємство має досконали матеріально-технічну базу виробництва, має у своєму розпорядженні новітню техніку і технологію, виробничий процес не може здійснюватися нормально у випадку нераціонального використання кваліфікаційних та інших здібностей працівників.

Оцінка трудового потенціалу звичайно виконується незалежним оцінювачем з метою врахування його впливу на вартість об'єкту та вміщує розрахунки, які відображують додаткову прибутковість, яку забезпечує підприємству раціональне використання його трудових ресурсів. У якості типових цілей вартісної оцінки виділяють:

- визначення впливу потенціалу трудових ресурсів на ринкову ціну підприємства;

- визначення його впливу на інвестиційну привабливість підприємства та рівня ризику втрати вкладень;

- визначення витрат на формування або реформування трудових ресурсів підприємства у випадку його продажу, зміни форми власності, реструктуризації, поділення або злиття, антикризового керування при санації.

На сьогодні немає достатнього обґрунтування системи показників оцінки потенціалу трудових ресурсів. Навіть якщо вдається визначити вартість потенціалу досить точно, не обов'язково за угодою вона буде повністю включена в ціну, оскільки стосується лише тієї частини потенціалу, яка реалізується в умовах зовнішніх обмежень.

Актуальним методом оцінки в умовах сьогодення є оцінка трудового потенціалу через гудвіл. Така методика розрахунку вартості трудового потенціалу підприємства дозволить, з одного боку, отримати конкретні математичні показники оцінки трудового потенціалу, а з іншого – запропонована методика є простою та не вимагає спеціального програмного забезпечення чи витрат часу.

Оцінка вартості трудового потенціалу за гудвілом передбачає формування таких показників:

- вартість трудового потенціалу підприємства;

- оціночна вартість робітника;

- гудвіл трудового потенціалу робітника.

Вартість трудового потенціалу підприємства – це сукупна оціночна вартість усіх робітників підприємства.

Оціночна вартість робітника – це розрахункова величина, яка дорівнює добутку заробітної плати робітника на коефіцієнт гудвілу трудового потенціалу

($\Gamma_{тп}$). Оціночна вартість робітника визначається за формулою 1:

$$S = ЗП \times \Gamma_{тп}, \quad (1)$$

де, S – оціночна вартість робітника;
ЗП – заробітна плата робітника, грн;

Таблиця 1

Шкала оцінювання трудового потенціалу

Параметр оцінки	Значення коефіцієнту
Психологічний клімат у колективі:	
відмінний	0,2
добрий	0,1
незадовільний	0
Професійний рівень робітника:	
високий	0,5
середній	0,2
низький	0
Час, необхідний для адаптації робітника на новому робочому місці, місяців	
2	для управлінського персоналу від 1 до 4; для обслуговуючого персоналу від 0 до 1
1,5	
1	
0,5	

$\Gamma_{тп}$ – коефіцієнт гудвілу трудового потенціалу робітника.

Гудвіл трудового потенціалу робітника – це коефіцієнт, який відображає реальну, ринкову, індивідуальну вартість робітника як окремої особи, яка може виконувати ті чи інші функції, вирішувати певні завдання.

Для розрахунку коефіцієнту гудвілу пропонується використовувати таку шкалу оцінювання трудового потенціалу підприємства (табл. 1).

Коефіцієнти, наведені у таблиці 1, визначаються керівництвом підприємства залежно від складності завдань та функцій, які виконує робітник. Таким чином, використовуючи наведену шкалу оцінювання, розрахуємо гудвіл трудового потенціалу підприємства на прикладі ПрАТ «Анклав-2006», у таблиці 2.

За результатами розрахунків у таблиці 2 можна зробити висновок, що найбільшу вартість мають робітники управлінського складу, що є характерним для будь якого підприємства. Найнижчий рівень гудвілу мають працівники, робота яких має відносно механічний характер та не потребує значних витрат фізичної сили чи розумової праці.

Використавши розрахункові показники гудвілу та застосувавши формулу 1, визначимо оціночну

Таблиця 2

Гудвіл трудового потенціалу ПрАТ «Анклав-2006»

№	Посада	Час для адаптації на новому місці	Коефіцієнт	Професійний рівень робітника			Психологічний клімат у колективі			Гудвіл трудового потенціалу
				високий	середній	низький	відмінний	добрий	незадовільний	
1	Директор	2	1,25	0,5			0,2			1,95
2	Фінансовий директор	2	1,25	0,5			0,2			1,95
3	Начальник відділу обліку та руху ТМЦ	1,5	1,25		0,2		0,2			1,65
4	Начальник юридичної служби	2	1,25	0,5			0,2			1,95
5	Кур'єр	0	0,75			0	0,2			0,95
6	Бухгалтер	2	1	0,5			0,2			1,7
7	Бухгалтер	2	1	0,5			0,2			1,7
8	Бухгалтер фахівець	1,5	1		0,2		0,2			1,4
9	Обліковець господарських операцій	1	0,75		0,2		0,2			1,15
10	Начальник АСУП	2	1,25	0,5			0,2			1,95
11	Інженер	1	0,75		0,2		0,2			1,15

Таблиця 3

Оцінка вартості трудового потенціалу підприємства ПрАТ «Анклав-2006»

№	Посада	Заробітна плата	Кількість посад	Гудвіл трудового потенціалу	Оплата послуг кадрових агенцій	Витрати на рекламу	Оціночна вартість трудового потенціалу
1	Директор	1200	0,25	1,95			585
2	Фінансовий директор	2200	1	1,95			4290
3	Начальник відділу обліку та руху ТМЦ	1600	1	1,65	800		3440
4	Начальник юридичної служби	1150	1	1,95	550		2792,5
5	Кур'єр	1100	1	0,95		150	1195
6	Бухгалтер	1200	2	1,7			4080
7	Бухгалтер	1500	3	1,7			7650
8	Бухгалтер фахівець	1300	2	1,4			3640
9	Обліковець господарських операцій	1050	1	1,15		50	1257,5
10	Начальник АСУП	1850	1	1,95			3607,5
11	Інженер	525	0,5	1,15			301,88
	Всього	x	13,75		1350	200	32839,38

вартість кожного робітника та потенційні витрати на оплату праці робітників ПрАТ «Анклав-2006». Розрахунок наведено у таблиці 3.

Заповнення граfi 2 «Посада», граfi 3 «Заробітна плата» та граfi 4 «Кількість посад» здійснюється відповідно до штатного розпису підприємства.

При пошуку робітників на заміщення вакантних посад у підприємства можуть виникати додаткові витрати на формування трудового колективу підприємства. Додатковими витратами на формування штату підприємства є оплата послуг кадрових агенцій чи витрати на рекламу в засобах масової інформації. Оскільки витрати вказані додаткові витрати збільшують вартість трудових ресурсів для підприємства, автор вважає за необхідне їх урахування при оцінці вартості трудового потенціалу. Таким чином, заповнення граfi 6 «Оплата послуг кадрових агенцій» та 7 «Витрати на рекламу» здійснюється відповідно до рахунків на оплату від відповідних організацій.

Заповнення граfi 5 «Гудвіл трудового потенціалу» здійснюється відповідно до розрахунку коефіцієнту гудвілу для кожного робітника.

За результатами розрахунків у таблиці 3 перш за все необхідно порівняти загальну суму фактичних витрат на оплату праці, яка наведена у штатному розкладі з розрахунковим показником, отриманим у таблиці. Так, фактичні витрати на виплату заробітної плати робітникам ПрАТ «Анклав-2006» складають 19 275 грн, розрахункове значення витрат на оплату праці складає 32839,38. Розрахунковий показник перевищує фактичні витрати на 70 відсотків. Неможливо однозначно сказати, добре це чи погано. Для ПрАТ «Анклав-2006» це позитивний показник, який свідчить про використання кваліфікованих робітників з досить низькими витратами на оплату праці, тобто за рахунок економії витрат на оплату праці підприємство отримує певну долю прибутку. З боку робітника цей показник має негативне значення. Але необхідно зауважити, що подібна ситуація спостерігається майже на всіх підприємствах в Україні. Тобто праця в Україні є низькооплачуваною. Також варто відмітити, що витрати на оплату послуг кадрових агенцій та реклами носять разовий характер, тобто в наступних періодах потенційні витрати на оплату праці можуть знизитися на 1550 грн за умови відсутності плинності кадрів на підприємстві.

Загалом, оцінивши трудовий потенціал окремих робітників ПрАТ «Анклав-2006», можна зробити висновок про високий рівень трудового потенціалу підприємства в цілому.

Таким чином, в умовах ринкової економіки в нашій країні особливе значення набувають питання практичного застосування сучасних форм діагностики трудового потенціалу підприємства, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва. Це пов'язано з проблемами, з якими стикаються керівники підприємств:

- моніторинг кваліфікованих працівників;
- низька виконавча і трудова дисципліна персоналу;
- недостатня кваліфікація персоналу, що працює в організації, недостатній рівень кваліфікації окремих робітників;
- незадовільний морально-психологічний клімат;
- низький рівень мотивації працівників;
- недостатня ініціативність працівників при вирішенні виробничих проблем.

Ці та деякі інші проблеми ставлять перед керівниками питання про вдосконалення системи управління трудовим потенціалом.

З огляду на ці проблеми, можна порекомендувати наступні шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства:

- створення саморегульованих робочих груп у межах колективу;
- розробка довгострокових програм розвитку трудового потенціалу підприємства;
- широке залучення співробітників до процесів управління та прийняття рішень, їх навчання цьому;
- впровадження пропозицій співробітників;
- впровадження залежності оплати від рівня продуктивності;
- використання практики наставництва;
- широкий обмін інформацією між співробітниками;
- чіткі, детально розроблені процедури відбору та найму працівників.

Наявність кадрового резерву на підприємстві дозволить заздалегідь (за практично обґрунтованою програмою) підготувати кандидатів на новостворювані вакантні посади, ефективно організувати навчання і стажування фахівців, включених у резерв, раціонально їх використовувати на різних напрямках і рівнях у системі управління.

Підготовка кадрового резерву – це жива організаційська робота, суть якої має полягати в серйозному вивченні людей, їх вихованні, своєчасному висуненні на таку роботу, де вони найкращим чином можуть проявити себе. З метою підвищення ефективності підготовки фахівців, включених до складу кадрового резерву підприємства, доцільно складати індивідуальні плани підготовки.

У ці плани повинні включатися заходи, здійснювані в рамках підготовки та підвищення кваліфікації кандидата, занесеного до списків резерву. При цьому чітко визначаються види, форми, строки та спеціалізація навчання.

Висновки з проведеного дослідження. Отримані у процесі дослідження матеріали і пропозиції щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу в ринкових умовах сприятимуть формуванню більш ефективних господарських рішень і підвищенню конкурентоспроможності підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування і оцінювання: навч. пос. / В.Н. Гавва, Е. А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
2. Дулесов А.Н. Методи оцінки ефективності трудового потенціала промислового підприємства // Вестник ОГУ. – 2009. – № 9. – С. 353-357.
3. Калінеску Т.В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навчальний посібник / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швец, Г.В. Пчелинська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
4. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: моногр. / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлап'юнов, Г.А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 319 с.
5. Панасовський Ю.В. Оцінка активів підприємства: навч. посіб. / Ю.В. Панасовський, Б.А. Семененко, О.М. Теліженко, А.О. Назаренко, О.Ф. Балацький. – Суми: Унів. кн., 2009. – 512 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242.

УДК 657.6

Якубенко Ю.Л.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку й аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

СТАНОВЛЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена розкриттю особливостей розвитку аудиторської діяльності на тлі становлення незалежності України. Перехід до ринкових відносин зумовив виникнення нових форм власності, що стало причиною зіткнення інтересів власників підприємств та їх керуючих. Це, у свою чергу, призвело до виникнення нової форми контролю, що має назву «аудит». Загалом, формами аудиторських послуг є: аудит, експертизи, консультації із питань обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб. По відношенню до підприємства аудит може бути внутрішнім і зовнішнім, головна відмінність полягає у незалежності останнього. Право займатися аудиторською діяльністю має виключно сертифікований аудитор, при цьому працюючи індивідуально чи створюючи аудиторську фірму із дотриманням вимог чинного законодавства. При проведенні аудиторської перевірки аудитор дотримується Кодексу етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів. Оформлюються аудиторські послуги документами, що складаються у відповідності до вимог нормативно-правової бази з цих питань.

Ключові слова: аудиторська діяльність, аудит, аудитор, аудиторська фірма, Аудиторська палата України, Спілка аудиторів України.

Якубенко Ю.Л. СТАНОВЛЕНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена раскрытию особенностей развития аудиторской деятельности на фоне становления независимости Украины. Переход к рыночным отношениям обусловил возникновение новых форм собственности, что стало причиной столкновения интересов владельцев предприятий и их управляющих. Это, в свою очередь, привело к возникновению новой формы контроля, что имеет название «аудит». Формами аудиторских услуг являются: аудит, экспертизы, консультации по вопросам учета, отчетности, налогообложения, анализа финансово-хозяйственной деятельности и других видов экономико-правового обеспечения предпринимательской деятельности физических и юридических лиц. По отношению к предприятию аудит может быть внутренним и внешним, главное отличие заключается в независимости последнего. Право заниматься аудиторской деятельностью имеет исключительно сертифицированный аудитор, при этом работая индивидуально или создавая аудиторскую фирму с соблюдением требований действующего законодательства. При проведении аудиторской проверки аудиторы придерживаются Кодекса этики профессиональных бухгалтеров Международной федерации бухгалтеров. Оформляются аудиторские услуги документами, которые составляются в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы по данным вопросам.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, аудит, аудитор, аудиторская фирма, Аудиторская палата Украины, Союз аудиторів України.

Yakubenko Yu.L. FORMATION OF AUDIT ACTIVITY IN UKRAINE

The article is devoted to the disclosure of the specifics of the development of auditing in the background of the independence of Ukraine. The transition to a market economy led to the emergence of new forms of property that caused the collision of interests of business owners and their managers. This in turn led to the emergence of a new form of control that is called «auditing». In common forms of audit services: audit, examination, advice on accounting, reporting, taxation, analysis of financial and economic activity and other economic and legal support of business activity of physical and legal persons. In relation to the company, the audit may be internal or external, the main difference lies in the independence of the latter. The right to engage in audit activity is exclusively certified auditor, while working individually or by creating an audit firm in compliance with current legislation. When conducting the audit, auditors adhere to the Code of ethics for professional accountants of the International Federation of accountants. Executed audit services documents, which are prepared in accordance with the requirements of normative-legal base on these issues.

Keywords: audit activities, audit, auditor, auditing firm, Audit Chamber of Ukraine, Union of Auditors of Ukraine.

Постановка проблеми. На етапі становлення вітчизняного аудиту – у 1993-1994 роках особливого значення такому виду діяльності ніхто з потенційних замовників не надавав. Аудит як форма контролю був нав'язаний державними органами під тиском Міжнародного валютного фонду і Світового банку. Такі обставини певною мірою уповільнили розвиток вітчизняного аудиту [1].

Ситуація змінилася у 1999-2001 роках. Складність, неоднозначність обліку, особливо податкового, зміна фінансового обліку, істотна суперечливість законодавства, реальність значних фінансових санкцій підштовхують керівників, які прагнуть застрахуватися від відповідальності і можливих фінансових втрат, до рішення скористатися послугами аудиторської фірми.

Тому в суспільстві виникла об'єктивна необхідність у незалежному професійному контролі за діяльністю підприємств та її результатами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики займалися такі видатні

науковці, як З.В. Гуцайлук, Я.В. Мех, М.Т. Щирба [1], В.С. Рудницький [7], А.Ж. Пшенична [8] та ін., акцентуючи увагу на становленні аудиту в Україні та особливостях ведення аудиторської діяльності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у розкритті особливостей розвитку вітчизняного аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьгодні у процесі здійснення підприємницької діяльності особливого значення та актуальності набувають питання мінімізації витрат операційної діяльності як основи вихідного матеріалу ціноутворенні, що можуть бути реалізовані за допомогою проведення аудиту [2].

Тільки детальні аналіз і контроль за виробничими та торговельними витратами допоможуть вистояти вітчизняним підприємствам у конкурентній боротьбі, підвищити продуктивність та ефективність їхньої діяльності. Оскільки не кожне підприємство у своєму складі створює структурний підрозділ, який

реалізує зазначені вище функції, виникає потреба залучення незалежних аудиторських фірм, які зможуть надати такі послуги, тобто здійснити аудит.

Аудиторська діяльність регулюється Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. № 3125-ХІІ (зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 12 грудня 2012 року, підстава № 5461-17). Цим Законом визначаються правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні, він спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власника.

Положення цього Закону діють на території України і поширюються на усі господарські суб'єкти незалежно від форм власності та видів діяльності. Аудиторська діяльність включає у себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок та надання інших аудиторських послуг [3].

Аудиторські послуги надаються у формі аудиту, експертизи, консультацій із питань обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб.

Питання, пов'язані із сприянням розвитку аудиторської діяльності та роботою і професійним захистом аудиторів, регулюють Аудиторська палата України і Спілка аудиторів України. Організацію аудиту очолює Аудиторська палата України, яка була створена відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» і функціонує як незалежний самостійний орган на засадах самоврядування з 1993 р. та зареєстрована у Міністерстві юстиції України 20 грудня 1993 року.

Аудиторська палата України виконує такі функції [4]:

- забезпечує державне регулювання діяльності аудиторських організацій та аудиторів;
- визначає головні напрями розвитку аудиту в Україні;
- розробляє єдину методологічну основу, форми і методи проведення аудиту;
- здійснює методичне керівництво аудиторськими організаціями і аудиторами;
- розробляє положення та інструкції, що регламентують аудиторську діяльність;
- організовує контроль за діяльністю аудиторських фірм та аудиторів;
- здійснює сертифікацію осіб, які мають намір обійматися аудиторською діяльністю;
- затверджує стандарти аудиту;
- готує пропозиції та рекомендації щодо зміни чинного законодавства з питань аудиту;
- веде облік аудиторських організацій та аудиторів;
- видає довідкові, інформаційні, наукові та методичні матеріали з аудиту, що входять до компетенції Аудиторської палати України;
- сприяє впровадженню нової техніки та нових інформаційних технологій у сферу аудиторської практики;
- здійснює контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів;
- здійснює заходи із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудиторських перевірок та організації контролю за якістю аудиторських послуг;

- регулює взаємовідносини між аудиторами (аудиторськими фірмами) у процесі здійснення аудиторської діяльності та за необхідності застосовує до них стягнення;

- здійснює ряд інших повноважень, передбачених Законом України «Про аудиторську діяльність» та Статутом Аудиторської палати України.

Спілка аудиторів України покликана приділяти увагу питанням забезпечення незалежності діяльності аудиторів, дотриманню аудиторами норм і стандартів аудиту та вимог Кодексу етики аудитора.

Для досягнення поставленої мети Спілка аудиторів України у визначеному порядку вирішує такі завдання:

- представляє законні інтереси своїх членів в органах державної влади та управління України;
- вносить пропозиції до органів влади і управління з питань аудиторської діяльності;
- сприяє дотриманню законності і проведенню профілактики правопорушень серед своїх членів;
- у разі необхідності бере участь у формуванні та виконанні національних програм соціально-економічного розвитку;
- здійснює співробітництво з державними і громадськими об'єднаннями, підприємствами і установами, а також з приватними особами як на території України, так і за її межами з питань, що відносяться до статутних завдань Спілки аудиторів України;
- здійснює правовий і соціальний захист своїх членів;
- забезпечує членів Спілки аудиторів України необхідними видами інформаційних, консультативних та інших послуг;
- інформує громадськість про роботу Спілки аудиторів України.

Для виконання поставлених завдань Спілка аудиторів України в порядку, встановленому чинним законодавством:

- розробляє на основі узагальнення практики науково обгрунтовані методи та рекомендації з питань аудиторської діяльності;
- бере участь у навчальній та просвітницькій діяльності, сприяє підготовці кадрів, проведенню наукового та ділового туризму, обміну досвідом, у тому числі за кордоном;
- може здійснювати господарську та іншу комерційну діяльність шляхом створення госпрозрахункових установ та організацій зі статусом юридичної особи, засновувати підприємства;
- розвиває міжнародне співробітництво, бере участь у роботі міжнародних громадських (неурядових) організацій;
- створює цільові фонди для здійснення соціальних гарантій та фінансової підтримки діяльності, що відповідає цілям та завданням Спілки аудиторів України;
- бере участь в об'єднанні інтелектуальних та матеріальних ресурсів, у формуванні системи інформаційного забезпечення аудиторської діяльності;
- створює спільні ради з аудиторськими організаціями інших країн, представляє в них законні інтереси своїх членів, може вступати у міжнародні громадські (неурядові) організації аудиторів;
- організовує видавництво газет, журналів, учебної, методичної та довідкової літератури, книг з питань аудиторської діяльності [5].

Аудиторська палата України та Спілка аудиторів України мають своє офіційне видання – всеукраїнський журнал «Аудитор України».

За місцем утворення і концентрації аудиторських

робіт аудит може бути зовнішнім і внутрішнім. Зовнішній аудит проводиться згідно з договором, що укладається між аудиторськими фірмами і замовниками. Відмінністю зовнішнього аудиту є те, що він є незалежним. Однак у період становлення ринкових відносин не завжди існує його повна незалежність. Процес укладення договору на виконання в майбутньому робіт ставить аудитора в певну залежність: розмір оплати згідно з договором, терміни проведення аудиту, обсяг виконаних робіт, можливість повторного запрошення аудитора тощо.

Зовнішній аудит проводиться незалежними аудиторами (аудиторськими фірмами), які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення. Аудит може проводитися як з ініціативи суб'єкта господарювання, так і з ініціативи окремих державних органів.

Внутрішній аудит ще називають управлінським тому, що результати його перевірок неопосередковано використовуються для управління підприємством.

Якщо в перші роки становлення незалежного контролю аудит був необхідний тільки для великих підприємств, то сьогодні внутрішній аудит повинен відображати розвиток усіх підприємств і організацій [6].

Аудиторська діяльність є сферою підприємництва аудиторських фірм або приватних аудиторів, яка включає організаційне і методичне забезпечення аудиту, його практичне здійснення у формі надання різноманітних аудиторських послуг.

Сертифікований аудитор може займатися аудиторською діяльністю індивідуально або створити аудиторську фірму з дотриманням вимог чинного законодавства.

Аудиторські фірми можуть створюватися на основі будь-яких форм власності. Загальний розмір частки засновників (учасників, акціонерів) аудиторської фірми, які не є аудиторами, у статутному капіталі не може перевищувати 30%. Аудиторська фірма має право здійснювати аудиторську діяльність лише за умови, коли в ній працює хоча б один сертифікований аудитор. Керівником аудиторської фірми може бути тільки сертифікований аудитор.

Аудитор – це висококваліфікований спеціаліст, який володіє методологією фінансово-господарського контролю й аудиту, статистикою, бухгалтерським обліком, аналізом господарської діяльності, фінансовою і банківською справою, а також має необхідну професійну підготовку у галузі юриспруденції, судово-бухгалтерської експертизи, методології економічних досліджень, технології виробництва.

Підготовку аудиторів здійснюють економічні вузи із числа студентів, які мають звання бакалавра. Аудиторською діяльністю вони можуть займатися при наявності сертифіката, виданого Аудиторською палатою України на встановлений термін. Після закінчення терміну чинності сертифіката аудитор підлягає атестації для отримання сертифіката на наступний п'ятирічний або інший термін.

Права і обов'язки аудиторів визначені законодавством і нормативними актами з питань аудиторської діяльності. Аудитори як суб'єкти підприємницької діяльності можуть займатися аудиторством індивідуально або в аудиторських фірмах, при наявності кваліфікаційного свідоцтва (сертифіката) і ліцензії, виданих у передбаченому законодавством порядку. Вони мають право займатися аудиторською діяльністю при наявності договірних стосунків із підприємствами і організаціями або завдання на проведення аудиту, виданого аудиторською фірмою. До аудиторської перевірки не може бути залучена особа, яка

має родинні зв'язки з керівником підприємства або веде з ним спільну підприємницьку діяльність.

Аудитори і аудиторські організації зобов'язані:

- при виконанні аудиторських послуг, згідно з договорами із замовниками, дотримуватися чинного законодавства та встановлених нормативів;
- повідомляти власників, уповноважених ними осіб, замовників про виявлені в процесі аудиту недоліки у веденні бухгалтерського обліку і звітності, а також недоліки у господарській чи комерційній діяльності;
- зберігати у таємниці інформацію, отриману при проведенні аудиту та виконанні аудиторських послуг;
- не розголошувати відомості, що становлять предмет комерційної таємниці, і не використовувати їх у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб;
- дотримуватися умов договору, укладених із замовником;
- обмежувати свою діяльність наданням аудиторських послуг та іншими видами робіт, які безпосередньо їх стосуються (консультації, перевірки, експертизи), за винятком наукової та педагогічної діяльності [7].

Аудиторська діяльність – це професійна діяльність, яка має свій етичний кодекс, оскільки особи, що займаються цією діяльністю, зацікавлені у взаємодовірі та високій якості наданих послуг незалежно від поведінки деяких представників цієї професії. Для аудиторів є важливим, щоб їхні клієнти довіряли якості аудиту та інших наданих ним послуг.

Аудиторські норми і правила визначаються насамперед інтересами суспільства, вони допомагають незалежним аудиторам у підтримці прозорості і реальності фінансової звітності, що подається її користувачам. Консультації з питань управління фінансовими ресурсами суб'єкта підприємництва сприяють їхньому ефективному використанню.

В Україні рішенням Аудиторської палати України від 18 квітня 2003 року запроваджено в дію Кодекс етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів.

Головним завданням Кодексу є встановлення етичних вимог для аудиторів-практиків з метою забезпечення гарантії високої якості їхньої роботи та задоволення інтересів суспільства і держави. Цей Кодекс запроваджує фундаментальні принципи етики та правила надання аудиторських послуг. Вони обов'язкові для виконання усіма аудиторами під час надання ними аудиторських послуг.

З метою забезпечення високого фахового рівня аудиторських послуг аудиторів слід дотримуватися таких основних вимог, як:

- вірогідність – користувачі інформації відчують потребу в її достовірності;
- професіоналізм – клієнтами, роботодавцями та іншими зацікавленими сторонами до аудиторів висуваються вимоги, що визначають рівень фахової підготовки аудиторів;
- якість послуг – виконання аудиторських послуг має здійснюватися у суворій відповідності із чинними нормативно-правовими активами;
- довіра – впевненість користувачів аудиторської інформації у дотриманні аудитором професійної етики протягом усієї його аудиторської практики.

Аудитор для досягнення поставленої перед ним мети під час надання аудиторських послуг зобов'язаний дотримуватися таких фундаментальних засад:

Незалежність – аудитор має бути професійно незалежним до суб'єкта підприємницької діяльності,

що перевіряється (не мати прямих родинних стосунків та майнових інтересів до суб'єкта перевірки).

Об'єктивність – аудитор має бути справедливим, компетентним, старанно надавати аудиторські послуги, відповідати рівню професійних знань, який би не викликав сумніву у клієнта щодо професіоналізму наданих йому послуг.

Компетентність – аудиторам необхідно здійснювати аудиторську перевірку з професійною майстерністю та залучати до аудиту спеціалістів, що мають певну фахову підготовку, досвід і знання у відповідній галузі.

Майстерність – вміле визначення та застосування законодавчих та нормативно-правових актів для законності здійснення оцінки господарських операцій, їх документування, відображення в обліку та звітності.

Конфіденційність – аудитор не має права без згоди клієнта розголошувати або розкривати інформацію, отриману ним у ході надання професійних послуг, а також використовувати її у своїх цілях.

Чесність – аудитор має бути чесним та об'єктивним на усіх етапах роботи і висловлювати об'єктивну думку про об'єкт дослідження.

Професійна поведінка – аудитор повинен створювати і підтримувати добру репутацію професії, утримуватись від будь-яких дій, що можуть дискредитувати її [1].

Професійні норми і технічні стандарти – аудитори зобов'язані з належною старанністю й увагою виконувати інструкції та вказівки клієнта або роботодавця (внутрішній аудитор), дотримуючись вимог чесності, об'єктивності, незалежності та чинного законодавства.

Дотримання вимог Кодексу професійної етики контролюється Аудиторською палатою України у межах її компетенції. У разі недотримання вимог професійної етики Аудиторська палата України має право позбавити аудитора (аудиторську фірму) права займатися аудиторською діяльністю на визначений нею термін. Аудитор має право оскаржити у суді рішення Аудиторської палати України про припинення права займатися аудиторською діяльністю.

При виконанні договірних зобов'язань з дозволу замовника аудитор має право:

- перевіряти первинну документацію з обліку фінансово-господарської діяльності замовника, облікові реєстри, проводити інвентаризацію коштів у касах, цінних паперів, матеріальних цінностей, вимагати від посадових осіб пояснення з питань, які поставлені на вирішення аудитора замовником;

- отримувати необхідну для аудиту інформацію від третіх осіб (банків, постачальників та ін.);

- залучати для роботи на договірній основі фахівців, окрім осіб, що працюють у замовника, перебувають з ним у родинних стосунках або ведуть спільний бізнес. Крім того, аудитор має право самостійно

визначити методичні прийоми і процедури, керуючись при цьому чинним законодавством, існуючими нормами і стандартами, умовами договору із замовником, професійними знаннями та досвідом власної роботи [8].

Результати аудиторської перевірки аудитор оформляє висновком про якість складеної замовником бухгалтерської звітності і декларації про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Висновком оформляються виконані роботи, передбачені договором із замовником. До них можна віднести аудит фінансового стану господарюючих суб'єктів або аудиторської оцінки інвестиційних проєктів чи стартової вартості майнових комплексів, що виставляються на аукціон, тощо.

Згідно з нормами аудиту, виконану роботу можна оформляти спеціальним звітом.

На практиці проведення аудиту здебільшого оформляється спеціальним актом, який містить дослідну частину і висновки з питань, поставлених замовником [9].

Висновки з проведеного дослідження. З викладеного вище можна зробити наступні висновки: аудит як ефективна форма контролю нині набуває своєї актуальності. Власники підприємств все частіше звертаються до аудиторів з метою отримати незалежну думку про фінансово-господарську діяльність підприємства, що у подальшому дає можливість прийняти виважені управлінські рішення. Подальші дослідження даної тематики повинні бути спрямовані на розробку національних стандартів аудиту, що враховуватимуть особливості ведення підприємницької діяльності в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуцайлюк З.В., Мех Я.В., Щирба М.Т. Аудит (теорія, методика, збірник завдань) / За ред. З.В. Гуцайлюка. – Тернопіль : «Економічна думка», 2001. – 240 с.
2. Ватуля І.Д. Аудит : практикум / І.Д. Ватуля, Н.А. Канцедал, О.Г. Пономаренко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 304 с.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
4. Кулаковська Л.П. Основи аудиту : навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2009. – 504 с.
5. Гончарук Я.А. Аудит / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький : навчальний посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 443 с.
6. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика : навчальний посібник / Н.І. Дорош. – К. : Знання, 2006. – 495 с.
7. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль : «Економічна думка», 1998. – 196 с.
8. Пшенична А.Ж. Аудит / А.Ж. Пшенична : навчальний посібник. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
9. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту : підручник / В.В. Немченко, В.П. Хомутенко, А.В. Хомутенко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 240 с.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.451.53

Гавриленко О.В.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри автоматизованих систем обробки інформації та управління
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ОГЛЯД МЕТОДІВ ГІБРИДИЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ

Стаття присвячена розгляду методів гібридизації інтелектуальної обробки інформації. Приведено архітектуру гібридного використання правил та прецедентів. Розглянуто гібридне поєднання технологій правил та нейромереж в інтелектуальній системі, а саме гібридний підхід до побудови орієнтованих на знання систем підтримки прийняття рішень. Визначено, що орієнтовані на знання системи підтримки прийняття рішень здебільшого будуються для таких предметних областей, які характеризуються необхідністю актуалізації та розширення знань. Розглянуто особливості застосування технології дейтамайнінгу, що зумовлюють отримання додаткових конкурентних переваг фірмам та корпораціям, а отже і підвищення їх інвестиційної привабливості і капіталізації.

Ключові слова: інтелектуальний аналіз даних, технології штучного інтелекту, системи підтримки прийняття рішень, використання прецедентів.

Гавриленко Е.В. ОБЗОР МЕТОДОВ ГИБРИДИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению методов гибридной обработки информации. Приведена архитектура гибридного использования правил и прецедентов. Рассмотрено гибридное сочетание технологий правил и нейросетей в интеллектуальной системе, а именно гибридный подход к построению ориентированных на знание систем поддержки принятия решений. Определено, что ориентированные на знания системы поддержки принятия решений в основном строятся для таких предметных областей, которые характеризуются необходимостью актуализации и расширения знаний. Рассмотрены особенности применения технологии дейтамайнинга, которые обуславливают получение дополнительных конкурентных преимуществ фирмам и корпорациям, а следовательно и повышение их инвестиционной привлекательности и капитализации.

Ключевые слова: интеллектуальный анализ данных, технологии искусственного интеллекта, системы поддержки принятия решений, использование прецедентов.

Gavrylenko O.V. REVIEW BY HYBRIDIZATION INTELLIGENT PROCESSING OF INFORMATION

The article is devoted to the methods of hybridization intelligent processing of information. Powered hybrid architecture using rules and precedents. We consider a hybrid combination of technology rules and neural networks in intelligent systems, namely hybrid approach to building knowledge-oriented decision support systems. Determined that the focus on knowledge decision support system mainly built for these subject areas, which are characterized by the need of updating and expanding knowledge. Features of the application of technology Data Mining additional competitive advantage to firms and corporations, and thus increasing their investment attractiveness and capitalization.

Keywords: data mining, technology, artificial intelligence, decision support systems, the use of precedents.

Постановка проблеми. Більшість підприємств роками накопичують та записують величезні обсяги різномірної інформації щодо усіх аспектів своєї діяльності. Однак сподіватися, що ці масиви фактичних даних суттєво допоможуть підприємствам в ухваленні якісних стратегічних рішень без відповідних технологій обробки інформації, марно. Адже для того, щоб сформулювати коректні посилки для ухвалення ефективних управлінських рішень, потрібні об'єктивні знання про суть, зв'язки і закономірності досліджуваної предметної області. Відшукати необхідні факти в базі чи сховищі даних не так вже складно, проте у сучасному інформаційному суспільстві потрібні не тільки факти самі по собі, а особливо нові знання. Важливе значення знань для організації та подальше ефективне їх використання вже багато років визнається провідними теоретиками і практиками менеджменту, проте сама концепція управління знаннями вимагає переосмислення традиційної управлінської думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз низки наукових праць, зокрема [1-4], показує,

що для позначення цього напрямку найчастіше використовуються терміни «Data Mining» і «Knowledge Discovery», в україномовних публікаціях з даної тематики застосовується термін «дейтамайнінг» (ДМ) або «інтелектуальний аналіз даних» (ІАД). Порівняно недавно на перехресті декількох областей інформаційних систем і технологій сформувався і активно розвивається цей науковий напрям, метою якого є пошук корисних знань у корпоративних базах і сховищах даних.

Постановка завдання. Динамічність і невизначеність процесів в умовах глобальної економіки потребують розвитку та вдосконалення концептуальних положень та методів інтелектуальної обробки інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні найбільший потенціал і сподівання покладають на гібридні інтелектуальні системи, які є потужним інструментом рішення складних проблем, які не під силу «чистим» підходам. Гібридизація методів інтелектуальної обробки інформації – девіз, під яким пройшли 90-ті роки у європейських і американських дослідників. У результаті об'єднання декількох тех-

нологій штучного інтелекту з'явився спеціальний термін – «м'які обчислення» (soft computing), який ввів Л. Заде у 1994 році. Проте для ефективної інтеграції різних технологій в одній системі необхідне уніфіковане подання даних та знань [2; 3].

Розглянемо комбінування парадигм використання правил та прецедентів. Цей підхід дозволяє підвищити ефективність обробки виключень, не ускладнюючи набір правил. Таким чином, кожен із компонентів займається тим, на що найкраще він орієнтований: правила мають справу з узагальненнями предметної області, а прецеденти – з окремими нетиповими випадками. Ця технологія передбачає пошук прецедентів, які аналогічні поточному випадку, якщо він є виключенням із правил. Такий підхід вимагає, щоб база прецедентів була проіндексована по правилам, з яких вони є виключеннями. Алгоритм передбачає наступний порядок: спочатку для вирішення поточної проблеми застосовуються правила, в результаті чого формується деяке рішення. Потім проглядається бібліотека прецедентів щодо наявності виключень із відповідного правила (рис. 1) [2].

Цей підхід для побудови реальних орієнтованих на знання систем заслуговує на увагу, оскільки побудова набору правил для складної предметної області (наприклад, для хімічної промисловості) є складним завданням. Крім складностей з вилученням та поданням знань існує проблема повноти охоплення предметної області. Отже, в ідеалі база знань має бути коректною, повною та не містити протиріч. Але кількість правил все зростає, вони ускладнюються, і до того ж врахувати у правилах всі можливі виключення дуже складно.

Крім того, існують розробки щодо застосування прецедентів для навчання правилоорієнтованої системи підтримки прийняття рішень (СППР).

Розглянемо гібридне поєднання технологій правил та нейромереж у інтелектуальній системі. Гібридний підхід до побудови орієнтованих на знання СППР здатен вирішити важливу проблему навчання системи. Адже орієнтовані на знання СППР здебільшого будуються для тих предметних областей, які характеризуються необхідністю актуалізації та розширення знань. З огляду на це, орієнтована на знання СППР повинна містити блок, який дозволяє завантажувати у систему нові знання та редагувати старі знання. Усе більший інтерес викликає автоматизоване набуття знань (самонавчання), або створення нових понять чи правил на базі існуючих даних та знань, перевірку їх на несперечливість існуючим та включення до БЗ. Іншими словами, набуття знань 1-го роду на базі неповних знань (знань 2-го роду). Повністю автоматизувати цей процес занадто проблематично, адже нові знання потребують дуже ретельної перевірки експертами [2].

Розглянемо питання використання комбінації штучних нейромереж з технологією нечіткої логіки. Класичні нечіткі системи мають той недолік, що для формулювання логічних правил і функцій приналежності необхідно привертати об'єктивних експертів предметної області, що доволі складно забезпечити. Концепція нечітких нейромереж (або адаптивних нечітких систем) передбачає реалізацію логічного доведення на основі апарату нечіткої

логіки, але його необхідні складові (набір доречних лінгвістичних правил та оптимальна форма функцій приналежності) підбираються у процесі навчання нейромережі на експериментальних даних. Для цього модуль нечіткого управління представляється у формі багатошарової нейронної мережі, і застосовується алгоритм оберненого розповсюдження помилки. Нечітка нейронна мережа, як правило, складається з чотирьох шарів: шару фазифікації вхідних змінних, шару агрегації значень умови активації, шару агрегації нечітких правил і вихідного шару. Найбільше поширення у даний час набула архітектура нечітких нейромереж виду ANFIS і TSK, саме такі мережі є універсальними апроксиматорами. Такі переваги адаптивних нечітких систем, як можливість не тільки використовувати накопичені раніше дані та знання, але і можливість набувати нові знання, прозора інтерпретованість накопичених знань зробили сьогодні такі системи найбільш перспективними й ефективними інструментами «м'яких» обчислень.

Комбінація штучних нейромереж з технологією генетичних алгоритмів передбачає вибір входів для нейромережі у формі природного відбору та навчання нейромережі шляхом підбору адекватних параметрів на двох етапах: для пошуку загальних параметрів нейромережі (кількості прихованих шарів та нейронів); на заключному етапі навчання (для пошуку всіх значень ваг нейромережі та функцій активації). В основному генетичні алгоритми використовуються для покращення нейромереж, вже створених та навчених за допомогою будь-якого алгоритму.

Збір та зберігання знань експертів найкраще виконується орієнтованою на знання системою, але вона не пристосовується до змін негайно. Нейромережі, з іншого боку, не є дуже гарними зберігачами експертного досвіду, але їх можна тренувати для подовження навчання. Нейромережі можуть переглядати великі обсяги даних та знаходити причинно-наслідкові відношення, які допоможуть їм адаптуватися до змін у своєму середовищі. Зокрема, для подання гаусової функції приналежності може бути використаний нейрон з наступною функцією активації:

$$f(\text{net}) = \exp\left(\frac{-(\text{net} - m)^2}{\sigma^2}\right),$$

де net – сума добутоків входів нейрона;

m – значення нечіткої змінної – максимуму функції приналежності;

σ – середньоквадратичне відхилення функції приналежності від \max значення.

Нейромережевий підхід особливо ефективний у задачах експертної оцінки з тієї причини, що він сполучить у собі спроможність комп'ютера до опрацювання чисел і спроможність мозку до узагальнення і розпізнавання (наприклад, цей підхід варто використовувати у задачах оцінки активів нафтогазових компаній) [4].

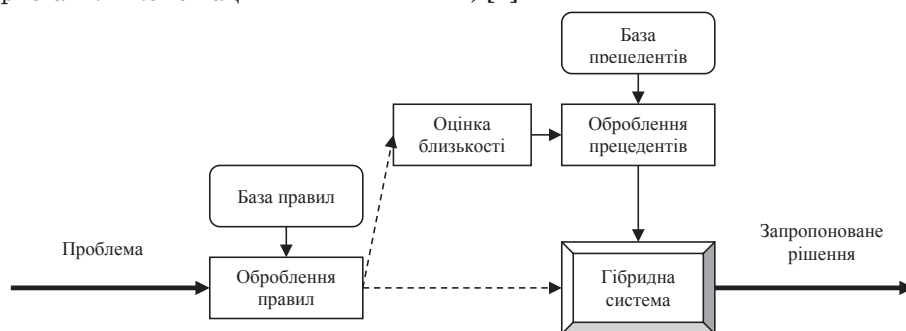


Рис. 1. Архітектура гібридного використання правил та прецедентів

Отже, подібно нейромережевим алгоритмам і системам з нечіткою логікою технологія експертних систем (що використовується у орієнтованій на знання системі) теж здатна до навчання (тобто до формування своєї бази знань) на основі прикладів із предметної області. Очевидним достоїнством таких орієнтованих на знання систем, як і нейромереж, є поліпшення характеристик системи за рахунок удосконалення структури і нарощування бази знань. Необхідно відзначити, однак, що, на відміну від нейромереж, експертні оболонки поки не роблять узагальнень ситуацій по параметрах і критеріям вибору дій, а роблять тільки порівняння набору значень аналізованих параметрів з базою прецедентів. Реалізація узагальнень у орієнтованих на знання системах можлива при використанні гібридного підходу до побудови орієнтованих на знання систем (використання елементів нечітких множин, нейромереж тощо) [4].

Як приклад можна запропонувати таку архітектуру нейронної орієнтованої на знання СППР, за якої один шар вузлів мережі є висхідними техніко-економічними умовами проекту з розробки нафтогазового родовища, інший шар є прецедентами результатів буріння, а ребра нейромережі є зваженими зв'язками.

Разом дві технології можуть забезпечити повноцінну підтримку у межах правило-орієнтованої системи, оперуючи як формальним знанням (орієнтована на знання технологія), так і неформальним (технологія нейромереж). Комбіноване використання експертної системи й апарату штучних нейронних мереж забезпечує необхідну гнучкість і самонавчання на основі знань, у той же час отримані від експертів знання дозволяють істотно спростити структуру нейронних мереж, зменшити число нейронів і зв'язків мережі.

Комбінація штучних нейромереж з технологією генетичних алгоритмів передбачає вибір входів для нейромережі у формі природного відбору та навчання нейромережі шляхом підбору адекватних параметрів на двох етапах: для пошуку загальних параметрів нейромережі (кількості прихованих шарів та нейронів); на заключному етапі навчання (для пошуку всіх значень ваг нейромережі та функцій активації). В основному генетичні алгоритми використовуються для покращення нейромереж, вже створених та навчених за допомогою будь-якого алгоритму.

Вплив нечіткої логіки на гібридизацію методів ДМ виявилось одним з найбільших. Подібно до того, як нечіткі множини розширили рамки класичної математичної теорії множин, нечітка логіка втрутилася практично в більшість звичайних методів ІАД, наділивши їх новою функціональністю. Нижче наводяться ще декілька найцікавіших прикладів таких об'єднань.

Нечіткі запити до баз даних дають можливість формулювати запити на природній мові (наприклад: «Вивести список недорогих пропозицій щодо оренди житла близько до центру міста»), що неможливо при використанні стандартного механізму запитів. Для цієї мети розроблена нечітка реляційна алгебра і спеціальні розширення мови SQL для нечітких запитів. Велика частина досліджень в цій області проведена західноєвропейськими вченими Д. Дюбуа і Р. Праде.

Нечіткі асоціативні правила – інструмент для витягання з баз даних закономірностей асоціації, які формулюються у вигляді лінгвістичних висловів. Передбачає використання спеціальних понять: нечіткої транзакції, підтримки і достовірності нечіткого асоціативного правила.

Нечіткі когнітивні карти (або нечіткі довірчі мережі) були запропоновані Б. Косьюко у 1986 р. і використо-

вуються для моделювання причинних взаємозв'язків, виявлених між об'єктами деякої предметної області. На відміну від звичайних, нечіткі когнітивні карти є нечітким орієнтованим графом, вузли якого є нечіткими множинами. Направлені ребра графа не тільки відображають причинно-наслідкові зв'язки між об'єктами, але і визначають ступінь впливу (вагу) зв'язуваних об'єктів. Активне використання нечітких когнітивних карт як засіб моделювання систем обумовлено можливістю наочного представлення аналізованої системи і легкістю інтерпретації причинно-наслідкових зв'язків між об'єктами. Основні проблеми цієї технології такі: процес побудови когнітивної карти не піддається формалізації; важливо довести, що побудована когнітивна карта адекватна реальній модельованій системі.

Нечіткі методи кластеризації, на відміну від чітких методів, дозволяють одному і тому ж об'єкту належати одночасно декільком кластерам, але з різним ступенем. Нечітка кластеризація у багатьох ситуаціях є більш «природною» для використання і розуміння користувачем, особливо для об'єктів, розташованих на межі кластерів. Найбільш поширеним нечітким методом кластеризації є алгоритм нечіткої самоорганізації c-means і його узагальнення у вигляді алгоритму Густафсона-Кесселя.

До сучасних засобів Business Intelligence відносяться: генератори звітів, засоби аналітичної обробки даних, засоби інтелектуального аналізу даних, BI-Platforms і Enterprise BI Suites (інтегровані засоби аналізу й обробки даних масштабу підприємства, які дозволяють здійснювати комплекс дій, пов'язаних з інтелектуальним аналізом даних, і включають інтегрований набір інструментів і засобів розробки).

Засоби ДМ як невід'ємна складова концепції Business Intelligence традиційно відносяться до дорогих програмних інструментів – ціна деяких з них доходить до декількох десятків тисяч доларів. Тому до недавнього часу основними споживачами цієї технології були банки, фінансові і страхові компанії, великі торгові підприємства, а основними завданнями, що вимагають застосування дейтамайнінгу, вважалися: оцінка кредитних і страхових ризиків, розробка маркетингової політики, тарифних планів і інших принципів роботи з клієнтами. Останніми роками ситуація зазнала певних змін: на ринку програмного забезпечення з'явилися відносно недорогі інструменти ДМ від декількох виробників, що зробило доступною цю технологію для підприємств малого і середнього бізнесу.

Наразі індустрія систем ДМ є галуззю, що бурливо розвивається, і про приналежність своїх систем до даного класу програмних продуктів заявляють багато виробників. Крім того, оскільки сама область ДМ є мультидисциплінарною, це призводить до необхідності використання великої кількості методів і алгоритмів.

Виділяють п'ять загальних типів закономірностей (паттернів), що можуть бути отримані засобами дейтамайнінгу: класифікація – робить висновок щодо визначення характеристик конкретної групи (наприклад, споживачі, які були втрачені через дії конкурентів); кластеризація (групування) – ототожнює групи елементів, які використовують спільно зображуючий параметр сигналу даних (кластеризація відрізняється від класифікації, бо наперед визначені характеристики не приводиться); асоціація – ідентифікує зв'язки або відношення між подіями, які відбувалися колись (наприклад, зміст кошика відвідання магазину за покупкою); послідовність – подібна

до асоціації, крім того зв'язок ідентифікується за певні періоди часу (наприклад, повторний візит до супермаркету або фінансове планування продукту); прогнозування – оцінює майбутні значення, основані на взірцях всередині великого набору даних (наприклад, прогнозування попиту).

При виборі системи ДМ слід приділити увагу наступним моментам:

1. Система повинна автоматично виконувати тести, що визначають статистичну значущість моделі, що опрацьовується. Існує спостереження, що довільний зовнішній об'єкт, який генерує випадкові дані, може бути пояснений за допомогою певної моделі, якщо ситуація передбачає врахування достатньо великої кількості вільних параметрів. Проте така штучна модель не має ніякої семантичної та прогностичної суті. І в цьому випадку існує загроза «підгонки», яка часто є недоліком систем, заснованих на нейронних мережах.

2. Одержана в процесі ДМ модель повинна бути легко інтерпретована. Якщо ви не можете зрозуміти, які знання модель містить, як цільова змінна залежить від незалежних змінних, ви практично не здатні контролювати результати використання моделі. Практично неможливо буде розпізнати у знайдений моделі можливі суперечності.

3. Система ДМ повинна знаходити шаблони різноманітного типу. Перед початком дослідження ви не можете сказати точно, який саме тип відносин між змінними прихований у даних. Тому потрібно бути готовим до перебору в процесі ДМ різних видів залежностей, щоб не пропустити оптимальний варіант.

4. Ефективність та керованість процесом обробки даних посилиться, якщо використовувати універсальну ДМ систему. Така система має комплекс взаємодоповнюючих інструментів, які дозволяють користувачу аналізувати дані виходячи з різних умов. Поєднання методів ДМ дозволяє значно підвищити значущість одержуваних результатів і загальні характеристики системи ДМ.

5. Важливе значення має також час інтелектуального аналізу даних. Проте цей параметр складно точно оцінити, оскільки він дуже залежить від характеристик досліджуваних даних. Обмеження

експоненціального зростання числа гіпотез, що висувуються і вимагають перевірки, істотним чином зменшує час процесінгу даних.

6. Обрана ДМ система повинна легко застосовувати знайдений шаблон до нової порції даних. Якщо ця операція вимагає додаткової роботи, то така система вже має недолік.

7. Необхідною є візуалізація результатів дослідження даних. Це найбільш швидкий і зрозумілий шлях в оцінці точності і надійності виявлених шаблонів.

8. При виборі ДМ системи також важливий вигляд, вид формованих кінцевих звітів і можливість їх групового вивчення. Може знадобитися як для того, щоб провести презентацію результатів досліджень колегам, так і просто щоб мати графіки і висновки «на руках» для власного вжитку. Тому система повинна володіти додатковими механізмами для впорядкування і форматування звітів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна стверджувати, що у сучасних умовах розвитку глобальної економіки і у зв'язку з появою нових галузей економічної діяльності застосування технології дейтамайнінгу зумовлює отримання додаткових конкурентних переваг фірмами та корпораціями, а отже і підвищення їх інвестиційної привабливості і капіталізації. Саме інструментом реалізації такої стратегії і виступають засоби дейтамайнінгу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голосани В. А. и др. Интеллектуальные системы принятия решений в нештатных ситуациях с использованием информации о состоянии природной среды. – М. : Здиториал УРСС, 2001. – 304 с.
2. Ситник В.Ф., Краснюк М.Т. Интеллектуальный анализ данных (дейтамайнінг) : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.
3. Краснюк М.Т. Интернет-орієнтований підхід до створення орієнтованих на знання СППР як обов'язковий фактор підвищення економічної ефективності підприємств нафтогазової індустрії // Моделювання та інформаційні системи в економіці : міжвідом. наук. зб. Заснов. у 1965 р. Вип. 67 / Відп. ред. М.Г. Твердохліб. – К. : КНЕУ, 2002. – 247 с.
4. Люгер Дж.Ф. Искусственный интеллект. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 864 с.

УДК 338

Горбачова О.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету***МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА СТАЛОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ АЕРОПОРТІВ У КОРОТКОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ**

У статті наведена авторська методика визначення показника сталості функціонування аеропортів у короткостроковому періоді. Ця методика дає можливість визначати реальний стан сталості аеропортів, що є важливим, у першу чергу, з погляду стратегічного планування їх діяльності. На основі запропонованої методики пропонуються кроки, які мають бути запроваджені керівництвом аеропортів у сфері стратегічного планування.

Ключові слова: розвиток, сталість, життєвий цикл організації, методика, стратегія.

Горбачова О.Н. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АЭРОПОРТОВ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В статье приведена авторская методика определения показателя устойчивости функционирования аэропортов в краткосрочном периоде. Данная методика позволяет определять реальное состояние устойчивости аэропортов, что является важным, в первую очередь, с точки зрения стратегического планирования их деятельности. На основе разработанной методики предлагаются шаги, которые должны быть внедрены руководством аэропортов в сфере стратегического планирования.

Ключевые слова: развитие, постоянство, жизненный цикл организации, методика, стратегия.

Horbachova O.N. THE TECHNIQUE OF DEFINITION OF THE INDICATOR OF THE SUSTAINABILITY OF AIRPORTS IN THE SHORT TERM

In this article describes the author's method indicator definition the sustainability of airports in the short term. This method allows to determine the actual condition of a constancy of airports that is important, first of all, from the point of view of strategic planning of their activities airports. On the basis of the proposed method offers the steps that must be implemented by the management of the airports in the sphere strategic planning.

Keywords: development, stability, life cycle of the organization, methodology, strategy.

Актуальність теми. Транспорт є однією з ключових галузей господарського механізму будь-якої держави, яка багато в чому визначає рівень активності та розвитку економіки, оскільки саме транспорт дозволяє розширити масштаби виробництва, пов'язати виробництво і споживачів, надає споживачам можливість пересуватися у просторі. Особливе місце серед різних видів транспорту посідає повітряний – найбільш швидкий вид транспорту, який здатен доставити пасажирів практично у будь-яку точку світу, що є особливо важливим в умовах глобалізації, активно розвитку економічних, культурних, туристичних, освітніх зв'язків між країнами.

Що стосується України, то результати реформ, проведені в її економіці наприкінці ХХ і на початку ХХІ століть, суттєво вплинули на ринок аеропортних послуг, українські аеропортні комплекси, які є основою економічного механізму усього повітряного транспорту. Нині більшість аеропортних комплексів України перебувають у складних економічних умовах, що негативно впливає на сталість їх розвитку і у свою чергу ставить під загрозу задоволення потреб держави у забезпеченні стабільного розвитку авіаційної галузі, приведення інфраструктури авіаційного транспорту у відповідність з міжнародними вимогами, забезпечення набуття Україною статусу транзитної держави з урахуванням її унікального географічного розташування, підвищення ефективності управління державним майном [15].

Таким чином, актуальним завданням сьогодення є забезпечення сталості розвитку вітчизняних аеропортів. Сталість сучасних аеропортів є важливою економічною характеристикою, оскільки вона відображає якісний стан їх розвитку, здатність здійснювати фінансово-господарську діяльність незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Поняття сталості аеропортів з економічної точки зору слід

розглядати з точки зору рівноваги або стабільності, але у той же час сама ця характеристика потребує не тільки визначення на рівні економічного поняття як такого, але і дослідження з точки зору можливостей розрахунку кількісного значення цього показника.

Аналіз останніх публікацій. До проблем економічної сталості в останні роки зверталися Л.В. Докашенко [3], А.В. Колосов [4], В.І. Корнієнко [5], І.О. Кузнецов [6], Г.В. Козаченко, А.Є. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Назаров [8], Т.Є. Мельник [9], І.М. Парасій-Вергуненко [13], А.А. Петров [14] та ін.

На думку науковців, забезпечення сталості організації до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі є завданням особливо актуальним у теоретичному та прагматичному аспектах. Дослідження питань прояву сутності сталості складних систем, у тому числі економічної сталості аеропортів, показало відсутність на сьогоднішній день єдиної загальноприйнятої думки щодо визначення цієї категорії.

Більшість вчених виходять із того, що сталість функціонування організації означає її структурну міцність і надійність, здатність адаптуватися до швидко мінливих умов господарювання, сприйнятливості до нововведень, тобто визначає її здатність до виживання.

Серед безлічі економічних інтерпретацій поняття «сталій розвиток» на найбільшу увагу заслуговують такі: здатність системи повертатися у стан рівноваги після того, як вона була з цього стану виведена під впливом внутрішніх та/або зовнішніх впливів [1, с. 24]; здатність зберігати рух за наміченою траєкторією (підтримувати намічений режим функціонування), незважаючи на збуджуючі впливи [7, с. 554]; здатність протистояти негативним внутрішнім і зовнішнім впливам, уміння адаптуватися до мінливих умов [8, с. 80].

У той же час під сталістю деякі вчені розуміють стан мікросистеми, близький до стагнації [16, с. 46].

Іншої, принципово протилежної точки зору дотримується А. А. Петров [14, с. 121], який вважає, що стагнація, на відміну від сталості, – це такий стан економічної системи, при якому збереження її цілісності досягається за рахунок поетапного, еволюційного розвитку.

Саме остання точка зору є більш обґрунтованою, оскільки сталість є основою розвитку, у той час як стагнація веде до економічного занепаду, про що йдеться у працях А.В.Колосова [4], В.І. Корнієнко [5].

Безумовно, така здатність організації, або їх економічна характеристика, має бути певним чином оцінена, але нинішня наука не дає відповіді на цю проблему, тобто нині відсутня методика оцінки показника сталості функціонування аеропортів у короткостроковому періоді.

Таким чином, метою цієї статті слід вважати опис методичного підходу до визначення стану сталості функціонування аеропортів у короткостроковому періоді на основі показників їх економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. На думку автора статті, сталість функціонування аеропортового комплексу у короткостроковому періоді може бути

визначена як здатність організації до поступового, стабільного розвитку при відсутності різких коливань показників економічної діяльності підприємства. Сама ж сталість є явищем, що є наслідком об'єктивних процесів розвитку організації, які підкорюються закону циклічності розвитку економічних систем.

Як зазначають А.А. Воронін, М.В. Губко, С.П. Мішин, Д.А. Новіков [2], Л.В. Докашенко [3], З.Є. Шершньова [18], організації народжуються, дозрівають, старіють і, нарешті, вмирають. Розвиток організацій часто відбувається непомітно, але іноді коливання, властиві розвитку всіх організаційних систем, тягнуть за собою проблеми і кризи, подолання яких є найважливішим завданням менеджменту [2, с. 6].

Як зазначає Л.В. Докашенко, різкі коливання економічної системи можуть відбуватися у протилежних напрямках: у напрямі стрімкого падіння показників економічного розвитку та у напрямі різкого зростання цих показників [3].

У працях Т.Є. Мельник, І.О. Кузнецова, М.В. Тарадіної доведено, що такі коливання мікроекономічної

Таблиця 1

Показники діяльності аеропортів України у 2010–2013 роках

Показники діяльності	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Бориспіль				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	3364,8	4028,8	4247,3	3969,7
Відправлено вантажу (тонн)	7625,9	10382,1	10492,1	7827,6
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	96640	106710	99301	80870
Дніпропетровськ				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	170,5	211,6	220,8	225,1
Відправлено вантажу (тонн)	49,4	16,9	36,5	48,4
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	9892	10132	9213	8874
Донецьк				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	302,6	411,5	493,0	551,1
Відправлено вантажу (тонн)	88,9	113,0	78,8	53,5
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	13623	16118	19150	18784
Кривий Ріг				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	0,6	0,9	4,2	2,3
Відправлено вантажу (тонн)	0,1	0,3	15,2	4,2
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	172	278	643	693
Луганськ				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	27,4	23,5	24,2	21,5
Відправлено вантажу (тонн)	0,1	0,1	45,7	4,9
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1956	1797	1962	1652
Львів				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	237,8	147,8	284,1	348,7
Відправлено вантажу (тонн)				
	157,5	49,6	110,2	276,0
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)				
	9952	7970	10823	9551
Миколаїв				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	9,0	9,0	10,9	1,8
Відправлено вантажу (тонн)	134,2	196,9	63,8	1,2
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1039	1237	1264	234
Одеса				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	351,2	410,3	450,9	533,7
Відправлено вантажу (тонн)	147,0	139,3	63,8	1,2
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	13684	14734	14412	14576
Полтава				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	0,5	0,9	0,7	0,6
Відправлено вантажу (тонн)	2,3	5,5	5,4	3,6
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	624	2826	590	1300
Харків				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	119,9	152,1	250,6	301,5
Відправлено вантажу (тонн)	17,8	28,0	10,0	2,3
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	6632	8004	10322	9618
Чернівці				
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	27,0	12,2	11,9	7,2
Відправлено вантажу (тонн)	293,1	147,9	131,5	78,0
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	3224	1718	1980	868

системи являють собою загрозові економічні тенденції, у першому випадку економічна система виходить із стану стабільності через нестачу ресурсів для подальшого розвитку, у другому – внаслідок перенасичення ресурсами, які економічна система не може

переробити, що призводить до ефекту «перегріву», виникнення економічного дисбалансу в її поведінці.

Сама ж сталість організації є певним етапом розвитку її життєвого циклу, саме на цій стадії можна діагностувати проблеми («вузькі місця»), що харак-

Таблиця 2

Індекси, що характеризують діяльність аеропортів України у 2010–2013 роках

Показники діяльності	Роки		
	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Бориспіль			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,97	1,05	0,93
Відправлено вантажу (тонн)	1,36	1,01	0,75
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,10	0,93	0,81
$\Sigma_{\text{и}}$	4,43	2,99	2,49
$\Sigma_{\text{заг}}$	4,43 + 2,99 + 2,49 = 9,91		
Дніпропетровськ			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,24	1,04	1,02
Відправлено вантажу (тонн)	0,55	2,15	1,32
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,02	0,90	0,96
$\Sigma_{\text{и}}$	2,81	4,09	3,30
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 10,2		
Донецьк			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,36	1,19	1,11
Відправлено вантажу (тонн)	1,26	0,69	0,67
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,18	1,18	0,98
$\Sigma_{\text{и}}$	3,8	3,06	2,76
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 9,62		
Кривий Ріг			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,5	4,6	0,54
Відправлено вантажу (тонн)	3,0	50,6	0,27
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,61	2,31	1,07
$\Sigma_{\text{и}}$	6,11	57,51	1,88
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 65,5		
Луганськ			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	0,85	1,02	0,88
Відправлено вантажу (тонн)	1,0	457,0	0,10
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	0,91	1,09	0,84
$\Sigma_{\text{и}}$	2,76	459,11	1,82
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 463,59		
Львів			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	0,62	1,93	1,22
Відправлено вантажу (тонн)	0,31	2,24	2,50
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	0,80	1,35	0,88
$\Sigma_{\text{и}}$	1,73	5,52	4,6
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 11,85		
Миколаїв			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,0	1,21	0,16
Відправлено вантажу (тонн)	1,46	0,31	0,01
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,19	1,02	0,19
$\Sigma_{\text{и}}$	3,65	2,54	0,36
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 6,55		
Одеса			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,16	1,09	1,18
Відправлено вантажу (тонн)	0,94	0,45	0,01
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,07	0,97	1,01
$\Sigma_{\text{и}}$	3,17	2,51	2,2
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 7,88		
Полтава			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,8	0,77	0,85
Відправлено вантажу (тонн)	2,39	0,98	0,66
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	4,52	0,20	2,20
$\Sigma_{\text{и}}$	8,71	1,95	3,71
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 14,37		
Харків			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	1,27	1,64	1,20
Відправлено вантажу (тонн)	1,57	0,35	0,23
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	1,20	1,29	0,93
$\Sigma_{\text{и}}$	4,04	3,28	2,36
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 9,68		
Чернівці			
Відправлено пасажирів (тис. чол.)	0,45	0,97	0,60
Відправлено вантажу (тонн)	1,57	0,35	0,59
Відправлено та прибуло повітряних суден (одиниць)	0,53	1,15	0,43
$\Sigma_{\text{и}}$	2,55	2,47	1,62
$\Sigma_{\text{заг}}$	= 6,64		

терні для усієї системи управління, розробити заходи, які сприяють позитивному розвитку організації у стратегічній перспективі [18].

Процеси зміни розвитку об'єкта (предмета) життєвого циклу є одночасно процесами становлення, формування і реалізації відповідної системної ефективності. Одночасно ці процеси відображають трансформацію мети (М) розвитку організації (складено автором):

$$M \rightarrow C \leftrightarrow Z \rightarrow C_n, \quad (1)$$

де С – потенційна сталість;

Z – прогнозоване зростання;

C_n – нова сталість.

Сам же фактор сталості знаходить своє вираження у свечасності рішень щодо стратегії розвитку організації.

Безумовно, що ці тенденції (тобто реальний стан сталості) мають бути оцінені з метою розробки відповідної стратегії розвитку організації, але в нинішніх умовах економічного розвитку України така оцінка є дещо проблемною.

Аналіз наукової літератури, яка стосується проблем економічного аналізу, доводить, що нині в економічних дослідженнях [10; 11; 12; 13] залежно від мети аналізу можуть використовуватися різні мікроекономічні індикатори, які свідчать про сталість

Таблиця 3

Матриця показників функціонування аеропортів у 2011–2013 роках

	X ₁	X ₂	X ₃	Σ _и
У ₁	1,97	1,05	0,93	3,95
У ₂	1,36	1,01	0,75	3,12
У ₃	1,10	0,93	0,81	2,84
У ₄	1,24	1,04	1,02	3,3
У ₅	0,55	2,15	1,32	4,02
У ₆	1,02	0,90	0,96	2,88
У ₇	1,36	1,19	1,11	3,66
У ₈	1,26	0,69	0,67	2,62
У ₉	1,18	1,18	0,98	3,34
У ₁₀	1,5	4,6	0,54	6,64
У ₁₁	3,0	50,6	0,27	53,87
У ₁₂	1,61	2,31	1,07	4,99
У ₁₃	0,85	1,02	0,88	2,75
У ₁₄	1,0	457,0	0,10	458,1
У ₁₅	0,91	1,09	0,84	2,84
У ₁₆	0,62	1,93	1,22	3,77
У ₁₇	0,31	2,24	2,50	5,05
У ₁₈	0,80	1,35	0,88	3,03
У ₁₉	1,0	1,21	0,16	2,37
У ₂₀	1,46	0,31	0,01	1,78
У ₂₁	1,19	1,02	0,19	2,4
У ₂₂	1,16	1,09	1,18	3,43
У ₂₃	0,94	0,45	0,01	1,4
У ₂₄	1,07	0,97	1,01	3,05
У ₂₅	1,8	0,77	0,85	3,42
У ₂₆	2,39	0,98	0,66	4,03
У ₂₇	4,52	0,20	2,20	6,92
У ₂₈	1,27	1,64	1,20	4,11
У ₂₉	1,57	0,35	0,23	2,15
У ₃₀	1,20	1,29	0,93	3,42
У ₃₁	0,45	0,97	0,60	2,02
У ₃₂	1,57	0,35	0,59	2,51
У ₃₃	0,53	1,15	0,43	2,11
Σ _и	43,76	545,03	27,1	615,89

мікроекономічної системи, як правило йдеться про індикатори, які характеризують фінансову сталість підприємства.

У той же час в Україні, в умовах постійної інфляції та коливання курсів валют, зазначені показники певним чином втрачають свою інформативну цінність.

Відповідно, на думку автора статті, у нинішніх умовах більш інформативними з точки зору сталості функціонування аеропортів є показники, що характеризують основну діяльність аеропортів в її функціональному аспекті. Йдеться про такі показники, як кількість відправлених пасажирів, обсяги відправленого вантажу, кількість повітряних суден, які обслуговувалися аеропортом за певний період. Ці дані, з метою їх подальшого аналізу, наведені у таблиці (див. табл. 1).

Для того щоб ці дані було можливо проаналізувати у динамці, пропонується використовувати індексний метод розрахунку, коли показники звітного періоду співвідносяться із показниками попереднього періоду (див. табл. 2).

На підставі отриманих даних складемо матрицю показників функціонування аеропортів у 2011–2013 роках (табл. 3).

На основі даної матриці пропонується розрахувати показник сталості функціонування аеропортового комплексу у короткостроковому періоді (Π_{скп}) за елементарною математичною моделлю:

$$\begin{cases} \Pi_{скп} = K_k : \Sigma_{зар} \\ K_k = \Sigma_{и} : N \end{cases} \quad (2)$$

де K_k – коефіцієнт кореляції отриманих показників, константа, яка дає змогу виконувати розрахунки у прив'язці до певного значення;

N – загальна кількість показників у матриці показників функціонування аеропортів у 2011–2013 роках.

У цьому випадку показник K_k дорівнює:

$$K_k = 615,89 : 33 = 19,4.$$

У таблиці наведені дані розрахунку показника Пскп для аеропортів, діяльність яких аналізується у цій статті (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок сталості функціонування аеропортів України у 2010–2013 роках

№	Аеропорт	Розрахунок	Π _{скп}
1	Бориспіль	19,74 : 9,91	1,99
2	Дніпропетровськ	19,74 : 10,2	1,93
3	Донецьк	19,74 : 9,62	2,05
4	Кривий Ріг	19,74 : 65,5	0,30
5	Луганськ	19,74 : 463,59	0,04
6	Львів	19,74 : 11,85	1,66
7	Миколаїв	19,74 : 6,55	3,01
8	Одеса	19,74 : 7,88	2,50
9	Полтава	19,74 : 14,37	1,37
10	Харків	19,74 : 9,68	2,03
11	Чернівці	19,74 : 6,64	2,97

Логіка аналізу отриманих результатів полягає в тому, що чим вище показники Π_{скп}, тим більш сталим є розвиток аеропорту у короткостроковому періоді, тобто йдеться про те, що у досліджуваному періоді не відбувалося різких коливань у поведінці економічної системи.

Якщо ж звернутися до безпосереднього аналізу отриманих результатів, то впадає в око те, що показники Π_{скп} лежать на числовому відрізку від 0,0 до 3,01. Відповідно цілком логічним здається розподіл аеропортів за рівнем сталості:

1. Показник $P_{скп}$ лежить у межах від 0 до 1 – низький рівень сталості (Луганськ, Кривий Ріг).

2. Показник $P_{скп}$ лежить у межах від 1 до 2 – до-статній рівень сталості (Бориспіль, Дніпропетровськ, Львів, Полтава).

3. Показник $P_{скп}$ лежить у межах від 2 до 3,01 – високий рівень сталості (Донецьк, Миколаїв, Одеса, Харків, Чернівці).

Безумовно, стан сталості не є приводом для заспокоєння, цей стан свідчить лише про те, що у певний момент часу аеропорт знаходиться на певному етапі життєвого циклу, який, у свою чергу, є категорією динамічною та цілком об'єктивно впливає на стан розвитку аеропорту у середньо- та довгостроковому періоді.

Висновки. Таким чином, у статті наведена авторська методика визначення показника сталості функціонування аеропортів у короткостроковому періоді. Ця методика дає змогу визначити реальний стан сталості аеропортів, що є важливим, у першу чергу, з погляду стратегічного планування їх діяльності та перспективному напрямі розвитку.

Досягнення стану високої сталості свідчить про те, що аеропорт знаходиться на певному етапі економічного циклу, наслідком чого може бути розвиток подій в економічному плані як у позитивному, так і у негативному напрямі.

Відповідно, саме на етапі сталості керівництву аеропортів доцільно розглядати різні сценарії розвитку, зосереджувати та концентрувати ресурсні, організаційні, маркетингові можливості для реалізації позитивного сценарію розвитку.

Коли аеропорт має достатній рівень сталості, то керівництву доцільно підтримувати цей стан, плануючи подальший розвиток аеропорту у напрямі підвищення сталості.

У разі ж, якщо сталість аеропортового комплексу не є забезпеченою, зусилля керівництва та менеджменту мають бути зосереджені на пошуках шляхів досягнення стану сталості з подальшим виходом на позитивні сценарії розвитку аеропорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 184 с.
- Воронин А.А. Математические модели организаций / А.А. Воронин, М.В. Губко, С.П. Мишин, Д.А. Новиков. – М. : ЛЕНАНД, 2008. – 360 с.
- Докашенко Л.В. Управление устойчивым развитием организации : дис. ... канд. экон. наук / Л.В. Докашенко. – Оренбург, 2004. – 198 с.
- Колосов А.В. Устойчивое развитие хозяйственных систем / А.В. Колосов. – М. : Изд-во РАГС, 2005. – 270 с.
- Корниенко В.И. Основы менеджмента устойчивого развития / В.И. Корниенко. – М. : Ступени, 2002. – 256 с.
- Кузнецов И. А. Методическое обеспечение формирования механизма устойчивого развития малых промышленных предприятий : дис. ... канд. экон. наук / И. А. Кузнецов. – Москва, 2010. – 152 с.
- Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М. : АБФ, 1996. – 704 с.
- Малый бизнес: стійкість та компенсаторні можливості : монографія / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Назаров. – Київ : Лібра, 2003. – 328 с.
- Мельник Т.Е. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий на основе использования эффективного комплексного показателя его оценки : дис. ... канд. экон. наук / Т.Е. Мельник. – Орел, 2009. – 236 с.
- Місце економічного аналізу в процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.analizplus.com/1/1_8.php.
- Мних Є.В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є.В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 1. – С. 55-61.
- Павленко А.Ф. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства»: наук. доп. / А.Ф. Павленко, М.Г. Чумаченко. – К. : Наукова думка, 2001. – 568 с.
- Парасій-Вергуненко І.М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І.М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 34-35.
- Петров А.А. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью предпринимательских структур / А.А. Петров // Научн. тр. Российской научно-практической конференции. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2007. – 310 с.
- Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2013 р. № 944 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP130944.html.
- Реген В. Особенности самоорганизации социально-экономических систем / В. Реген // Экономическое возрождение России. – 2004. – № 3(5). – С. 45–50.
- Тарадина М.В. Формирование механизма управления процессами развития предприятий пищевой промышленности : дис. ... канд. экон. наук / М.В. Тарадина. – Новочеркасск, 2011. – 183 с.
- Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 004.08

Устенко С.В.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Іванченко Н.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету*

РОЗРОБКА ІМПЕРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано доцільність використання імперативної стратегії управління економічною безпекою підприємства. Визначені завдання імперативної стратегії та шляхи регулювання дій досягнення встановлених цілей розвитку підприємства. Запропоновано імперативну семантико-фреймову модель управління економічною безпекою підприємства, яка повинна враховувати як перспективні цілі, так і вибір шляхів і засобів до їх досягнення. Зазначено, що здійснення інноваційних змін у компаніях слід розглядати як попереджуючі реакції на виклики навколишнього середовища. Проаналізовано компоненти імперативної стратегії економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, імперативна стратегія, управління, інноваційна стратегія.

Устенко С.В., Иванченко Н.А. РАЗРАБОТКА ИМПЕРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована целесообразность использования императивной стратегии управления экономической безопасностью предприятия. Определены задачи императивной стратегии и пути регулирования действий достижения установленных целей развития предприятия. Предложена императивная семантико-фреймовая модель управления экономической безопасностью предприятия, которая должна учитывать как перспективные цели, так и выбор путей и средств к их достижению. Указано, что осуществление инновационных изменений в компаниях следует рассматривать как предупреждающие реакции на вызовы окружающей среды. Проанализированы компоненты императивной стратегии экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, императивная стратегия, управление, инновационная стратегия.

Ustenko S.V., Ivanchenko N.O. DEVELOPMENT STRATEGY MANAGEMENT IMPERATIVE OF ECONOMIC SECURITY

The paper proved the feasibility of using peremptory strategy of economic security. Defined task imperative strategies and ways of regulating actions achieving the goals of the enterprise. A mandatory semantic frame model management of economic security that enterprises should consider both long-term goals and the choice of ways and means to achieve them. It is noted that the implementation of innovative changes in the companies to be seen as proactive response to the challenges of the environment. Analyzed components imperative strategy of economic security.

Keywords: economic security, imperative strategy, management, innovation strategy.

Постановка проблеми. Управління забезпеченням економічної безпеки (ЕкБП) підприємства – це безперервний процес на підприємстві, що знаходиться у певному зовнішньому середовищі, стабільності його функціонування, фінансової рівноваги і регулярного отримання прибутку, а також можливості виконання поставлених цілей і завдань, здатності його до подальшого розвитку і вдосконалення на різних стадіях життєвого циклу і в процесі зміни конкурентних ринкових стратегій [10].

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження проблематики стратегічного забезпечення підприємств та управління економічною безпекою зокрема, проводили у своїх наукових працях такі зарубіжні й вітчизняні вчені-економісти, як: З.С. Варналій [1], І. Ансофф [2], Л. Антонюк [3], В. Василенко [4], А. Грінзов [5], Е. Олейников [6] та інші.

Разом з тим слід зазначити, що на цей час в Україні здійснено недостатньо наукових досліджень стосовно питань формування стратегічного розвитку підприємств з урахуванням стану економічної безпеки.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб обґрунтувати підходи і пропозиції щодо розробки імперативної стратегії управління ЕкБП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна теорія націлює підприємство на досягнення максимального прибутку. Ґрунтуючись на такому розумінні мети, підприємства будують стратегію і тактику свого розвитку. Обмін товарами і послугами

в умовах суперечливих інтересів може призвести до ситуації, коли підприємство більше втрачає (зменшує свою безпеку), ніж отримує, що ставить під загрозу саме існування підприємства. У сучасній економіці варто перейти від орієнтації на максимізацію прибутку до орієнтації на стабільно високий рівень ЕкБП. У цьому випадку максимізація прибутку стає локальною метою загальної стратегії підтримки стабільно високого рівня ЕкБП.

Стратегії досягнення безпеки економічних систем у короткостроковій перспективі засновані на дії механізмів оперативного і поточного характеру, тоді як стратегія і методи забезпечення їх ЕкБП у довгостроковій перспективі переважно включають стратегічні механізми їх реалізації, що спрямовані на досягнення безпеки України і враховують нові можливості навколишнього середовища, які можуть з'явитися у момент ухвалення рішень або у далекому майбутньому. Саме тому стратегія забезпечення ЕкБП – стратегія вищого рівня, яка доповнює і завершує спільний бізнес-план роботи підприємства, це стандарт здійснення бізнес-процесів підприємства, що визначає принципи управління окремими ланками організаційної структури і процесами створення доданої вартості продукту.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки та інтеграція України у європейський економічний простір призвели до того, що перед вітчизняними підприємствами постала проблема вироблення нових

підходів до розробки стратегій їх розвитку і управління в середовищі, що швидко змінюється. В умовах безперервних змін за усіма напрямками діяльності компаній стає очевидним, що одним із головних напрямів підвищення стратегічних переваг компаній на ринку і забезпечення їх економічної безпеки у довготривалій перспективі є процес цілеспрямованих

інноваційних змін і розробка імперативної стратегії управління ЕкБП.

На підставі сказаного вище можна запропонувати модель семантичної мережі імперативної стратегії управління ЕкБП, яка представлена на рис. 1. У її структурі виділені стратегічний центр, підрозділи, відповідальні за виробництво продуктів і послуг,

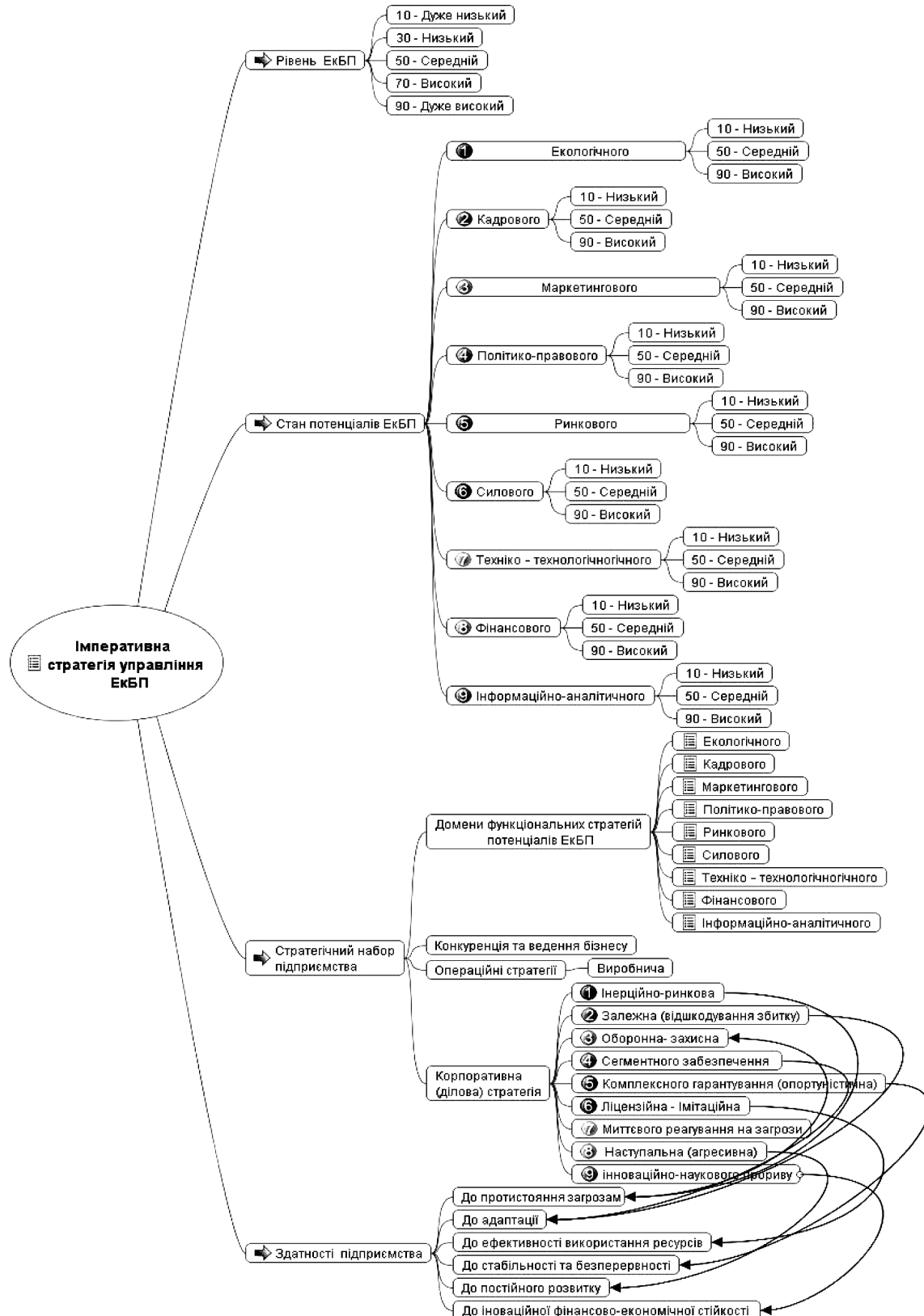


Рис. 1. Семантична мережа імперативної стратегії управління ЕкБП

споживаних на зовнішньому ринку, відповідальні за надання послуг усередині підприємства і підрозділи, що відповідають за роботу підприємства.

Завданням імперативної стратегії управління ЕкБП – визначення шляхів і регулювання дій досягнення встановлених цілей ЕкБП. Вибір стратегії це багатоетапна діяльність, що характеризується семантико-фреймовою моделлю зв'язків з багатокомпонентністю і складністю самої стратегії.

Імперативна семантико-фреймова модель управління ЕкБП повинна враховувати як її перспективні цілі, так і вибір шляхів і засобів до їх досягнення. Здійснення інноваційних змін в компаніях слід розглядати як попереджуючі реакції на виклики навколишнього середовища.

До ключових компонентів імперативної стратегії управління ЕкБП можна віднести:

- визначення здатностей розвитку конкретного підприємства, а також їх узгодження;
- стратегічний аналіз станів потенціалів та їх рівня ЕкБП;
- формування варіантів окремих доменних функціональних стратегічних рішень (альтернатив для кожного потенціалу ЕкБП);
- вибір корпоративних стратегічних рішень ЕкБП;
- організація реалізації оперативної стратегії в доменному просторі ЕкБП;
- контроль за виконанням стратегічних рішень;
- моніторинг реалізації цілей і завдань, ефективність отриманих результатів.

Нульовий рівень даного представлення (рис. 1) задовольняє вимогу багатодієвого характеру системи імперативної стратегії у приведенні до єдності, вираженої узагальненими цілями, та наявності визначених критеріїв ієрархічної систематизації.

Цілі першого рівня носять узагальнений характер, який відображає спільну мету елементів другого рівня, що, не зводячись до простої суми цілей другого рівня, є декомпозицією нульового рівня у вигляді сукупності етапів імперативної стратегії. Оптимізація цільової функції першого рівня призводить до формування структури імперативної стратегії.

Другий рівень моделі імперативної стратегії є деталізованим представленням усіх запланованих інноваційних цілей, обраних експертним методом як найбільш дієвих, актуальних та ресурсовідповідних для забезпечення стабільного розвитку підприємства. Другий рівень дозволяє ефективно розподілити існуючі ресурси відповідно до пріоритетності інноваційних цілей, а отже, потребує попереднього визначення величини пріоритетності, тобто зводиться до побудови двох моделей – моделі, що визначить пріоритетність, та моделі, яка дозволить оптимізувати існуючий ресурсний потенціал.

Вертикальна координація цілей узгоджує однотипні напрями діяльності, забезпечуючи ефективне використання потенціалу. Отже, поданий вигляд відповідає правилам структурування, при яких:

- кожен рівень ієрархії декомпозиції імперативної стратегії має закінчений вигляд та охоплює усі елементи даного рівня деталізації;
- суми характеристик елементів на кожному рівні ієрархії структури рівні;
- нижній рівень декомпозиції (інноваційні цілі) містить елементи (модулі), на основі яких можуть бути ясно визначені усі дані, необхідні і достатні для формування інноваційної стратегії (функціональні характеристики, об'єми робіт, вартість, необхідні результати, виконавці, зв'язки з іншими елементами).

Система стратегій різного типу, яка формується та розробляється підприємством з урахуванням специфіки функціонування і розвитку цього підприємства, є «стратегічним набором» підприємства [9].

Так, доменні функціональні стратегії потенціалів ЕкБП розробляються для кожної з функціональних підсистем (філій, підрозділів, служб) підприємства. Функції управління, що виникають на основі розподілу та спеціалізації праці, характеризують будь-який процес управління і визначають види діяльності, які відбивають напрями або стадії цілеспрямованого впливу на відносини людей у процесі виробництва та управління ним [8].

Конкурентна (бізнес) стратегія розробляється за окремими бізнес-напрямами чи сферами діяльності. Вона відображає, як підприємство планує конкурувати на певному товарному ринку, кому саме і за якими цінами продаватиме продукцію, як її рекламуватиме. Тому таку стратегію називають ще стратегією конкуренції. Очевидно, що бізнес-стратегія для конкретно взятих товарів відрізняється від стратегії для інших товарів. Для підприємства з одним видом діяльності корпоративна стратегія збігається із бізнес-стратегією.

Операційні стратегії ЕкБП розробляються для визначення принципів управління окремими процесами (наприклад, процесами закупівлі, транспортування, реклами тощо).

Завдання планування полягає у дослідженні на основі вхідних даних альтернативних шляхів інноваційного розвитку відповідно до набору запропонованих змінних та обмежень і формуванні моделі імперативної стратегії, яка, з одного боку, задовольняє бачення керівництвом напрямів стратегічного інноваційного розвитку підприємства, а з іншого, відображає реальний стан систем внутрішнього ресурсно-го забезпечення та зовнішніх потреб ринку.

Корпоративна стратегія відображає загальний план управління диверсифікованим підприємством, що описує дії з досягнення певних позицій в різних галузях і підходи до управління окремими видами діяльності. Вона включає: розподіл ресурсів між господарськими підрозділами на основі портфельного аналізу, рішення про диверсифікацію виробництва з метою зниження господарського ризику і отримання ефекту синергії, зміну структури компанії, рішення про злиття, придбання, входження до складу інших інтеграційних структур, єдину стратегічну орієнтацію підрозділів компанії.

Стратегія імперативного управління ЕкБП можлива за рахунок розроблення саме системної моделі, орієнтованої перш за все на активізацію внутрішнього потенціалу з урахуванням особливостей функціонування підприємства. Саме системний підхід, враховуючи багатогалузевий характер, але в той же час організаційну і функціональну цілісність, дозволить забезпечити отримання синергетичного ефекту за рахунок використання міжгалузевих взаємодій.

Коли на підприємстві починається процес стратегічного планування, відправною точкою, як правило, є перегляд здатності підприємства. Цікаво, що все починається із здатності підприємства, але для того, щоб її розробити, нам потрібно розуміти інші елементи стратегії підприємства. Зокрема, провести аналіз внутрішніх можливостей підприємства (продукції, виробничого потенціалу тощо) та оцінити зовнішнє середовище (конкурентів, покупців, постачальників, товари-замінники тощо). Таким чином, робота над здатністю підприємства починається після того, як вже виконано більшість робіт над складан-

ням стратегії підприємства. Іншими словами, місію підприємства розробляють тільки тоді, коли процес планування вже завершено і схвалено керівництвом підприємства. Отже, по-перше, місія підприємства є статичним об'єктом на найближчі 5 років, а тому процес створення здатності підприємства має бути добре організованим і спланованим; по-друге, місія підприємства – це продовження стратегічної роботи на підприємстві, і може коригуватися у процесі стратегічного аналізу.

Етапу «моделювання стратегії управління ЕкБП та структурних перетворень» буде відповідати вибір моделі стратегічного інноваційного розвитку з подальшою ідентифікацією змінних, взаємних зв'язків між ними, визначення функцій та структури системи. Цей етап є важливою складовою ефективного функціонування механізму, тому подальша робота буде присвячена проблемам побудови та дослідження моделей імперативної стратегії ЕкБП, визначення вектору структурних перетворень, бажаного структурного типу з ряду альтернатив та відповідних йому здатностей. На цьому етапі окреслюються форми майбутніх інноваційних перетворень, генеруються та визначаються пріоритети альтернативних потоків, оцінюються ресурси, необхідні для реалізації кожного з можливих варіантів, аналізується їх наявність.

Імперативна стратегія управління ЕкБП визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використаного у практичній діяльності.

Розробка стратегії включає в себе процес аналізу та визначення стратегічних орієнтирів на ринку, які коригуються і знаходять своє відображення у формі різних стратегічних програм та проєктів. Інноваційна ціль як складова загальних стратегічних цілей являє собою бажаний результат діяльності організації (конкретних виконавців і відповідальних керівників) у вигляді певного (визначеного) нововведення, яке реалізується в обмежені строки з обмеженими ресурсами та спрямоване на якісний (радикальний) розвиток організації. А отже, визначення інноваційних цілей, яке дозволяє направити стратегічний інноваційний розв'язок на виконання конкретних завдань, пов'язаних з діяльністю підприємства, має відбуватися з усвідомленням керівництвом внутрішніх можливостей, представлених наявним інноваційним потенціалом. Відповідно, і управління інноваційним розвитком, яке орієнтовано на досягнення визначених цілей, є ефективним лише у тому випадку, коли конкретні стратегічні цілі можуть бути підкріплені реалістичністю їх змісту, тобто є орієнтованими на дійсний стан організації та зовнішнього середовища в певний момент часу.

Отже, можна стверджувати, що управління інноваційним розвитком підприємства не обмежується лише визначенням цілей інноваційної стратегії, а потребує оцінки можливостей фірми щодо їх реалізації. З цього випливає, що інноваційна ціль формує вектор розвитку, який повинен забезпечувати досягнення поставлених цілей, але кращі результати підприємство може отримати лише за умов відповідності його цілей наявному інноваційному потенціалу, через який відбувається розвиток організації. Тому вибір і реалізація інноваційної стратегії залежить від стану інноваційного потенціалу, формування якого може здійснюватися за рахунок компонентів і елементів внутрішнього середовища організації. Набір ресурсів (фінансові, матеріальні, інформаційні, со-

ціальні тощо), якими володіє організація, формує її інноваційний потенціал та характеризує готовність до систематичного інноваційного розвитку, а отже, впливає на структуру та напрями інноваційної стратегії.

На реалізацію імперативної стратегії управління ЕкБП здійснюють вплив держава і бізнес, які повинні сконцентрувати усі наявні ресурси на вузькому полі стратегічних інноваційних пріоритетів, що забезпечують первинне освоєння окремих напрямів перспективних технологічних устроїв, де для цього є необхідні заділи і передумови, інноваційне освоєння перспективних ринкових ніш. Лише на цій основі можна підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів і послуг і забезпечити високі темпи економічного зростання. Для цього потрібно створити достатню законодавчу базу, інфраструктуру, ефективні організаційні форми, надійну кадрову складову для здійснення стратегії інноваційного прориву, орієнтувати на це систему утворення, суспільні організації, засоби масової інформації. Державі необхідно узяти на себе стартове фінансування базисних інновацій у виробничому секторі і забезпечення інновацій в неринковому секторі, створити сприятливий інноваційний клімат, розвивати венчурне фінансування малого і середнього інноваційного бізнесу, підтримувати експорт вітчизняної наукоємної продукції і імпортозаміщення на вітчизняному ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, імперативна стратегія управління ЕкБП – це семантико-фреймова модель проведення головних інноваційних дій, необхідних для реалізації функціональних стратегій потенціалів ЕкБП, які спрямовані на певне оновлення окремих компонентів виробництва, реалізації та споживання продукції. До таких підважелів впливу можна віднести: номенклатуру, асортимент, масштаби виробництва та якість продукції (створення нової або удосконалення існуючої); поведінку на товарному ринку (інноваційні методи розподілу продукції та формування ціни, використання ринкових комунікацій); управління ресурсами організації (нові методи співпраці з постачальниками ресурсів, методи управління запасами ресурсів); поведінку підприємства на ринку інвестиційно-фінансових ресурсів (специфічні методи залучення інвестицій та їх повернення, використання позикових коштів та грошових надходжень); розробку чи нове використання технологій (використання ноу-хау, патентів технологічних ідей та раціоналізаторських пропозицій); стосунки з партнерами та іншими суб'єктами зовнішньої інфраструктури (використання різних методів створення відносин з суб'єктами зовнішнього середовища); характер управління організацією (застосування нових технологій менеджменту).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
2. Ансофф І. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. ; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Антонюк Л.Л. Інновації: Теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
4. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2003. – 439 с.
5. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : монографія / А.В. Гриньов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 305 с.

6. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств : теорія і практика : монографія / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
7. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
8. Іванченко Н.О., Іванченко Г.Ф. Методологія онтологічного інжинірингу доменного простору економічної безпеки підприємств. Сучасні тенденції розвитку менеджменту і бізнес-адміністрування в Україні : Міжнародна науково-практична конференція, 23-24 травня 2014 року, Херсон / ред. кол.: К.С. Шапошніков [та ін.]. – Херсон : Вид. дім «Гельветика», 2014. – С. 143-147.
9. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
10. Судакова О.І. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства / О.І. Судакова, Д.В. Гречко, А.В. Шкурупій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/18818.doc.htm.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,34.
Замов. № 17/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.