

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Частина 4

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:

Соловйова 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).

Іртищєва 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 Сташис, 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.

Свідectво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Поліусевич Ю.Г.

РАДЯНСЬКА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ТРАКТУВАННЯ
У ПРАЦЯХ ЕКОНОМІСТІВ УКРАЇНСЬКОГО ЗАРУБІЖЖЯ..... 9

Шумаєва М.І.

АНАЛІЗ КЛАСИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ СТАНОВЛЕННЯ
ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА..... 13

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Суровцев О.О.

СОЦІАЛЬНІ МЕДІА У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ
МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ..... 18

Хвалінський С.О.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ..... 22

Шава Р.П.

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ ЯК ІНДИКАТОР
ФІСКАЛЬНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В ЄС..... 26

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Коваленко Н.М., Кравченко А.О.

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
НА РИНКУ ОЗБРОЄННЯ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ УКРАЇНИ..... 30

Орленко О.В.

МОДИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ ІНДУСТРІЇ ТА ЇЇ КОМПОНЕНТНА СТРУКТУРА
У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ..... 34

Павлова А.М.

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ FATF З МЕТОЮ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ..... 38

Тарасова І.І., Галицька А.І., Чорна А.С.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 42

Тіхонова Н.О.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 46

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Акулов М.Г., Литвинюк П.В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ..... 50

Запара Л.А., Самілик Т.М.

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА..... 54

Заровна К.М.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... 59

Зернюк О.В., Джерипа А.А.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... 63

Колесник В.М., Савченко Т.В.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ВИТРАТАМИ ФЕРОСПЛАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 66

Латишев К.О.

ЗМІСТОВНЕ НАВАНТАЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОН'ЮНКТУРА»
СТОСОВНО РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 70

Партика І.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ТА ЙОГО РOLЬ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ТА ПІДПРИЄМСТВА.... 74

Пашенко О.П. ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ.....	77
Пилипенко М.О., Демченко Н.В., Дрогомирецька М.І. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ.....	81
Продіус О.І., Козинець Д.В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ.....	85
Продіус О.І., Тараканова Н.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАСАДАХ АДАПТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ.....	89
Седікова І.О. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА Й ФОРМИ УПРАВЛІННЯ БІРЖОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО РИНКУ.....	93
Слободян Н.Г., Дем'яненко С.С. ОСНОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Соколюк К.Ю., Маруняк Д.А., Маценко О.О. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЕКСПОРТНОГО МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	100
Соломчук Л.М. ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР.....	103
Стрий Л.А., Захарченко Л.А., Голубев А.К. НЕКОТОРЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПОСТРОЕНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	109
Суска А.А. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	115
Тимофієва Г.С. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....	119
Удачина К.О. ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ НЕЛІНІЙНИХ ДИНАМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ.....	123
Удуд І.Р. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	126
Феср О.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	130
Шишмарьова Л.О., Шишмарьова К.В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	135
Шульгіна Л.М., Ситник Т.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ХОДІ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	139
Юрій Е.О., Луцик І.Б. ЦІЛІ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ.....	143

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бойко Є.О., Міхенько В.А. ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	147
Лютак І.З., Сторож Я.Б., Бронівський І.В. АНАЛІЗ РІВНЯ ІННОВАЦІЙ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА У НАПРЯМІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТАХ.....	150



Скібська К.О. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	156
---	-----

Соболева Г.Г. СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ТА ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ.....	162
---	-----

СЕКЦІЯ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Борвінко Е.В., Гордієнко В.О. РЕГІОНАЛЬНИЙ БЮДЖЕТ, ОРІЄНТОВАНИЙ НА РЕЗУЛЬТАТ.....	166
---	-----

Терованесов М.Р. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	170
--	-----

СЕКЦІЯ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гордеева-Герасимова Л.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОЇ БАЗИ РЕГІОНУ.....	175
--	-----

Жадан О.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	179
---	-----

Степура В.В. РОЗРОБКА ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ З ПОЗИЦІЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ.....	183
--	-----

Сусіденко Ю.В. ЗАБОРГОВАНІСТЬ СВІТОВОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ЯК ОСНОВНА ПРИЧИНА ЗАСТОЮ ЕКОНОМІКИ.....	190
--	-----

СЕКЦІЯ 8

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Москаленко О.В., Піскунов Р.О. ОБЛІКОВІ КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ ПОРТФЕЛЕМ КРЕДИТІВ У ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	194
---	-----

Пігош В.А. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ.....	198
---	-----

Скрипник С.В. РУХ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	203
---	-----

Хмелевський С.М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ.....	207
--	-----

Шепель І.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	211
--	-----

Шиманська А.А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	215
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Polyusevych Y.G.

SOVIET INDUSTRIALIZATION AND ITS INTERPRETATION
IN THE WRITINGS OF ECONOMISTS UKRAINIAN FOREIGN..... 9

Shumaieva M.I.

ANALYSIS OF THE CLASSICAL CONCEPT OF INFORMATION SOCIETY.....13

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Surovtsev O.O.

SOCIAL MEDIA IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL MARKETING
COMMUNICATIONS: THEORETICAL ASPECT..... 18

Khvalinsky S.O.

INITIAL FINANCIAL MONITORING IMPROVEMENT
IN THE GLOBAL INSTABILITY CONTEXT..... 22

Schava R.P.

HARMONIZATION OF TAX SYSTEMS AS AN INDICATOR
FISCAL OPTIMIZATION IN THE EU.....26

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kovalenko N.N., Kravchenko A.A.

CURRENT STATUS AND TRENDS OF UKRAINIAN FOREIGN ECONOMIC
ACTIVITY ON THE MARKET OF WEAPON AND MILITARY EQUIPMENT.....30

Orlenko O.V.

MODIFICATION OF THE CONCEPT OF INDUSTRY OF ITS COMPONENT
STRUCTURE IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS..... 34

Pavlova A.M.

THE USE OF THE FATF RECOMMENDATIONS TO COMBAT
CORRUPTION IN UKRAINE.....38

Tarasova I.I., Galytska A.I., Chorna A.S.

INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE:
PROBLEMS AND PERSPECTIVES..... 42

Tikhonova N.O.

FOOD SECURITY OF THE COUNTRY: THREATS AND PROSPECTS.....46

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Akulov M.G., Litvinuk P.V.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION
OF LOGISTICS CLUSTERS..... 50

Zapara L.A., Samilyk T.N.

STATE, PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY
OF VEGETABLE-GROWING.....54

Zarovna K.M.

IDENTIFYING THE FACTORS THAT INSURING THE ECONOMIC
SUSTAINABILITY OF ENTERPRISE..... 59

Zernyuk O.V., Dzherypa A.A.

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF MANAGEMENT BY INVESTMENT
ACTIVITY OF ENTERPRISE.....63

Kolesnyk V.N., Savchenko T.V.

METHOD OF ASSESSMENT MANAGEMENT COST EFFECTIVENESS
FERROLLOY ENTERPRISES.....66

Latyshev K.A.

SEMANTIC CONTENT CONCEPTS «CONJUNCTURE» RELATIVE
TO THE MARKET OF ENGINEERING PRODUCTS.....70



Partyka I.V. THEORETICAL ASPECTS OF PERSONNEL DEVELOPMENT AND ITS ROLE IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF WORKERS AND ENTERPRISES.....	74
Pashchenko O.P. ENTERPRISE POTENTIAL IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT.....	77
Pylypenko M.O., Demchenko N.V., Drogomyretska M.I. PROBLEMS AND PROSPECTS OF INVESTMENT ATTRACTING FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE.....	81
Prodius O.I., Kozinets D.A. STRATEGIC PLANNING OF EXPORT OPERATIONS AT ENTERPRISE BASED ON BALANCED SCORECARD SYSTEM.....	85
Prodius O.I., Tarakanova N.Y. IMPROVING THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE FOOD INDUSTRY ON THE BASIS OF ADAPTIVE RESTRUCTURING.....	89
Sedikova I.A. LEGAL FRAMEWORK AND FORMS MANAGEMENT EXCHANGE ACTIVITIES OF THE AGRARIAN MARKET.....	93
Slobodyan N.G., Demyanenko S. S. THE MAIN ASPECTS OF THE ANALYTICAL WORK IN THE MANAGEMENT OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISE.....	96
Sokolyuk K.U., Marunyak D.A., Matsenko O.O. ROLE AND IMPORTANCE OF EXPORT MARKETING IN FOREIGN NATIONAL OF FOOD ENTERPRISES.....	100
Solomchuk L.M. DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN CREATING OF INTEGRATED STRUCTURES.....	103
Striy L.A., Zaharchenko L.A., Golubev A.K. SOME STATUTES OF CONSTRUCTION OF NEW MODEL MANagements BY ENTERPRISES IN MODERN ECONOMY	109
Suska A.A. RESEARCH AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE ENVIRONMENTAL MONITORING SYSTEM OF ENVIRONMENTALLY FRIENDLY PERFORMANCE OF FORESTRY ENTERPRISES.....	115
Tymofieva G.S. INFORMATION SUPPORT OF FOREIGN INVESTORS AS A FACTOR OF STRENGTHENING OF AGRARIAN ENTERPRISES' BUSINESS CLIMATE IN THE REGIONS.....	119
Udachina K.O. PROBLEMS CREATING MATHEMATICAL MODELS OF NONLINEAR DYNAMIC INTERPLAY OF ECONOMIC OBJECTS.....	123
Udud I.R. ESTIMATION OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING TOURIST ENTERPRISES.....	126
Feyer O.V. IMPROVEMENT USING TOOLS INVESTMENT ENTERPRISES.....	130
Shyshmarova L.A., Shyshmarova K.V. STRATEGIC PLANNING IN THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE.....	135
Shulgina L.M., Sytnyk T.V. RISK MANAGEMENT OF THE IMPLEMENTATION PROCESS OF INNOVATIVE INFORMATION TECHNOLOGIES.....	139
Yuriy E.O., Lutsyk I.B. GOALS IN THE STRATEGIC PLANNING.....	143
 SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Boiko E.A., Mikhenko V.A. INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT UKRAINE.....	147

Lyutak I.Z., Storozh Ya.B., Bronovskyy I.V. ANALYSIS OF LEVEL OF INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP IN THE DIRECTION OF INFORMATION TECHNOLOGY IN UKRAINIAN UNIVERSITIES.....	151
Skibska K.O. THEORETICAL BASES OF DEVELOPMENT OF THE CLUSTERING PROCESS AS A COMPONENT OF MARKET TRANSFORMATION.....	156
Soboleva G.G. SYSTEM OF ECONOMIC PRIORITIES AND INTERESTS OF REGIONAL MANAGEMENT.....	162
SECTION 6	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Borvinko E.V., Gordienko V.O. REGIONAL BUDGET RESULT ORIENTED.....	166
Terovanesov M.R. FINANCIAL-ECONOMIC MODEL OF HIGHER EDUCATION.....	170
SECTION 7	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Gordeyeva-Gerasimova L.Yu. INVESTMENT FUND AS PART OF THE FINANCIAL BASE OF THE REGION.....	175
Zhadan O.V. THE WAYS OF IMPROVING SOCIAL ECONOMIC ROLE OF LOCAL BUDGETS.....	179
Stepura V.V. DEVELOPMENT OF FINANCIAL PLANS FROM POSITIONS OF RISK MANAGEMENT.....	183
Susidenko J.V. INDEBTEDNESS OF THE WORLD STATE DEBT AS THE MAIN REASON FOR ECONOMIC STAGNATION.....	190
SECTION 8	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Moskalenko O.V., Piskunov R.A. ACCOUNTING COMMUNICATION IN THE SYSTEM OF BANKING LOAN PORTFOLIO IN INVESTMENT ACTIVITIES.....	194
Pigosh V.A. AREAS OF IMPROVEMENT PLANNING INCOME AND LABOR COSTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	198
Skrypnik S.V. MOVEMENT OF LONG-TERM BIOLOGICAL ASSETS AND THEIR DOCUMENTATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	203
Khmelevsky S.M. A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EXTERNAL DEBT'S INDICATORS OF UKRAINE.....	207
Shepel I.V. THE WAYS TO IMPROVE THE ACCOUNTING ORGANIZATION OF THE PAYMENT OF LABOUR AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	211
Shymans'ka A.A. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO CLASSIFICATION COSTS OF THE COMPANY.....	215

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.341.424:338.22(47+57):330.1(100=161.2)

Полюсевич Ю.Г.

аспірант кафедри історії та теорії господарства
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

РАДЯНСЬКА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ТРАКТУВАННЯ У ПРАЦЯХ ЕКОНОМІСТІВ УКРАЇНСЬКОГО ЗАРУБІЖЖЯ

Стаття присвячена аналізу праць економістів українського зарубіжжя щодо прийнятої політики індустріалізації. Зокрема, досліджуються питання джерел її фінансування та колоніального спрямування проведених заходів. Доведено, що планова політика владного центру стосовно господарства України принесла негативні наслідки як під час самої індустріалізації, так і відіграла велику роль у подальшому розвитку господарської сфери УРСР.

Ключові слова: індустріалізація, господарство СРСР, фінансовий механізм, колоніальний характер, економіка, економісти-емігранти.

Полюсевич Ю.Г. СОВЕТСКАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ТРАКТОВКА В ТРУДАХ ЭКОНОМИСТОВ УКРАИНСКОГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Статья посвящена анализу работ экономистов украинского зарубежья касательно принятой политики индустриализации. В частности, исследуются вопросы источников ее финансирования и колониального направления проводимых мероприятий. Доказано, что плановая политика правящего центра по отношению к хозяйству Украины негативно сказалась как во время самой индустриализации, так и сыграла большую роль в дальнейшем развитии хозяйственной сферы УССР.

Ключевые слова: индустриализация, хозяйство СССР, финансовый механизм, колониальный характер, экономика, экономисты-эмигранты.

Polyusevych Y.G. SOVIET INDUSTRIALIZATION AND ITS INTERPRETATION IN THE WRITINGS OF ECONOMISTS UKRAINIAN FOREIGN

This article analyzes the studies of Ukrainian foreign economists on adopted industrialization policy. In particular, the questions of its funding sources and colonial direction of taken events are investigated. It is proved that planning policy of the powerful center regarding the economy of Ukraine has brought negative consequences both at the actual industrialization, and in playing a major role in the further development of economic sphere of the USSR.

Keywords: industrialization of the USSR, financial mechanism, colonial character, economics, economists' immigrants.

Постановка проблеми. В умовах розбудови української держави та її промисловості досить гостро стоять питання її фінансування, структурної перебудови та модернізації економіки країни, всі вони є у центрі уваги не лише економістів-теоретиків, але й практиків. Саме тому стає актуальним аналіз деяких історичних етапів, які в минулому великою мірою вплинули на подальший стан господарської сфери України, одним з них й була індустріалізація. З цього приводу досить цікавим є аналіз праць економістів українського зарубіжжя, в яких відображені як позитивні, так і негативні прояви проведеної політики, адже в їх науковому доробку ми знаходимо об'єктивну оцінку минулого, в основу якої покладено реальні події, а висновки та пропозиції представників економічної еміграції розроблені на прикладі світового досвіду.

Аналіз основних досліджень і публікацій. На сьогоднішній день досліджуючи радянську індустріалізацію, вчені більшою мірою приділяють увагу саме механізму її фінансування. Так, українські історики О. Бойко «Індустріалізація» [1] та С. Кульчицький «Україна між двома світовими війнами (1921–1939)» [2] намагалися показати реальні джерела фінансування індустріалізації, зосереджуючись в основному на переведенні коштів з легкої та харчової промисловості у важку. Також їх праці характеризуються детальним аналізом етапів проведення індустріалізації та її специфічності в Україні. Дослідженням

зазначеної проблематики також займаються й такі вітчизняні дослідники, як В. Небрат та Н. Горін «Дослідження фінансових механізмів радянської індустріалізації в українській економічній літературі» [3], автори зазначеної статті досліджують історико-теоретичний аспект вивчення в літературі фінансової сторони проведення індустріалізації, визначають основні спрямування дослідів та дискусій тощо. І хоча ці вчені й аналізують деякі праці економістів-емігрантів (Б. Винар, Є. Гловінський), все ж такого роду праці носять поодинокий характер.

Постановка завдання. Мета статті полягає у системному аналізі праць економістів українського зарубіжжя щодо державного управління промисловістю УРСР, фінансового механізму та колоніальної спрямованості уряду СРСР під час проведення індустріалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Курс на індустріалізацію було проголошено у грудні 1925 р. на XIV з'їзді ВКП(б) й одразу ж було встановлено її завдання: перетворення країни з такої, що ввозить машини та обладнання, на таку, що їх виробляє. Це, у свою чергу, означало припинення дії нової економічної політики, відмову від використання ринкових механізмів, а також перехід до директивно-планового ведення господарства. При проголошенні нової спрямованості ведення господарської діяльності було окреслено досить важливе питання щодо джерельної бази для реалізації індустріалізації і темпів та прі-

оритетів розвитку окремих галузей. Таким чином, партгоспноменклатурою було запропоновано варіант, який міг би розв'язати поставлене питання, а зводився він до здійснення нової націоналізації приватного сектора, перетворення багатомільйонного селянства у внутрішню колонію пролетарської держави, створення системи директивного планування та широкого застосування примусової праці засуджених.

Таким чином, постановами XIV з'їзду було розпочато курс на індустріалізацію, яка розглядалася як свого роду допомога у розвитку промисловості. В. Садовський, досліджуючи це питання, наголошував, що після зазначеного вище з'їзду були визначені наступні дії в народногосподарському комплексі, а саме «даліше піднесення ролі промисловості у народному господарстві УССР; збільшення її керуючої ролі в економіці країни; поглиблення роботи по раціоналізації виробництва; збільшення боротьби з непродуктивними видатками; піднесення продуктивності праці; поновлення основних і оборотних капіталів найважливіших промислових підприємств; форсування доулаштування і переулаштування; упорядкування взаємовідносин промислових закладів з правліннями трестів; недопущення прориву планових завдань, як окремими заводами, так і правліннями трестів» [4, с. 118-119].

Як видно з наведеного вище, всі дії та рішення, які були прийняті правлячою верхівкою, зачіпали лише промисловий розвиток, визначали його як найголовнішу галузь, яка потребує розбудови. Але така економічна спрямованість була спрямована не заради допомоги іншим сферам у необхідному обладнанні та технікою, а керуючись власними вигодами.

На X з'їзді КП(б)У в листопаді 1927 р. при прийнятті першого п'ятирічного плану керівництвом СРСР було ще раз наголошено на тому, що необхідно забезпечити максимально можливі умови для безперешкодного проведення індустріалізації.

Розглядаючи значення індустріалізаційної розбудови для СРСР, Д. Садовський зазначає, що «індустріалізація це є засіб, за допомогою якого мають заховати господарську самостійність «соціалістичного» СРСР відносно буржуазного Заходу. Це є система заходів, яка здійснюється в інтересах СРСР як такого, а не в інтересах розвитку продукційних сил окремих його частин» [4, с. 119].

Виходячи з принципу господарської єдності всіх республік, що входили до складу СРСР, а зокрема України, й були побудовані всі плани розвитку індустріалізації. А тому виникає необхідність у їх розгляді.

Отже: 1) виходячи з інтересів СРСР, Україні було приділено роль постачальника кам'яного вугілля та напівфабрикатів металу. З цього випливає, що в Україні найбільшу увагу приділяють тим районам і галузям, які виробляють вугілля та метал, і, відповідно, проявляється байдужість у легковій промисловості; 2) при спрямуванні всієї уваги на виробництво засобів виробництва на другий план відступають техніка та технології, які необхідні для обробки сільськогосподарської продукції; 3) на території України занепадали ті галузі промисловості, у продукції яких російський уряд не мав потреби. Наприклад, текстильна та частково шкіряна промисловість; 4) велику роль при створенні п'ятирічних планів відігравало місце розташування необхідних для проведення індустріалізації галузей. Таким чином, під час розвитку Донецького басейну і Кривого Рогу майже повністю ігноруються інтереси Правобережної України.

Д. Садовський підкреслює, що «в результаті здійснення на практиці всієї системи запроєктованих міркувань безумовно господарський зв'язок України з іншими частинами СССР став би дуже тісним і нерозривним. Було б тим досягнуто не лише господарські, але й політичні цілі» [4, с. 121].

Б. Винар зазначає, що «згідно з директивами советської промислової політики, засоби для такої індустріалізації мали б приходити з трьох джерел: а) акумуляція капіталу в державній промисловості; б) використання доходів з інших ділянок господарства шляхом відповідних бюджетових операцій; в) використання заощаджень населення» [5, с. 209].

З цього логічно випливає, що індустріалізація радянської економіки повинна була проходити за рахунок фінансування з резервів народного господарства, а зокрема, українського, що разом з іншими галузями мали надати всі необхідні ресурси, як грошові, так і сировинні для проведення всіх запланованих проєктів.

Як тільки розпочався курс на індустріалізацію, у радянській літературі одразу ж з'явилося безліч повідомлень та статей щодо важливості та необхідності розвитку саме цього напрямку в господарській сфері. Для подальшого аналізу точок зору на це питання економістів українського зарубіжжя наведемо деякі найбільш важливі вислови:

«А) важка промисловість, концентруючи в собі всі найновіші досягнення науки і техніки, вирішно спричиниться до піднесення продукційних сил соціалістичного господарства та дасть йому вирішні переваги над капіталістичною системою;

Б) зростання промисловості означає рівночасно зростання робітничих кадрів та збільшення питомої ваги робітничої класи в суспільстві. Тому промисловість у своєму зростанні збільшить вихідну базу диктатури пролетаріату;

В) без машинової техніки неможливо створити продукційні форми в сільському господарстві. Тому зростання промисловості буде передумовою кінцевих змін у соціальній структурі сільського господарства, уможливлючи його перехід від дрібних виробничих форм на рейки соціально-колгоспні;

Г) велика машинобудівельна промисловість, оскільки вона виробляє сучасні засоби виробництва, забезпечить економічну і політичну незалежність країни;

Д) тільки велика промисловість здібна випродувати відповідні засоби для оборони Советського Союзу, тому її розвиток є питанням оборонних можливостей СССР» [5, с. 212].

Таким чином, вище ми намагалися показати незаперечну важливість розвитку промисловості для СРСР, тепер стає доцільно розглянути шляхи проведення індустріалізації, а саме п'ятирічні плани.

Саме за допомогою планування владний центр отримувал найбільші доходи за допомогою того, що привласнював повне розпорядження продукцією виробленої українським господарством. Влада, яка була зосереджена у Москві, встановлювала види продукції, які необхідно було виробляти, та її кількість. Яскравий приклад наводить К. Кононенко: «в 1928 р. прибутки і амортизаційні відрахування української промисловості обчислювалися в 611 млн руб. В цінах 1926 р. До цього ще треба додати понад 100 млн руб., стягнутих в Україні на «позичку індустріалізації». Але з цих понад 700 млн руб. На збільшення основних фондів промисловості самої України пішло лише 188 млн та близько 200 млн. На поновлення амортизованої частини тих фондів. Решта ж, майже 50% перебрала Росія» [6, с. 12].

Отже, не дивлячись на суперечки й декілька варіантів цих планів, перший з них був затверджений на XVI конференції ВКП (б), яка відбулася у квітні 1929 року.

В. Садовський, займаючись дослідженням індустріалізації, намагався визначити обставини, які мають найбільш значний вплив на подальший її розвиток. А саме «мусять існувати умови, які забезпечують можливість раціональної постановки продукційного процесу і дальшого поширення його раціоналізації. Мусить бути забезпечена реалізація виворонених продуктів на ринкові, отже необхідний ринку, можливість розширення вмістимости якого має широкі межі. Мусять існувати обставини, які забезпечують приплив до промисловості нових капіталів, як місцевих так і закордонних» [4, с. 135]. Тобто В. Садовський нормальний розвиток індустріалізації в Україні вбачає лише при умові вливання нового капіталу в промисловість, але виникає питання, яке пов'язане із зазначеним фінансуванням. Якщо розглядати той факт, що Україна, будучи не самостійною державою і не може відокремлено від владного центру приймати важливі рішення, то й не має права розпоряджатися бюджетними коштами, тим паче що всі кошти з України йшли на розбудову великої російської промисловості.

Отже, підводячи підсумок першої п'ятирічки, необхідно зазначити, що, не дивлячись на деяке незначне перевиконання плану, як зазначає Б. Винар, цілий ряд промислових галузей в СРСР значно відставав від запланованого виконання продуктивних величин, зокрема ця статистика зачепила текстильну промисловість та цілий ряд галузей важкої індустрії, а саме виробництво вугілля, електроенергетики, чавуну тощо.

Такий підсумок свідчив про те, що проведення індустріалізації супроводжувалося значними труднощами, які могли бути «айсбергом для Титаніку». Адже питання незбалансованості в промисловому виробництві надзвичайно важливе, загальновідомим фактом є те, що окремі промислові галузі взаємодіють між собою, утворюють емерджентні властивості, взаємодоповнюють одна одну, тому недовиконання запроектованих планів в одній галузі з такою ж силою позначиться на інших галузі.

З цього приводу К. Кононенко зазначав, що «жодна країна тим шляхом (який був притаманний СРСР) не розбудовувала свою промисловість і не могла розбудовувати. В цих країнах індустріалізація спричинювалася до покращення добробуту населення, до збільшення споживання промислової продукції, до зростання купівельної спроможності, причому ця остання обумовлювала дальший розвиток промисловості коштом створених в той спосіб накопичень» [6, с. 7]. Що ж відбувається у Радянському Союзі, який розбудовує промисловість за власним методом? Те, що джерелом фінансування індустріалізації виступають «власні внутрішні ресурси», а це призводить до повної збідненості та визиску населення, зокрема селянського. І якщо інші країни брали курс на підвищення споживання промислової продукції, то в СРСР ця тенденція мала на меті величезне його обмеження, споживачем виробленої продукції виступала держава, так само як і власником промислових підприємств.

Найбільш виразним показником, який відрізняв шляхи розбудови промисловості СРСР та інших країн, були зарплата робітників та селян, а також податкова система, а саме їх розмір. К. Кононенко підкреслює, що «такого розміру визиску працюючих не

могло постати в жодній іншій країні, що розбудовувала свою промисловість, бо там цей процес сполучався з виробленням працюючими більших прав в обороні своїх інтересів. Такий визиск сов. типу став можливим тільки в комуністичній державі з повним обезправлінням людності» [6, с. 8].

Попри все вищезазначене, необхідно підкреслити й інший момент, який був не менш важливим, а саме те, що для розбудови російської промисловості, окрім грошової бази була також потрібна робоча сила, яку вони отримували з українського населення. Від неї вимагалось будувати заводи, працювати у копальнях, зводити нові залізничні шляхи, і все це за відсутності житла та в складних кліматичних умовах без оплати виконаної роботи.

Як зазначає К. Кононенко, «так постало невідомо, бо тільки воно могло дати таке тотальне обезправління людини. Через табори примусової праці за роки сталінських п'ятиліток індустріалізації пройшли десятки мільйонів людей, в переважній більшості закінчуючи життя в могила концтаборів» [6, с. 19]. Саме на основі таких умов праці та в такий спосіб були побудовані Кузбас, Караганда, Печора, Колима та інші великі промислові центри Росії.

Отже, підводячи підсумок планової політики владного центру щодо українського господарства, необхідно зазначити, що, по-перше, великі завдання, що ставить перед собою радянська економічна політика – освоєння нових просторів, створення там індустріальних центрів, відбиваються негативно на господарстві України, зменшуючи капіталовкладення значно нижче того рівня, який би відповідав економічному і людському потенціалу Української РСР. По-друге, великих структурних змін в українській промисловості кожний наступний господарський план не приносить. У більшості випадків ці галузі як важкої, так і легкої індустрії, що внаслідок економічної політики з початку царської Росії, а потім й радянської влади були недостатньо або і зовсім нерозвинені в Україні, залишаються нерозвиненими й надалі.

Питання залежності К. Кононенко розглядав і в іншій своїй праці «Колоніальний визиск – основа совєтської індустріалізації», на противагу офіційній радянській концепції, він розкриває колоніальний характер політики Росії в період індустріалізації. Він зазначав, що цей етап в історії СРСР (індустріалізація) був розпочатий задовго до його оголошення, ще в Російській імперії, чим і спростовує офіційні радянські твердження, що саме за 40 років радянської історії відбувається процес індустріалізації СРСР.

Кононенко виділяє декілька джерел, за рахунок яких проводилася індустріалізація, та порівнює їх з досвідом інших держав. Першим джерелом автор називає добробут та матеріальну сферу. Він підкреслює, що всі країни знаходилися в такій ситуації й на такому етапі розвитку, але при цьому у них це відбувалося таким радикальним шляхом. Кононенко говорить, що: «в цих країнах (які не відносилися до СРСР) – (підкреслена вставка наша – П.Ю.), індустріалізація спричинювалася до покращення добробуту населення, до збільшення споживання промислової продукції, до зростання купівельної спроможності, причому ця остання обумовлювала дальший розвиток промисловості коштом створених в той спосіб накопичень. За совєтською ж «методом індустріалізації» джерелом її ставали так звані «внутрішні ресурси», тобто безоглядний визиск населення, повне ожебращення його. Вона сполучалася не з поширенням споживання промислової продукції населення, а навпаки, з величезним обмеженням його» [6, с. 7-8].

Автор також підкреслює фінансовий визиск з населення для забезпечення індустріалізації й пише: «найбільш розумним показником експлуатації була й є якраз заробітна платня робітника і селянина та податкова система, а головне розмір посередніх податків» [6, с. 8].

У радянській літературі вчені зазначали, що індустріальний розвиток СРСР здійснюється за власним методом, який дослідники-емігранти називали «советською метою». К. Кононенко розкриває зміст цієї «методи» і говорить, що лише на території Радянського Союзу було цілковите «обезправлення людности», погіршення добробуту населення як в соціальному, так і в матеріальному сенсі.

Ще одним джерелом визиску К. Кононенко називає колоніальне пограбування держав, які входили до складу СРСР. За словами автора, головним об'єктом такої політики була Україна. Автор слушно зазначає, що, незважаючи на твердження в радянській літературі про звільнення України від колоніальної залежності в умовах СРСР, вона залишалася колонією й надалі. Підтвердження цієї тези К. Кононенко шукає в історії, зокрема в політиці радянської влади щодо відродження Донбасу, про необхідність якої ще на початку 20-х років зазначав В. Ленін, і який він же вважав основою радянської економіки. К. Кононенко трактує цю точку зору, стверджує, що «від самого початку був взятий курс на відродження господарства України, ..., щоб її коштом відродити, а в дальшому набагато ширше розбудувати господарство Росії» [6, с. 10].

Таким чином, робить висновок дослідник, всі матеріальні блага, створені Україною та українським народом, не були спрямовані на подолання наслідків колоніального становища, а йшли на розвиток російського господарства, залишаючи Україні все той же статус колонії.

К. Кононенко виділяє такі напрями та форми вилучення народного доходу з України:

- «відбирався надлишок бюджетових надходжень в Україні проти занижених Москвою витрат на українському терені;
- підвищені залізничні тарифи по внутріукраїнських перевозках;
- Росія привласнювала собі повне розпорядження продукцією українського господарства; промислові доходи так само були в її розпорядимості» [6, с. 11-12].

Підводячи підсумок цього періоду, Кононенко підкреслює, що Україна продовжувала залишатися колонією у всіх господарських сферах. Також він зазначав, що саме за рахунок колоніального грабунку Росія розбудовувала своє господарство, тим самим накопичуючи сили для ще більшого поневолення українського народу.

Наступний період, який К. Кононенко досліджував у своїй праці, був період так званих «сталінських п'ятирічок» і, як зазначає автор, в них вже не приходилося спрямування промислового розвитку Росії, а саме промисловий потенціал Ленінграду та Уралу, за рахунок більшої частини республік, які входили до складу СРСР.

Згідно з першим п'ятирічним планом, стверджує вчений, в Україні більшою мірою мали розвиватися паливна та металургійна галузі, які були необхідні для розвитку російського господарства. К. Кононенко підкріплює своє дослідження статистичними даними щодо виділення бюджетних коштів на розвиток народного господарства України.

Зокрема, він подає наступні цифри: в першу п'ятирічку було виділено 361,6 мільярдів рублів і з

них лише 11,3 припадало на Україну, розподілялися вони наступним чином: на промисловість виділялося 4,2 млрд руб., з яких 1,5 млрд руб. йшло на нове промислове будівництво, де на Криворізько-Донецький район припадало 78% від цієї суми і лише 22% на решту території України. Як зазначає Кононенко, «це мала бути не промислова розбудова національно-господарського організму, а лише поширення можливостей вивозу з колонії в цілях забезпечення промислової розбудови метрополії – Росії» [6, с. 15].

Всі наступні п'ятирічки не внесли нічого нового у розвиток України, а сума коштів, виділених з бюджету на народне господарство, ставала все меншою відносно тієї частки, яка припадала на територію Росії.

Отже, стверджує К. Кононенко, постає законотвірне питання, де ж бралися кошти на індустріалізацію, адже окрім українського вугілля, металу та грошей потрібно було ще відповідне устаткування, яке на той час можна було придбати лише за кордоном. Тобто потрібна була іноземна валюта, яку влада могла отримати за допомогою експорту зернових культур, які в більшій мірі вирощувалися на території України.

В іншій своїй праці К. Кононенко аналізує резолюцію пленуму ЦК КПРС (28 листопада 1928 року), де зазначалося, що індустріалізація значною мірою залежить від сільського господарства, і що невиконання планів по хлібозаготівлі, які мали забезпечувати експорт хліба за кордон, призводило до негативних наслідків для промисловості, перебоїв в поставках імпортової сировини та готової продукції, для її подальшого розвитку. Для виправлення такої ситуації і виконання плану хлібозаготівель були вжиті такі жорстокі методи, як вилучення зернових у сільського населення за допомогою регулярної армії, що у свою чергу призводило до зниження запасів селян для задоволення власних потреб, а в подальшому до штучно створеного голоду, від якого Україна втратила мільйони свого населення.

К. Кононенко визначає залежність темпів розвитку індустріалізації від експорту сільськогосподарської продукції, стверджуючи, що «... сільське господарство творить базу розвитку промисловості і як ринок, що споживає промислові вироби, і як постачальник сировини та харчів. Ба більше: від розмірів експорту сільськогосподарських продуктів і в першу чергу зернових продуктів, в значній мірі залежить довіз засобів виробництва для промисловості, створюючи тим самим певний ліміт для темпів її розвитку. Нарешті, від розмірів експорту сільськогосподарських продуктів у великій мірі залежить нагромадження валютних резервів, необхідних для господарського маневрування» [7, с. 245].

Проблема коштів, необхідних для проведення індустріалізації, була в центрі дискусії радянських економістів 20-х років. І, як зазначає К. Кононенко, «ті кошти, шукали в сільському господарстві, де їх не було і де вони не могли за тих умов створитися» [7, с. 249].

Дослідник підкреслює, що реалізація комуністичного плану проведення індустріалізації аж ніяк не могла носити характеру економічної розбудови, адже розвиток промисловості за рахунок руйнування сільського господарства, однієї з основних галузей надходження коштів, призвело до катастрофічних наслідків, особливо для українського народу. Адже коли радянська влада не змогла вирішити питання зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції шляхом зростання самої маси продукції, то вона вирішила розглянути розв'язання

поставленого питання під іншим кутом зору, тобто через обмеження споживання. К. Кононенко влучно підкреслює, що «цей визиск стає головним джерелом індустріалізації» [7, с. 252].

К. Кононенко, розглядаючи виступ Сталіна на зборах виборців Москви 9 лютого 1946 року, підкреслює певні моменти його доповіді, з якими цілком не погоджується. «Советським людям довелося багато в чому відмовляти собі, щоб підняти на своїх плечах величезні завдання індустріальної перебудови нашої батьківщини», але ж, як зазначає Кононенко, народ не з власної волі відмовлявся від власного добробуту, але йому відмовляла влада у нормальних умовах існування. Сталін, говорячи про шлях розбудови промислової індустрії, наголошував на тому, що пограбування колоній не мало місця в радянській індустріалізації. На противагу цьому К. Кононенко пише, що, навпаки, «це відіграло вирішальну роль в тому, і особливо в стосунках з Україною, як з найбільшою колонією» [7, с. 252-253].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, економісти української діаспори у своїх працях досить ґрунтовно досліджували роль та місце України в господарській системі Радянського Союзу. Вони були співзвучні в тому, що владна верхівка, яка була сконцентрована в Москві, намагалася усіма методами отримати з українських земель як можна більше продукції, а головним чином сільськогосподарської та вугільно-паливної для розбудови власного промислового комплексу, що призводило до штучного голоду, виснаження природних ресурсів тощо, що віддаляло економіку України все далі від високо-розвинених держав Європи та світу. І, як зазначає ще один дослідник цієї проблеми Д. Соловей: «коли

б Україна була самостійна і ні від кого незалежна держава; коли б її уряд був дійсно обраний українським народом, а не призначений з Москви; коли б той уряд мав змогу самостійно розпоряджатися харчовими запасами своєї країни; коли б він міг диспонувати грошовими і усіма іншими матеріальними вартостями, що їх випroduкував український народ; коли б він мав змогу в той чи інший спосіб безпосередньо здобувати за кордоном харчові продукти і харчову допомогу для свого народу – він міг би не допустити до велетенського розгортання тієї трагедії, яка сталася» [8, с. 8].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко О. Індустріалізація / О. Бойко // Довідник з історії України. За ред. І. Підкови, Р. Шуста. – Київ, 2001. – 124 с.
2. Кульчицький С. Україна між двома світовими війнами (1921–1939) / С. Кульчицький. – Київ, 1999. – 336 с.
3. Небрат В. Дослідження фінансових механізмів радянської індустріалізації в українській економічній літературі / В. Небрат, Н. Горін // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 112-123.
4. Садовський В. Проблема індустріалізації в народному господарстві УРСР / В. Садовський // Записки УГА, 1929. – Т. 2. – С. 117-142.
5. Винар Б. Українська промисловість: Студія Советського Колоніалізму [Текст] / Б. Винар; вступ ст. В. Тимошенка. – Париж – Нью-Йорк – Мюнхен: Перша укр. друк. у Франції, 1964. – 397 с.
6. Кононенко К. Україна і Росія. Соціально-економічні підстави української національної ідеї 1917–1960 / Серія: Монографії. – Ч. 1. – Мюнхен: УТГІ, 1965. – 535 с.
7. Кононенко К. Колоніальний визиск – основа советської індустріалізації [Текст] / К. Кононенко. – Нью-Йорк: Пролог. – 29 с.
8. Соловей Д. Голод у системі колоніального панування ЦК КПСР в Україні / Д. Соловей // Український збірник. – Мюнхен. – 1959. – Кн. 15. – С. 3-63.

УДК 33.330.88

Шумаєва М.І.

аспірант кафедри економічної кібернетики

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ КЛАСИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті розглянуто основні концепції та положення теорій інформаційного суспільства провідних класиків постіндустріальної епохи. Висвітлено хронологію становлення, основні характеристики та специфікації постіндустріального суспільства. Запропоновано нове визначення поняття «інформаційне суспільство», яке відповідає сьогоденним реаліям.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, інформаційне суспільство, класичні концепції інформаційного суспільства, становлення інформаційного суспільства.

Шумаєва М.І. АНАЛИЗ КЛАССИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье рассмотрены основные концепции и содержание теории информационного общества ведущих классиков постиндустриального общества. Освещены хронология становления, основные характеристики и спецификации постиндустриального общества. Составлено новое обозначение термина «информационное общество», которое соотносится с сегодняшними реалиями развития информации в мире.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, информационное общество, концепции информационного общества, становление информационного общества.

Shumaieva M.I. ANALYSIS OF THE CLASSICAL CONCEPT OF INFORMATION SOCIETY

The article reviews main concepts and content of information society theory. The chronology of formation, main characteristics and specifications of information society are examined. The term «information society» is formed, which corresponds to modern realities of information in the world.

Keywords: postindustrial society, information society, concepts of the information society, formation of information society.

Постановка проблеми. Постіндустріальна технологічна ера ХХІ століття передбачає формування нового вектора розбудови інформаційного суспільства. Розвиток інформаційного суспільства забезпечує консолідацію людського інтелекту та необмежений доступ до інформації, тим самим зменшуючи цифровий розрив між різними суб'єктами соціуму. Становлення інформаційного суспільства справляє різний вплив на формування взаємовідносин між різними групами осіб з огляду на новітні технології обміну інформацією, застосування інтернет-технологій та телекомунікаційного зв'язку. Діяльність підприємств також стала диктуватися стандартами Інтернету та використанням інформаційних технологій для утримання належного рівня конкурентоспроможності на ринку.

Становлення інформаційного суспільства як теоретичної концепції постіндустріального суспільства почалося ще з 1960-х років і набуло свого розвитку в 1970–1990-х роках. Кожна теорія інформаційного суспільства доповнює одна одну та конкретизує свою увагу на функції наукового пізнання. Але з плином часу та розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) визначення поняття «інформаційне суспільство» змінюється та набуває ширшого значення. Тому проведення дослідження щодо визначення поняття «інформаційного суспільства», яке відповідає сьогоденним реаліям, зумовлене глобальними змінами в суспільному устрої та швидким поширенням глобального науково-технічного прогресу, є важливим і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одними з перших у своїх працях підняли питання ролі інформації та знань у житті суспільства австрійсько-американський економіст Ф. Махлуп [5] та японський вчений Т. Умесао. Концепції формування інформаційного суспільства були присвячені численні наукові публікації провідних економістів, філософів та соціологів, таких як Д. Белл [1, 2], Т. Стоуньєр [6], А. Турен, У. Драйзен, А. Тоффлер [7], Й. Масуда [10], М. Кастельс [3], Дж. Стігліц, А. Чухно [9], А. Маслов [4] та інших. У своїх роботах автори досліджують, аналізують та формують своє бачення інформаційного суспільства як складову частину теорії постіндустріального суспільства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних концепцій, характеристик та рис інформаційного суспільства, визначення нового змісту поняття «інформаційне суспільство», яке відповідає сьогоденним реаліям життєдіяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1940–1950-х роках англійський економіст Колін Кларк у своїх роботах «Економіка у 1960 році» та «Умови економічного прогресу» виклав трьохсекторну структуру господарства. До первинного сектору відносяться усі галузі добувної промисловості та сільського господарства. До вторинного – галузі обробної промисловості та будівництва, до третинного – сектор послуг. Саме дана модель є основою всіх подальших досліджень і теорій становлення постіндустріального інформаційного суспільства. Адже в концепції постіндустріального суспільства все суспільне виробництво поділяється на три частини: сільське господарство, промисловість та сфера послуг.

Під впливом інформаційно-технологічної революції, яка пов'язана з швидким процесом розвитку постіндустріального суспільства, у найбільш розвинутих країнах відбулася зміна галузевої структури виробництва та соціальної структури суспільства. Це призвело до майже одночасного формування теорії інформацій-

ного суспільства при ще більшому підкресленні значущості факторів наукового знання та технологічного прогресу. У сучасній економічній думці існує велика кількість теорій та поглядів на інформаційне суспільство. Виділяють певну класифікацію для їх обґрунтування та структурування. На рисунку 1 показано хронологію становлення інформаційного суспільства як розвитку постіндустріального.

Фріц Махлуп у своїй праці «Економіка інформації та людського капіталу» ще у 60-х роках зробив акцент на фактор розподілу інформації в середовищі національного господарства у розвинутих країнах. Автор першим запровадив термін «інформаційне суспільство» і паралельно у Японії дане поняття ввів Т. Умесао. У своїй роботі «Виробництво і розподіл знань у Сполучених Штатах» [5] Ф. Махлуп ввів поняття «індустрія знань», яке складається з декількох компонентів: освіта і знання, наукові дослідження, засоби масової інформації, інформаційні технології та інформаційні послуги. На основі своїх досліджень автор виявив високий темп зростання «індустрії знань», яка протягом 60-70-х років зросла від 30% до 46% валового національного продукту США.

Розвиток постіндустріального суспільства	1960-70-ті роки	Формування і розвиток теорії постіндустріального суспільства (Ф. Махлуп, Т. Умесао, М. Порат, А. Турен, Ж. Фурасье)
	1970-80-ті роки	Розвиток положень теорії постіндустріального суспільства та формування основ трансформації суспільства (Д. Белл, М. Кастельс, З. Бжезинський)
	1980-90-ті роки	Розквіт теорії інформаційного суспільства (Е. Тоффлер, Т. Стоуньєр, Й. Масуда, Ф. Вебстер)

Рис. 1. Розвиток інформаційного суспільства

Трохи згодом американський соціолог Деніел Белл у своїх роботах «Грядуще постіндустріальне суспільство» [1] та «Соціальні рамки інформаційного суспільства» [2] робив акцент на тому, що індустріальний сектор втрачає провідну роль, а знання та інформація стають стратегічними ресурсами і агентом трансформації постіндустріального суспільства. Він виділяє три аспекти, які необхідні для розуміння телекомунікаційної революції: перехід від індустріального до сервісного суспільства; вирішальне значення кодифікованого теоретичного знання для здійснення технологічних інновацій; перетворення нової «інтелектуальної технології» у ключовий інструмент системного аналізу і теорії прийняття рішень. У 80-х роках, коли Д. Белл став класиком постіндустріального суспільства, він став більше вживати термін «інформаційне суспільство».

Значний внесок у становлення концепції інформаційного суспільства зробив японський професор Йонезі Масуда, президент Інституту інформаційного суспільства. У своїй праці «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство» [10] він розглядає розвиток японського суспільства крізь призму

не тільки економічних, а й соціально-політичних факторів. Автор порівнює сьогодення з епохою Відродження, а саме стверджує, що людство вкотре переживає дану епоху. Але головним питанням стане становлення неоренесансу в інформаційну епоху.

Автор виділяє основні характеристики інформаційного суспільства:

- Глобальність. Розширення свідомості людства до космічного рівня, змінення старих територіальних кордонів за рахунок швидкої інформаційно-технологічної революції, оскільки її потенціал є необмеженим і всеосяжним.

- Перехід людства у глобальний інформаційний простір. Інформація має кумулятивну якість, тобто здатність постійного накопичення. Тобто перехід до інформаційного суспільства – це безпрограшний варіант.

Й. Масуда також розробив концепцію «глобального інформаційного простору», де робить акцент на швидкості отримання та розповсюдження інформації, на значенні та цінності часу, на задоволенні будь-яких потреб для власної реалізації.

У той самий час американський соціолог та футуролог Елвін Тоффлер у своїх працях «Третя хвиля» [7], «Передбачення та передумови», «Метаморфози влади» намагався попередити людство про складності, з якими вони зіштовхнуться при неминучому переході до третьої стадії розвитку суспільства. Кризові явища в індустріальній системі, науково-технічна революція, третя хвиля – комп'ютерів (перша хвиля – аграрна цивілізація, друга хвиля – індустріальна цивілізація), все це є неминучим, оскільки людство переходить до нового історичного етапу – суперіндустріального інформаційного суспільства. Концепцією інформаційного суспільства автор вважає виробництво, засноване на знаннях, заміну більшості матеріальних ресурсів інформацією, прискорення змін, перехід до відновлювальних джерел енергії та подолання вад індустріального суспільства.

С. Стоунер, англійський вчений, у своїй праці «Інформаційне багатство: профіль постіндустріальної економіки» [6] зазначив: «Промисловість у новому суспільстві за загальним показником зайнятості й своєї частки в національному продукті поступиться місцем сфері послуг, яка буде представляти собою переважно збір, обробку та різноманітні види надання необхідної інформації».

Британський професор Ф. Вебстер у своїй праці «Теорії інформаційного суспільства» [8] виділяє п'ять типів теорій інформаційного суспільства: технологічні, економічні, пов'язані із сферою зайнятості, просторові або географічні та культурні. Автор вважає, що серед вчених-теоретиків, які займаються проблемами інформаційного суспільства, існує фундаментальний розкол на тих, хто вважають, що ми маємо справу з принципово новим типом суспільства, і тих, хто, дотримуючись ідеї соціальної наступності, стверджують, що процеси інформатизації у раніше встановлених відносинах ще не означають появи нового суспільного укладу.

Ален Турен, французький соціолог, вважав, що інформаційне суспільство слід розглядати за допомогою соціальних та культурних факторів, але не економічних. Постіндустріальне суспільство базується на самоуправлінні та регуляції, на відміну від індустріального суспільства, де держава є головним важелем управління. У своїй праці «Виробництво суспільства» автор підкреслює здатність постіндустріального суспільства до саморегуляції, створення моделей управління, виробництва, споживання, як

наслідок інвестиції у науку та техніку та використання складних телекомунікаційних систем [4].

У 1970–1980-х роках американський економіст Марк Порат у своїх працях, використовуючи кількісні методи, опублікував дані, що ще у 1967 році індустрія знань виробляла 46% ВВП США. Але у вчених з'явилися суперечності, оскільки навіть при використанні методики Ф. Махлупа вони отримували різні результати. При розрахунках та побудові тренду частка ВВП країни, що створюється індустрією знань, залишалася в стагнації. Кількісна змінна, яка використовувалася у розрахунках, дорівнювала співвідношенню професій інтелектуальної праці та традиційних професій. Саме ця змінна повинна була показувати глибину трансформаційних процесів. Результатом неточностей могла стати складність визначення поняття «інтелектуальна праця» при формуванні та визначенні моменту настання нового типу суспільства [10].

Американський політолог, соціолог З. Бжезинський у своїй праці «Між двома епохами. Роль Америки в технотронній ері» визначає нове «технотронне» суспільство, що базується на досягненнях в радіотехніці, телекомунікаційному зв'язку, машинній механіці тощо. Автор пише, що у технотронному суспільстві нова кібернетична техніка замінює взаємодію людини з машинами, зміниться проблематика матеріальної забезпеченості на духовну, людина стане активним членом соціуму.

Американський економіст В. Мартін робить акцент на понятті «комунікація», яка являє ключовий елемент інформаційного суспільства та розглядає п'ять критеріїв інформаційного суспільства: економічний, технологічний, соціальний, політичний, культурний [4].

У Франції відомий економіст і соціолог Жан Фурастьє у своїх роботах «Велика надія XX століття», «Історія завтра», «Революція на Западі» зазначав, що технічна революція – це єдине джерело зростання добробуту та суспільного розвитку. Автор поділяє історію людства на два основних етапи: період традиційного суспільства (від неоліту до XVIII століття) та період індустріального суспільства (від XVIII століття до теперішнього часу). Саме джерелом розвитку теперішнього суспільства є технологічний прогрес, який забезпечує підвищення рівня життя, змінення процесів виробництва, вирішення проблем соціальної революції. Ж. Фурастьє та англійський економіст К. Кларк виокремлюють такі сектори суспільного виробництва: первинний (сільське господарство), вторинний (промисловість) і третинний (сфера послуг). Перехід людства між етапами суспільно-економічного розвитку пов'язаний із структурними змінами в економіці, у результаті чого в кожний етап розвитку переважає відповідний сектор суспільного виробництва: доіндустріальне суспільство – сільське господарство, індустріальне суспільство – промисловість, постіндустріальне суспільство – сфера послуг.

М. Кастельс, американський соціолог, вважає, що на зміну індустріальному способу виробництва приходить новий тип людської діяльності, оснований на інформаційно-комунікаційних технологіях, генній інженерії та мікроекономіці. Людство буде переживати інформаційний спосіб розвитку, головними функціями якого будуть обробка та поширення інформації, генерування знань та ефективного використання інформації [3].

На думку американського вченого П. Дракера, сучасне суспільство ще передчасно вважати «суспільством знань», нині йдеться лише про створення еконо-

мічної системи на основі знання (Knowledge Society). Зміна ролі та значення знань, яка розпочалася 250 років тому, трансформувала й економіку, і суспільство загалом. Традиційні фактори виробництва – земля (тобто природні ресурси), робоча сила і капітал – не зникли, але перетворилися на другорядні.

На початку XXI століття розвиток теорій інформаційного суспільства проводиться на основі концепції асиметрії інформації. Нобелівські лауреати Дж. Стігліц, М. Спенс, Дж. Акерлоф досліджували проблематику асиметрії інформації: при укладенні угод та ефекту несприятливого відбору (С. Росса), в теорії фірми (Р. Коуз), в теорії пошуку інформації (Дж. Стігліц).

Промислова революція свого часу проникла в усі сфери життя і набула всесвітніх масштабів за 100 років – із середини XVIII до середини XIX ст. Значних обсягів було досягнуто у продуктивності праці з 1880-го до кінця Другої світової війни. Революція в управлінні продемонструвала вражаючі результати менш ніж за 50 років – з 1945 р. до 1990 р. [9].

Починаючи з другої половини 80-х років велика кількість дослідників почали акцентувати свою увагу на понятті «знання», а не на «інформації». Це стало поштовхом до утворення нової низки термінів, таких як «суспільство знань», «розумне суспільство» тощо. Отже, інформація, знання і науково-технічний прогрес стали основою сучасного постіндустріального суспільства. Якщо розглядати споживання інформації та знань як основного ресурсу інформаційного суспільства, то можна виокремити декілька його специфічних рис:

- людству відкривається, по суті, необмежений ресурс, який не знищується і не зникає і не виходить із сфери споживання, як матеріальні блага;
- використання інформації та знань підвищує самоорганізованість та впорядкованість у суспільстві, на відміну від споживання матеріалів або енергії, що спричиняють забруднення навколишнього середовища;
- інформація є широкодоступним та відкритим ресурсом для усіх верств населення, а інформаційні технології досягли такого рівня, що вони визначають економічний потенціал держав та впливають на поділ праці.

В останній третині XX ст. було зрозуміло, що той технологічний прогрес, який так уважно досліджували постіндустріалісти, дедалі очевидніше втілювався у самостійному існуванні інформації та знань, що набували виключно важливої ролі у виробничому процесі. Галузі, безпосередньо пов'язані з виробництвом і використанням знань (Knowledge industries), вже сформували виробничий комплекс, зростання якого відбувається і нині. Виникла ситуація, коли не сировина, не капітал, а інформація та знання, розум людини, її ідеї та їхня якість вирішальною мірою ви-

значають успіх справи, діяльності підприємств. Інформація і знання дедалі активніше перетворюються на безпосередню продуктивну силу, стають головним фактором сучасного господарства [9].

Узагальнюючи думку більшості дослідників, до істотних характеристик інформаційного суспільства необхідно віднести:

- інформація та знання стають основою економічного прогресу суспільства;
- змінюється професійна структура суспільства;
- відбувається процес прискорення автоматизації всіх сфер виробництва;
- основним суспільним багатством стає знання;
- складна внутрішня система державного регулювання вдається до самоорганізації та удосконалення форм правління;
- відбувається демократизація суспільства;
- формується складний відбір освічених та компетентних фахівців;
- активно розвивається духовна культура суспільства;
- формується комп'ютерна вихованість суспільства та фільтрування необхідної інформації.

З огляду на те, що на сучасному етапі всі країни здійснюють процес інформатизації, треба розуміти, що людство зіштовхнеться із негативними наслідками, такими як:

- збільшення впливу засобів масової інформації та масове маніпулювання;
- складність при забезпеченні якісної та достовірної інформації, фільтрація інформації;
- важкість при адаптуванні до середовища інформаційного суспільства у перехідний період;
- поширення кіберзлочинності.

Розглянуті погляди та теорії інформаційного суспільства доповнюють один одного та концентрують свою увагу на функції наукового пізнання. Вчені та дослідники теорії інформаційного суспільства почали виокремлювати четвертий сектор економіки, який хронологічно слідує за сільським господарством, промисловістю та сектором послуг. Сектор інформації та знання є основою інформаційного суспільства та інформаційної економіки і перекриває домінування капіталу та праці. Це і стало поштовхом до виникнення нового типу економіки – інформаційної економіки, за допомогою якої відбувається прискорення науково-технічного прогресу. На рисунку 2 зображено складові розвитку сьогоденної інформаційної економіки.

Інформаційній економіці притаманні процеси глобалізації, конвергенції, викликані появою глобальної мережі Інтернет, яка об'єднала більшість локальних та національних баз інформаційних ресурсів, що докорінно змінило проведення ділових операцій і перетворило економіку в загальносвітову, в якій від розвитку ІКТ-сектора залежить конкурентоспроможність національних економік.

На основі визначень провідних класиків постіндустріального суспільства та з урахуванням сьогоденних реалій пропонується нове визначення поняття «інформаційне суспільство» як нового етапу соціально-технологічної еволюції суспільства, де інформаційно-комунікаційні технології, сфера знань та інформації, розподілені мережею інформаційні ресурси створюють єдиний простір для успішного та прогресивного функціонування і розвитку усіх сфер життєдіяльності людства. Поеднання матеріального та духовного чинників у

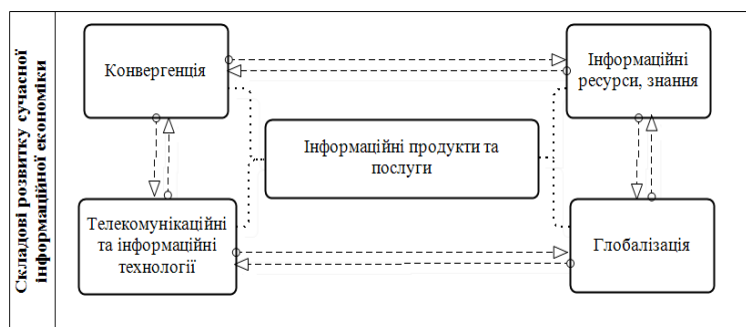


Рис. 2. Складові розвитку сучасної інформаційної економіки

новому інформаційному суспільстві є особливо важливим, оскільки, з одного боку, інформаційно-телекомунікаційні технології збільшують матеріальні можливості за рахунок комп'ютерних програм, інноваційних технологій, соціальних мереж, а з іншого боку, надають можливість внутрішнього розвитку та міжособистісних відносин за допомогою тих самих комп'ютерних програм, інноваційних технологій, соціальних мереж.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи теорії інформаційного суспільства провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, доречно виокремити такі риси інформаційного суспільства:

- **Інноваційність.** Інформація отримує статус важомого економічного ресурсу, який забезпечує ефективність, інноваційний розвиток та конкурентоспроможність різних сфер діяльності людини в результаті вибухового розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій.

- **Глобальність.** Інформаційний сектор економіки займає глобальні позиції у суспільстві, обмін інформацією є доступним для основних сфер людської діяльності.

- **Фундаментальність.** Інформаційні системи стають фундаментом всіх видів економічної діяльності та основою суспільного устрою.

- **Масовість.** Зростання впливу інформації на різноманітні сфери людської діяльності та масове використання інформаційних ресурсів.

У статті запропоновано нове визначення поняття «інформаційне суспільство», яке відповідає сьогоденним реаліям.

Підсумовуючи, варто зазначити, що розуміння трактування суспільства, в якому ми зараз живемо, необхідне для правильного вибору вектору розвитку економіки та функціонування держави в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – Перевод с англ. – М. : Academia, 1999.
2. Белл Д. Социальные рамки информационного / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – Перевод с англ. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000.
4. Маслов А. Теория информационного общества как методологическая основа теории информационной экономики / А. Маслов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – Випуск 123, 2011.
5. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – Перевод с англ. – М. : Прогресс, 1966.
6. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986.
7. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 1999.
8. Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М. : Аспект Пресс, 2004.
9. Чухно А.А. Институционально-информационная экономика : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А.А. Чухно. – К. : Знання, 2010.
10. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society / Y. Masuda – Washington, 1981.
11. Porat M. The Information Economy. Nine volumes / M. Porat. – Office of Telecommunication, US Department of Commerce. Washington, 1977.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Суровцев О.О.*аспірант кафедри міжнародного бізнесу**Інституту міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

СОЦІАЛЬНІ МЕДІА У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сьогодні соціальні медіа використовуються суспільством для задоволення своїх інформаційних потреб на багатьох рівнях: починаючи зі звичайної потреби у спілкуванні і закінчуючи більш глибоким рівнем, що характеризується потребою у самореалізації. Соціальні мережі, фото-, відеосервіси та інші елементи соціальних медіа вже давно не лише модний атрибут або тренд: із загальної кількості користувачів мережі Інтернет, що становить 2,9 млрд осіб, у соціальних медіа зареєстровано на сьогодні близько 2 млрд [1]. Звичайно, цей факт не міг залишитися непоміченим для пильного ока маркетолога, 97% яких визнають свою активну діяльність на теренах вищезгаданої платформи. Для економічної науки соціальні медіа та їх вплив на господарські процеси поки що залишаються феноменом. Їх понятійно-категоріальний апарат у системі маркетингових комунікацій потребує визначення, а основні структуротворчі елементи перебувають у перманентному динамічному розвитку, що значно ускладнює наукове завдання.

Ключові слова: маркетингові комунікації, соціальні медіа, social media marketing, комунікаційні інструменти.

Суровцев А.А. СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Сегодня социальные медиа используются обществом для удовлетворения своих информационных потребностей на многих уровнях: начиная с обычной потребности в общении и заканчивая более глубоким уровнем, характеризующимся потребностью в самореализации. Социальные сети, фото-, видеосервисы и другие элементы социальных медиа уже давно перестали быть только модным атрибутом или трендом: из общего количества пользователей сети интернет, что составляет 2,9 млрд людей, в социальных медиа зарегистрировано на сегодня около 2 млрд [1]. Конечно, этот факт не мог остаться незамеченным для зоркого глаза маркетолога, 97% которых признают свою активную деятельность на территории вышеупомянутой платформы. Для экономической науки социальные медиа и их влияние на хозяйственные процессы пока остаются феноменом. Их понятийно-категориальный аппарат в системе маркетинговых коммуникаций требует определения, а основные структурообразующие элементы находятся в перманентном динамическом развитии, что значительно усложняет научную задачу.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, социальные медиа, social media marketing, коммуникационные инструменты.

Surovtsev O.O. SOCIAL MEDIA IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL MARKETING COMMUNICATIONS: THEORETICAL ASPECT

Today social media are used by society to meet their information needs at many levels, ranging from the usual need for communication and ending on a deeper level, characterized by the need for self-realization. Social networking, photo and video services and other elements of social media have ceased to be just a fashionable trend or attribute long time ago: today nearly 2 billion people of the total 2,9 billion Internet users are signed up to social media [1]. Of course, this fact could not remain unnoticed for the watchful eye of marketers, 97% of whom admit that they are active on the territory of the abovementioned platform. For economics, social media and their impact on business processes still remain a phenomenon. Their conceptual and categorical apparatus in the system of marketing communications requires to be determined, and basic structure-forming elements are in constant dynamic development that complicates the scientific problem.

Keywords: marketing communications, social media, social media marketing, communicative tools.

Постановка проблеми. Соціальні медіа – це відносно новий феномен у комплексі маркетингового інструментарію. Його дослідженню з метою теоретичного визначення парадигмальної складової, враховуючи відносну новизну об'єкта, приділено ще недостатньо зусиль і часу. Натомість емпіричні знання з даного питання превалюють над теоретичними, що дає необхідний базис для здійснення теоретичного узагальнення.

Необхідність у визначенні методологічного та категоріального фундаменту була визнана як професійними маркетологами, так і вченими, чий науковий пошуки [5; 10; 12] присвячено проблематиці соціальних медіа та маркетингових комунікацій загалом.

Дослідження соціальних медіа у системі міжнародних маркетингових комунікацій в площині економічної науки ускладнюється без встановлення теоретичних основ об'єкту дослідження.

Мета – встановити понятійні основи феномену соціальних медіа в системі міжнародних маркетингових комунікацій та визначити методологічний підхід до характеристики основних елементів соціальних медіа.

Огляд попередніх досліджень. Проблемам встановлення теоретичних парадигм у маркетингових комунікаціях присвячували свої праці як українські вчені, так і зарубіжні. Серед перших помітних успіхів на цьому тлі досягли В.П. Мазуренко [2], Т.О. Примак [3], О.Ф. Грищенко, В.Л. Рябічев та

інші. Серед західних вчених це питання розглядається значно прискіпливіше через високу актуальність. До головних дослідників у цій сфері можна віднести Б. Соліса [11], Дж. Блайда [6], Д. Бойд [13], Т. Некатібебе та інших. Останні розглядають проблематику соціальних медіа використовуючи емпіричний метод, тобто ґрунтуючись на практиці використання даного інструменту в системі маркетингових комунікацій, але теоретичні парадигми залишаються не-встановленими на загальному рівні.

Основні результати дослідження. Для того щоб встановити теоретичні підходи до характеристики соціальних медіа, слід, по-перше, окреслити головні системотворчі категорії серед яких основне місце посідає поняття маркетингових комунікацій та їх інструментарій. У підручнику «Міжнародний бізнес» [2, с. 514] маркетингові комунікації визначаються крізь призму поняття про комунікаційну політику підприємства, під якою розуміють процес формування спрямованих на ринок і від ринку потоків інформації, які оформлюються у сукупності заходів щодо встановлення, підтримки та розвитку зв'язків з клієнтами для збільшення збуту товарів і послуг. Відповідно, поняття «маркетингові комунікації», яке у даному джерелі представлено через міжнародний аспект, характеризується передачею інформації з метою впливу на думки, уявлення, очікування і поведінку учасників ринку і передусім споживачів щодо маркетингових цілей фірми. Робиться акцент на тому, що даний термін охоплює усі методи впливу на цільову аудиторію. В даному визначенні підкреслено маніпулятивний характер комунікацій, з чим більшість авторів, які присвячують свої наукові праці даній проблематиці, погоджуються. Маркетингові комунікації визначаються у навчальному посібнику Т.О. Примака як діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання та нагадування цільовій аудиторії про свої товари, стимулювання їх збуту, створення позитивного іміджу фірми у суспільстві та налагодження тісних взаємовигідних партнерських стосунків між підприємством і громадськістю, а також оцінювання ринкової ситуації через зворотній інформаційний потік з метою адаптації цілей фірми до ситуації, яка склалася [3, с. 23]. Увага в даному визначенні акцентується на взаємодії із споживачем, на впливі на його споживацькі вподобання та отримання від нього необхідної інформації для використання її у подальших діях суб'єкту комунікації. Це можна охарактеризувати як встановлення зворотнього зв'язку, що є надзвичайно важливим у контексті конкурентоспроможності підприємства. Видатні французькі маркетингологи Ж. Ландреві, Ж. Леві та Д. Ліндон дають таке визначення: «маркетингові комунікації – це комунікації, які компанія направляє на різноманітних діячів ринку (клієнтів, споживачів, дистриб'юторів, неформальних лідерів та ін.) для полегшення досягнення своїх маркетингових цілей» [4, с. 516]. В останньому визначенні особливий акцент робиться на реципієнтів комунікаційного повідомлення але опускається важливість зворотного зв'язку, що може свідчити про те, що відгуком на комунікаційну діяльність, на думку авторів, повинна виступати споживацька активність на кінцевій стадії комунікативного процесу. Деякі дослідники [4] ототожнюють поняття маркетингових комунікацій з просуванням але дане твердження доцільно вважати помилковим через те, що в економічній науці поняття «promotion» і «communication» етимологічно не ідентичні. Перше поняття, відповідно, перекладається з англійської мови як «просуван-

ня», а друге – як «комунікація», і оскільки предмет даного дослідження на мові оригіналу звучить як «marketing communications», очевидно є пропозиція щодо врахування розбіжності між абсолютно різними сферами маркетингової діяльності. Але слід також зазначити, що і маркетингові комунікації, і просування у своїй сутності мають ідею комунікації із цільовою аудиторією. При цьому маркетингові комунікації спрямовані на двосторонній зв'язок підприємства з аудиторією, а просування товарів є загальним поняттям, яке включає в себе використання всіх елементів комплексу маркетингу, в тому числі і маркетингових комунікацій для переміщення товару на ринку [3, с. 24].

За ознаками інструментарію В.П. Мазуренко поділяє маркетингові комунікації на дві групи: перша – це рекламні інструменти (друковані засоби масової інформації, телебачення, радіо, відео, Інтернет, зовнішня реклама). Вона також вказує на доцільність характеристики вищевказаних інструментів в якості ATL-заходів. До другої групи віднесено наступні інструменти: різні форми стимулювання збуту, PR, прямий (або директ) маркетинг, персональні продажі, дегустації, демонстрації, виставки, лотереї, конкурси, спонсорство, дизайн упаковки тощо. Ці всі елементи автор відносить до BTL-заходів [2, с. 518]. За фундаментальним аналізом Т.О. Примака [3, с. 25], до основних інструментів маркетингових комунікацій належать такі: реклама, персональних продаж, стимулювання збуту, пропаганда, PR і директ маркетинг. Дж. Блайд – вчений Університету Північної Каліфорнії – окреслює значно ширше коло інструментів, але також він вказує на те, що кордони між цими поняттями є розмитими, а деякі з інструментів взагалі виходять за межі комунікації та використовуються у сфері розподілу та збуту [5, с. 42]. Інші автори, які займаються проблемами комунікативного інструментарію в маркетингу, оперують таким самим переліком, лише за деякими винятками додаючи або віднімаючи певні елементи, але після зіставлення вказаних інструментів та різних теоретичних підходів до їх визначення виникає питання з приводу загальності підходів до визначення характеристик понять «елементи комунікації», «засоби комунікації», «інструмент комунікації» та «канал комунікації». Очевидно, що у контексті маркетингу як науки ці поняття ототожнюються авторами і розуміються як взаємозамінні, а це, в свою чергу, претендує на понятійну неточність у категоріях економічної науки.

Розглянемо вищевказаний інструментарій більш детально. У законі України про рекламу вона визначається як інформація про особу чи товар, розповсюджена у будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких осіб чи товару [6]. У зарубіжній науковій літературі рекламу визначають як структуровану персоналізовану передачу інформації, що має характер переконання про продукт (товар, послугу, ідею), зазвичай профінансовану рекламодавцем та поширювану за допомогою різних носіїв. [7, с. 46]. Разом із цим види реклами класифікують за достатньо широким набором параметрів [3, с. 49]. У першу чергу велику роль відіграє тип реклами за спонсорством: розрізняють рекламу від імені виробника, від імені торгових посередників, від імені приватних осіб та від імені уряду і суспільних інститутів. Далі рекламу класифікують за типом цільової аудиторії: спрямована на індивідуального споживача та на бізнес-сектор. За ступенем концентрації на певному сегменті ринку

реклама буває селективною та масовою, за ступенем охоплення території: локальна, регіональна, національна та міжнародна, за суб'єктивним принципом: розпродажу, престижу, рубрична та реклама марки. Також розрізняють рекламу за призначенням: вона буває інформаційною, настановчою та нагадувальною. За засобом впливу класифікують: зорову, слухову, зорово-нюхальну та зорово-слухову. За характером впливу реклама буває жорсткою та м'якою. І, насамкінець, за каналами розподілу, серед яких є: пряма, через пресу, екранна, друкарська, зовнішня, на транспорті та на місці продажу. До цього переліку каналів розподілу слід також додати інтернет-канал у зв'язку з тим, що його специфіка відрізняється від суто екранного через значно ширше коло можливостей, що використовуються.

Наступним інструментом маркетингових комунікацій є персональний продаж, який характеризується представленням товару при усній бесіді з метою його реалізації. Застосовується переважно у місцях продажу. Розрізняють такі види персонального продажу: перший тип характеризується прямим контактом торговельного агента з одним покупцем, другий – коли торговельний агент контактує з групою покупців, третій – коли група збуту взаємодіє з групою покупців і четвертий – це проведення торговельних семінарів для співробітників фірми. Наступним інструментом вважається стимулювання збуту, що визначається як використання короткотермінових заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції. По суті, це пряме заохочення споживачів придбати продукти чи послуги підприємства [7, с. 462]. Воно буває трьох видів: стимулювання споживачів, стимулювання торговельного персоналу та стимулювання торговельної мережі. Пропаганда – це умисні, систематичні спроби змінити сприйняття, маніпулювати свідомістю та спрямовувати поведінку для досягнення реакції, яка веде до бажаного наміру пропагандиста [8]. У контексті категорій маркетингових комунікацій пропагандиста можна визначити як просто зацікавлену особу. Паблік рілейшнс або PR – це заплановані, тривалі зусилля, спрямовані на створення і підтримку доброзичливих стосунків і взаєморозуміння між організацією та громадськістю [9]. Спонсорство – добровільна матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними та юридичними особами будь-якої діяльності з метою популяризації виключно свого імені, найменування, свого знаку для товарів і послуг [6]. У свою чергу, спонсорство може бути пряме або непряме. Перший тип включає в себе політичне, соціальне, культурне, спортивне та екологічне спонсорство. Другий тип характеризується меценатством та благодійною діяльністю.

Цей перелік не претендує на вичерпність та загальність, враховуючи гіпотетичну багатогранність визначень вищезгаданих понять, але авторитетність джерел дає змогу аргументовано керуватися саме цим понятійним базисом у подальшому дослідженні.

Функціональний апарат інструментарію маркетингових комунікацій характеризується п'ятьма основними складовими [3, с. 23]:

1. Інформативна функція – інформування цільової аудиторії про товар, який випускає фірма, його переваги по відношенню до конкурентних товарів, властивості та якості, про діяльність фірми та її політику, а також для отримання зворотної інформації про стан ринку, ситуації, які виникають у партнерів, тощо.

2. Нагадувальна функція – нагадування цільовій аудиторії про певні принципи та заходи компанії, торгової марки та переваги товару.

3. Переконуюча функція – переконання цільової аудиторії у їх рішеннях на користь позитивного ставлення до товару, який випускає фірма, її діяльність та власного імені.

4. Іміджева функція – формування позитивного іміджу компанії або бренду.

5. Виховальна функція – формування сталого відношення до бренду та, в аспекті зовнішнього застосування, виховання патріотизму серед представників компанії.

Виходячи із даного переліку функцій, можна зауважити їх вичерпність у контексті застосовності до всіх класичних інструментів маркетингових комунікацій.

Враховуючи всі вищенаведені теоретичні визначення, можна перейти до теоретичного визначення феномену соціальних медіа в системі міжнародних маркетингових комунікацій. Але спочатку слід вказати, що саме характеризує соціальні медіа та їх структурні елементи. Взагалі, питання наукової категоризації поняття соціальних медіа як у межах нашої країни, так і за кордоном досі не набуло єдиного теоретичного обґрунтування. Західні вчені вступили на шлях дослідження феномену соціальних медіа не так давно і тому ще не визначили цілісний понятійно-категоріальний апарат. Поясненням ситуації, що склалася, може бути загальновизнаний факт надстрімкого розвитку у технологічній сфері та галопуючих темпів створення нових інструментів маркетингу в соціальних медіа. Це є причиною парадигмальної нестабільності у сфері. Хоча слід зазначити, що останнім часом інтерес до проблеми встановлення теоретико-методологічної бази маркетингу в соціальних медіа та соціальних медіа як категорії, значно поживавився. Це можна пояснити високим попитом представників бізнесу на наукові дослідження у цій сфері. Сьогодні, у зв'язку з швидким розвитком медійного сектору в мережі Інтернет, маркетологи дійшли до нагальності впорядкування практичних знань та навичок. Це, у свою чергу, підтверджує високу академічну актуальність у світових масштабах для даної проблематики.

Отже, соціальні медіа, за визначенням видатного американського маркетолога Б. Соліса [10], це прорив у людській свідомості, що характеризується змінами у підході до взаємодії з контентом. Слід зауважити, що контентом, у медійному аспекті, називають інформацію, що забезпечує цінність для кінцевого користувача у конкретних умовах. Він окреслюється такими медійними інструментами, як відео, аудіо, текст, зображення або поєднання всіх цих елементів [11]. У комунікаційному плані контент виступає медіумом у взаємовідносинах суб'єкту та об'єкту комунікації. Також, за іншим визначенням, соціальні медіа – це інтерактивний канал комунікації, що характеризується таким поняттям, як *consumer generated media*, що можна перекласти з англійської як медіа, що створюються споживачем. Тобто об'єкт комунікації вже не вважається лише кінцевою ланкою у комунікаційному процесі. Натомість після отримання повідомлення він сам може генерувати сигнали, які мають бути почутими та обробленими, що робить із нього суб'єкт. Це є свідченням демократизації медійного простору, яка перетворила лінійну комунікаційну модель «від одного до багатьох» на «від багатьох до багатьох» та формалізувала такий тип користувача, як лідер думок, чий авторитет під

час активної діяльності з генерації контенту обумовлюється не тільки важливістю та цікавістю інформації, що від нього походить, а й тим відношенням, яке будується на основі його дій та образу. Лідери думок вважаються маркетологами як ретранслятори позицій певного бренду у неформальних відносинах з іншими користувачами. Їх дії нерідко призводять до зміни відношення користувачів. Для будь-якого бізнесу, чиєю метою є ефективна присутність у соціальних медіа, критичного значення набуває співпраця з таким важливим комунікативним рупором.

Відносини у соціальних медіа ґрунтуються на соціалізації, що встановлюється шляхом обміну думками. Ці думки можуть транслюватися багатьма шляхами: за допомогою тексту, зображень, відео, голосу (що є основною функціональною перевагою подкаст-комунікацій) тощо. Відкритість та безпосередність цих думок – це одна із найголовніших переваг соціальних медіа перед традиційними у сфері відносин «компанія–клієнт». Боротьба із негативом, «лікування» іміджу бренду та інші не менш важливі завдання набули особливого значення у контексті вищезгаданих тенденцій. Зараз маркетологам вже не вдається просто оминати проблему, що буде активно множитися серед користувачів через ефект віральності, який характеризується збільшенням кількості акторів комунікації за принципом сарафанного радіо. Потрібна постійна робота на рівні контролю думок та їх модерації: користувачі у соціальних медіа невпинно множать інформацію, засновану на їх особистому споживацькому досвіді. Якщо компанія буде ігнорувати такі думки, то вона може втратити потенціал для розвитку та найголовніший свій капітал – споживачів.

Враховуючи вищенаведені визначення, соціальні медіа як категорію маркетингу можна визначити таким чином: соціальні медіа – це інтернет-канал реалізації передбачених комунікаційних функцій, основним медіумом в якому виступає контент. У свою чергу соціальні медіа є головним та єдиним інструментом соціального медіа-маркетингу або SMM (social media marketing), який є продуктом синергії інтернет-технологій та маркетингу. Практичне значення SMM полягає у досягненні комунікаційних цілей компанії шляхом використання соціальних медіа. Перевагами маркетингу у соціальних медіа вважаються: високий потенціал до залучення нових прихильників бренду, надлишкові можливості для зворотного зв'язку та, що найголовніше, відповідність глобальному тренду. Соціальні медіа вже декілька років є культовим, можна навіть сказати, тотемним об'єктом для молоді, яка використовує їх для самовираження та спілкування. Також перевагою можна вважати відносну бюджетність використання даної платформи, а це у часи кризових флуктацій на економічному рівні є надважливим фактором, що обумовлює їх використання.

Інструментарій соціальних медіа визначається засобами, що використовують користувачі для розповсюдження контенту та іншої інформації в рамках інтернет-платформ. Ті ж самі засоби використовують і підприємства для налагодження взаємовідносин із споживачами. Їх категоризація по групах залежить від їх функціональності, за якою вони поділяються на блоги, форуми, подкасти, мікроблоги, соціальні мережі, фото-, відеосервіси та геосоціальні мережі. Даний перелік прикладів не є вичерпним. Вказано лише найпопулярніші та найефективніші інструменти маркетингових комунікацій. Доречно буде навести більш детальну характеристику цих інструментів.

Отже, **соціальні інтернет-мережі** – це платформа для побудови соціальних мережеских відносин між користувачами на основі спільних інтересів або комунікацій у реальному житті [12]. Технологія функціонування соціальних мереж ґрунтується на відтворенні користувачем власного образу у форматі профілю та взаємодії таких профілів на основі відносин, заснованих на множинні контенту.

Блог – це дискусійний інформаційний веб-сайт, що являє собою відображення постів (візуально оформлених інформаційних блоків) у певному хронологічному порядку [13]. **Мікроблог** відрізняється від блога розміром публікацій (або постів) та специфікою відображення останніх [14].

Фото- та відеосервіси – це ті ж самі соціальні мережі, але орієнтовані виключно на трансляцію фото- та відеоконтенту.

Подкасти – це цифровий медіум, що включає в себе епізодичні серії аудіо-, відео-, радіопрограм, які розповсюджуються на основі онлайн-трансляції [15].

Форуми – це дискусійні онлайн-сайти, де користувачі ведуть спілкування у вигляді публікацій повідомлень. Від блогів та соціальних мереж відрізняються тематичною специфікацією.

І, нарешті, **геолокаційні соціальні сервіси** – соціальні мережі, відносини в яких побудовані на основі персоналізованих рекомендацій щодо конкретних місць, зафіксованих за допомогою технології геолокації. Користувачі фіксують своє місцеположення та діляться рекомендаціями стосовно останнього.

До вищенаведеного переліку слід додати ще сервіси соціальних закладок та агрегатори новин, але в аспекті маркетингової ефективності ці два інструменти не претендують на головуючі ролі в цьому списку через недостатню розвиненість сервісів та, як наслідок, стабільно невисоку динаміку зростання користувачів, що дає право визначати ці інструменти як недостатньо ефективні.

Отже, розглянувши загальноприйняті теоретичні підходи до визначення поняття маркетингових комунікацій, їх інструментарію та феномену соціальних медіа, можна перейти до висновків.

Висновки. Теоретична категоризація соціальних медіа в системі маркетингу та маркетингових комунікацій ще не набула досконалого вигляду ні в працях західних науковців, ні у вітчизняних. Передумов для цього достатньо: по-перше, феномен соціальних медіа може бути досліджений тільки на трансдисциплінарному рівні на перетині таких наук як соціологія, теорія комунікацій, економіка та інформатика. Це необхідно для встановлення єдиного понятійно-категоріального апарату при застосуванні крос-методологічного підходу. Очевидною є відсутність консолідованості між представниками вказаних наук у векторі розвитку дослідження проблематики даного питання. По-друге, сам об'єкт дослідження не володіє константними характеристиками, тобто його розвиток ще продовжується і відбувається надшвидкими темпами. Для того щоб виявити певні закономірності, також пройшло недостатньо часу від моменту початку використання соціальних медіа у маркетинговому інструментарії.

Проте проведене дослідження дає змогу встановити певні підстави до визначення понять та категорій соціальних медіа саме у системі маркетингових комунікацій. Аналіз авторитетних джерел та синтез фактів, встановлених емпіричним шляхом, дає змогу претендувати на об'єктивність та загальність результатів дослідження теоретичної складової соціальних медіа в системі маркетингових комунікацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Internet World Stats [Електронний ресурс] / Internet World Stats // internetworldstats.com – 2014. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>. – Internet usage statistics.
2. Міжнародний бізнес : підручник [Вергун В.А., Ступницький О.І., Кредісов А.І.] ; за ред. проф. В.А. Вергуна. – К. : ВАДЕКС, 2014. – 810 с.
3. Примак Т.О. Маркетингові комунікації : навчальний посібник / Т.О. Примак. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 280 с.
4. Меркатор. Теория и практика маркетинга [Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д.] ; пер. с франц. – М. : МЦФЭР, 2007. – 664 с.
5. Блайд Дж. Маркетинговые коммуникации: Что? Как? И Почему? / Дж. Блайд ; пер. с англ. В. О. Шагоян. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 368 с.
6. Закон України про рекламу від 03.07.1996 № 270/96.
7. Современная реклама / [Уильям Ф. Аренс, Михаэль Ф. Вейголд, Кристиан Аренс] ; пер. с англ. В. Кузина. – М. : Эксмо, 2011. – 880 с.
8. Garth Jowett and Victoria O'Donnell. Propaganda and Persuasion [Електронний ресурс] / Garth Jowett and Victoria O'Donnell // sttpml.org – 2014. – Режим доступу : <http://sttpml.org/wp-content/uploads/2014/07/propaganda-and-persuasion.pdf> – Propaganda and Persuasion.
9. Webster's Dictionary. PR [Електронний ресурс] / Webster's Dictionary // webster-dictionary.org – 2014. – Режим доступу : <http://www.webster-dictionary.org/definition/pr>. – PR.
10. Solis B. The definition of social media [Електронний ресурс] / B. Solis // – webpronews.com – 2007 – Режим доступу : <http://www.webpronews.com/blogtalk/2007/06/29/the-definition-of-social-media>. – The definition of social media.
11. Odden Lee. What is Content? Learn from 40+ Definitions [Електронний ресурс] / Lee Odden // toprankblog.com – 2014. – Режим доступу : <http://www.toprankblog.com/2013/03/what-is-content/>. – What is Content?
12. Boyd, Ellison, Nicole. Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship [Електронний ресурс] / Boyd, Ellison, Nicole // Journal of Computer – Mediated Communication. – 2008. – Режим доступу : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1083-6101.2007.00393.x/pdf>. – Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship.
13. Blood R. Weblogs: A History And Perspective [Електронний ресурс] / R. Blood // ejpost.files.wordpress.com. – 2000. – Режим доступу : <http://ejpost.files.wordpress.com/2010/08/weblogs-a-history-and-perspective.pdf>. – Weblogs: A History And Perspective.
14. Kaplan A., Haenlein M. The early bird catches the news: Nine things you should know about micro-blogging [Електронний ресурс] / A. Kaplan, M. Haenlein // Business Horizons. – 2014. – № 54(2). – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/escpexchange/kaplan-haenlein-the-early-bird-catches-the-news-nine-things-you-should-know-about-microblogging-7734698>. – The early bird catches the news: Nine things you should know about micro-blogging.
15. Webster's Dictionary. Podcast [Електронний ресурс] / Webster's Dictionary // webster-dictionary.org. – 2014. – Режим доступу : <http://www.merriam-webster.com/dictionary/podcast>. – Podcast.

УДК 336.71.078.3:339.0

Хвалінський С.О.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу макроекономічного регулювання
та міжнародних економічних відносин
Академії фінансового управління*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Стаття присвячена визначенню напрямів удосконалення первинного фінансового моніторингу в умовах посилення впливу глобальної нестабільності на Україну. Окреслено ризики залучення банківських установ до легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом. Надано рекомендації стосовно вдосконалення нормативно-правового регулювання діяльності фінансових установ з метою запобігання їх використанню як суб'єктів відмивання незаконних доходів.

Ключові слова: відмивання коштів, глобальна нестабільність, первинний фінансовий моніторинг, ризик легалізації коштів, високоризиковані операції.

Хвалинский С.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЕРВИЧНОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена определению направлений усовершенствования первичного финансового мониторинга в условиях усиления влияния глобальной нестабильности на Украину. Очерчены риски вовлечения банковских учреждений к легализации средств, полученных преступным путем. Предоставлены рекомендации относительно усовершенствования нормативно-правового регулирования деятельности финансовых учреждений с целью предотвращения их использования как субъектов отмывания незаконных доходов.

Ключевые слова: отмывание средств, глобальная нестабильность, первичный финансовый мониторинг, риск легализации доходов, высокорискованные операции.

Khvalinsky S.O. INITIAL FINANCIAL MONITORING IMPROVEMENT IN THE GLOBAL INSTABILITY CONTEXT

The article is devoted to defining areas of initial financial monitoring improvement in conditions of the influence of growing global instability on Ukraine. Risks of attracting banks to money legalization obtained by criminal ways are outlined. The recommendations of improving the financial institutions regulation to prevent using ones as subjects of laundering processes are defined.

Keywords: money laundering, global instability, initial financial monitoring, risk of money legalization, high-risk transactions.

Постановка проблеми. Легалізація коштів, отриманих незаконним шляхом, уже має глобальний характер і викликає стурбованість міжнародного співтовариства. Рівень тіньової економіки в Укра-

їні залишається високим, щорічний грошовий оборот в «тіні» сягає 350 млрд грн, що сприяє розв'язку організованої злочинності, підвищує кількість правопорушень, особливо предикатних, легалізації

незаконно здобутого майна [1, с. 251]. На макроекономічному рівні вплив відмивання коштів призводить, зокрема, до порушення економічної рівноваги між прибутками та видатками, між інвестиціями та заощадженнями, між кількістю грошей та рівнем цін тощо, створюючи диспропорції у фінансовій та грошово-кредитній сферах [2, с. 6]. Відмивання призводить до зростання соціально-економічної нерівності, безробіття і соціальної напруженості. Посилена глобальна нестабільність підвищує ризики відмивання та знижує і без того невисоку стійкість фінансового сектору України. Чинниками посилення глобальної нестабільності виступає, зокрема, військова агресія Росії, що стає ризиком світового масштабу. Військові дії на Сході стають потужним фактором дестабілізації фінансового сектору України. Вразливість до глобальних викликів посилюється складним економічним становищем, що вимагає значних кредитних впливів і, таким чином, виконання вимог кредиторів. Так, однією з вимог в рамках угоди «стенд-бай» (SBA) з МВФ є посилення протидії відмиванню коштів. Таким чином, в умовах фінансової і соціально-економічної турбулентності, яку переживає Україна нині, фрагільність фінансового сектору посилює ризик відмивання злочинних доходів. Ці обставини актуалізують питання вдосконалення системи протидії легалізації незаконних доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми удосконалення системи протидії легалізації злочинних доходів займалися передусім такі науковці, як: О. Бережний, Т. Єфіменко, В. Каднічанська, В. Рисін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у проведенні всебічного аналізу ризиків відмивання доходів через фінансову систему України та наданні пропозицій стосовно підвищення ефективності національної системи фінансового моніторингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що протидія легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, має ґрунтуватися не лише на виявленні й розкритті вчинених правопорушень, але й на їх попередженні та зменшенні ризику скоєння. Цю функцію здійснює система попередження ризиків легалізації злочинних доходів (СПРЛ), авангардом якої є первинний фінансовий моніторинг (ПФМ). Оскільки банки є найбільш вагомими суб'єктами первинного фінансового моніторингу (частка повідомлень від банківських установ є домінуючою і сягає майже 97%), на їх прикладі і буде проаналізована робота системи [3].

Відмивання коштів з використанням банків є небезпечним явищем, оскільки використання ресурсів банківської установи з метою легалізації «брудних» коштів перетворює її на активного співучасника злочину і робить частиною кримінального світу, а злочинця кримінального і банківського середовища практично зводять до нуля будь-які спроби боротьби з організованою злочинністю. Заплямованість участю у легалізації коштів негативно позначається на ставленні до банку інших учасників ринку, регулятивних органів та звичайних клієнтів, знижує його конкурентоспроможність, призводить, щонайменше, до фінансових збитків, втрати репутації, а також може похитнути фундамент довіри до банківського сектору, знизивши таким чином фінансову стабільність країни (див рис. 1). Зважаючи на це, забезпе-

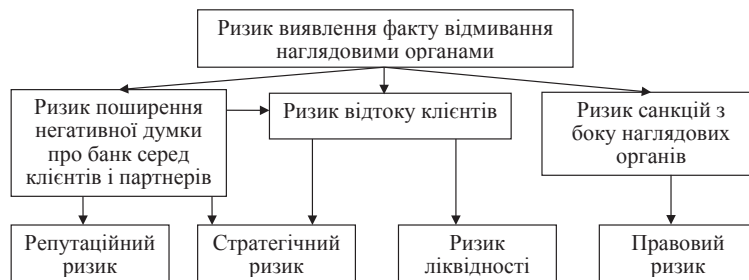


Рис. 1. Взаємозв'язок ризиків легалізації з іншими ризиками банку

Джерело: складено автором

чення ефективного ПФМ є важливим не тільки для окремого банку, але і для всієї банківської системи в цілому.

Фінансовий моніторинг в банках регулюється відповідно до Постанови Правління НБУ «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 14.05.2003 р. № 189. Відповідно до Положення, існує три типи ризиків використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів/фінансування тероризму: ризик за типом клієнта, ризик за географічним розташуванням країни реєстрації клієнта або установи (географічний ризик) і ризик послуги (п. 1.2.). Водночас низка дослідників звертають увагу на те, що насправді ризиків значно більше [1; 4]. Поряд із ризиками зовнішнього середовища, слід звернути увагу і на ризики внутрішнього середовища. Перш за все є доцільність виділення такого виду ризику, як ризик порушення банком законодавства з питань фінансового моніторингу – невиконання обов'язків з протидії відмиванню доходів, установлених законодавством, чи наявність співробітників, які сприяють відмиванню доходів. Отже, ризик банку, пов'язаний із відмиванням грошей, можна поділити на два підвиди [1; 4]: ризик використання банку для легалізації злочинних доходів (ризик клієнта, географічний ризик, ризик послуги) та ризик порушення банком вимог законодавства у сфері фінансового моніторингу.

При оцінюванні ризику порушення банком вимог законодавства у сфері фінансового моніторингу враховуються ризик невиконання вимог законодавства, ризик сприяння відмиванню доходів працівниками банку та управлінські ризики [1]. Оскільки ст. 12 Закону «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» не виписує чітких операцій, які повинні підпадати під моніторинг, і віддає прийняття рішень на розсуд відповідальної особи, більшість невеликих банків не переймаються виявленням відмивання, а з іншого боку, у самого банку можуть виникнути претензії до відповідального працівника, у разі втрати важливого клієнта [5]. Тому введення критеріїв оцінки інформаційної прозорості банку та періодичності зміни керівного складу персоналу банку надає змогу більш об'єктивно оцінювати ризики банку, що виникають у процесі запобігання легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом [1; 4].

При оцінці ризиків порушення банком антилегалізаційного законодавства варто враховувати ймовірність проникнення кримінальних елементів до управлінського персоналу банку і можливості створення банку спеціально для прикриття незаконних оборотів (кишенькові банки й банки-оболонки). Нижченаведена класифікація дає можливість комплексно оцінити ризик залучення банку до легалізації

доходів, а також згрупувати фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що зумовлюють кожен із підвидів ризиків (рис. 2).

Запропонована класифікація може лягти в основу системи оцінювання ризиків, пов'язаних із відмиванням грошей в банку, що дозволить наглядовим органам виявляти проблемні фінансові установи.

З позиції окреслених ризиків проаналізуємо нормативно-правове забезпечення реалізації ПФМ у банківському секторі. Як вже зазначалося, основним документом, що регулює проведення фінмоніторингу в банках, є Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 14.05.2003 р. № 189.

У п. 1.2 Положення надано класифікацію пов'язаних з відмиванням ризиків банку, яка є дещо заплутаною, неповною (юридичний ризик згадується, але його поняття не розкрито) і абстрактною, що не дозволяє повною мірою оцінити ризики зовнішнього і внутрішнього середовища, з якими може зіткнутися банк у процесі проведення ПФМ. З метою вдосконалення нормативно-правового забезпечення проведення фінмоніторингу та покращення управління ризиками легалізації кримінальних доходів/фінансування тероризму пропонується внести такі правки до Положення.

Варто доповнити п. 5.10. Розділу V «Порядок ідентифікації клієнтів та вивчення їх фінансової діяльності» правом банку на витребування наступної інформації з підприємств (у т.ч. державної та комунальної власності): динаміки собівартості та цін на продукцію (послуги) підприємства протягом останнього року (для порівняння із середньоринковою на предмет завищення/заниження), середнього грошового обороту за день та за місяць (для виявлення операцій з нетипово великими обсягами коштів),

типів операцій підприємства (звернути увагу на відповідність операцій профілю підприємства, на наявність високоризикових операцій). Зазначена система індикаторів надасть не тільки впевненості у проведенні моніторингу кожної конкретної операції, але і дозволить полегшити роботу спеціалізованого органу фінансового контролю, скоротить терміни розгляду операції, а також уможливить попередню автоматизовану обробку операцій на предмет фінансового моніторингу.

Пункт 5.13. доповнити поняттям «операція з підвищеним ризиком відмивання коштів» (високоризикова операція) і віднести до таких операцій наступні: операції з дорогоцінними металами, цінними паперами, нерухомістю, земельними ділянками, зовнішньоторговельні операції (у т.ч. толінг) операції, учасниками яких є НПО (в т.ч. релігійні організації) та туристичні фірми. При виявленні таких операцій банки зобов'язані визначити їх зв'язок з профілем діяльності підприємства та враховувати їх при оцінці ризиків.

Водночас необхідно провести вдосконалення й небанківських елементів СПРЛ, оскільки посилення контролю тільки в банківській сфері спонукатиме злочинні елементи до активнішого використання з метою відмивання страхувальників, фондових бірж, ломбардів та інших суб'єктів небанківського фінансового сектору. Таким чином, пропонуємо декілька загальних рекомендацій щодо вдосконалення СПРЛ.

Відповідно до Постанови КМУ «Про порядок визначення країн (територій), що не виконують чи неналежним чином виконують рекомендації міжнародних, міжурядових організацій, що здійснюють діяльність у сфері боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму» від 25.08.2010 р. № 765, перелік таких територій формується та після погодження з Міністерством фінансів затверджується Державною службою фінмоніторингу України (ДСФМУ). Наказом ДСФМУ від 01.10.2012 р. № 139 такими країнами визнано Іран та КНДР. Таким чином, фінансова установа, визначаючи географічний ризик клієнта, може звертати увагу лише на дві країни: Іран і КНДР. Водночас, згідно з інформацією з офіційного сайту ФАТФ, до країн, що не усувають або не відображають помітного прогресу в усуненні недоліків у законодавстві щодо протидії відмиванню коштів і фінансуванню тероризму, відносяться Алжир, Еквадор, Індонезія і М'янма [6].

Крім цього, згідно зі ст. 15 Закону «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 р. № 249-IV, зазначено, що обов'язковому фінансовому моніторингу має підлягати переказ коштів на рахунок, відкритий у фінансовій установі в країні, в країні, що віднесена Кабінетом Міністрів України до переліку офшорних зон. Перелік офшорних зон визначено згідно з розпорядженням КМУ «Про перелік офшорних зон» від 23.02.2011 р.

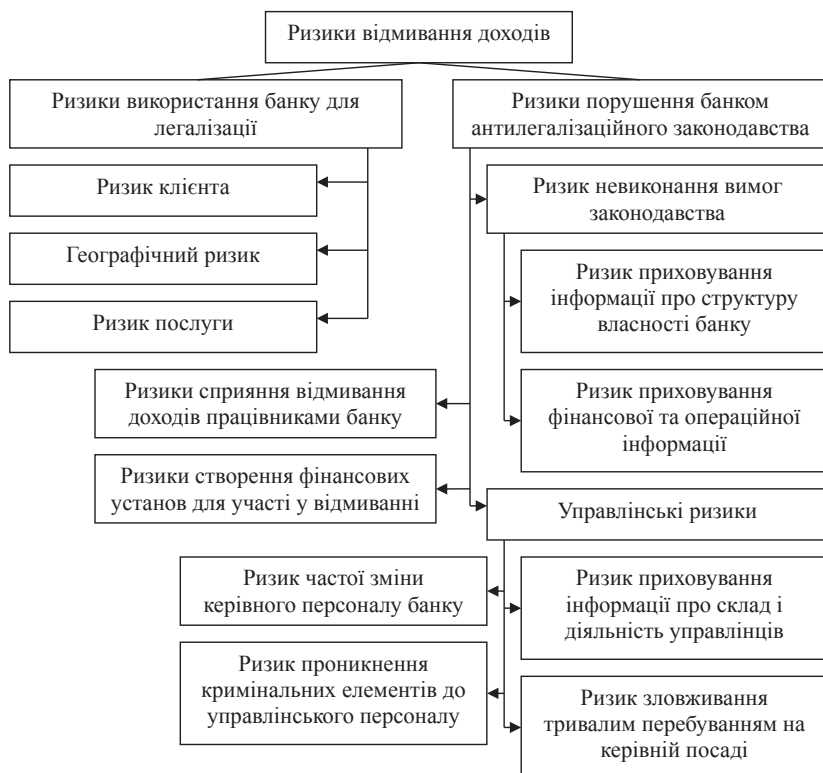


Рис. 2. Класифікація ризиків легалізації злочинних доходів у банківській сфері

Джерело: побудовано на основі [1]

№ 143-р. Водночас до їх переліку не входять такі країни (території), як Ямайка, Панама, Ірландія, Мальта, Мадейра, Люксембург, Ліхтенштейн, Кіпр, Ліван, Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Філіппіни, Нові Гебриди, Французька Полінезія, Маврикій, які є офшорними зонами.

Таким чином, удосконалення потребує нормативно-законодавче забезпечення визначення географічного ризику операції при проведенні ПФМ, шляхом внесення вищезазначених країн до відповідних законодавчих актів.

Згідно з п. 1 ст. 15 Закону «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму», встановлені нормативи обсяги фінансових операцій, перевипущення яких є підставою для обов'язкового фінмоніторингу. На сьогоднішній день це – еквівалент 150 тис. гривень для звичайних операцій, та 13 тис. гривень для операцій, що проходять через гральні заклади та казино. Таким чином, обмеження стосуються видів діяльності підконтрольних об'єктів. Водночас, на нашу думку, необхідно передбачити преференції для об'єктів контролю з бездоганною діловою репутацією з одного боку і підвищення лімітів для ненадійних контрагентів. Такий селективний підхід до об'єктів ПФМ дозволить зосередити увагу наглядку на дійсно ризикованих клієнтах.

Згідно зі ст. 23 Закону, відповідальність за порушення законодавства можуть застосовуватися у вигляді адміністративних штрафів обсягом від 100 до 3 тис. неоподаткованих мінімумів доходів громадян (наразі це – від 1,7 тис. грн до 51 тис. грн), що покладаються на посадових осіб ПФМ за бездіяльність у сфері запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом [5]. На нашу думку, такий підхід є занадто м'яким, і пропонується встановлювати штрафи пропорційно сумі незаконних фінансових операцій.

У контексті гармонізації українського законодавства зі стандартами ЄС необхідно врахувати «Декларацію про запобігання злочинному використанню банківської системи з метою відмивання грошових коштів» від 1988 р., зокрема стосовно осіб, які займають високе політичне становище (особливо у країнах з розвиненою корупцією), оскільки публічні діячі можуть вдаватися до хабарництва чи розкрадання державного майна. Згідно зі ст. 1 п. 29 Закону, публічні діячі визначені як «фізичні особи, які виконують або виконували визначені публічні функції в іноземних державах», що звучить дію закону і допускає неоднозначні тлумачення [5]. Натомість до публічних діячів слід віднести осіб, що виконують або виконували публічні функції в Україні, і доповнити їх перелік наступними категоріями: члени представницьких законодавчих органів, зокрема, депутати місцевих рад усіх рівнів, мери міст, консули, керівники торгово-економічних місій, вищі партійні функціонери, релігійні лідери, керівники національних благодійних фондів, державні чиновники на керівних посадах, заступники та помічники вище перелічених осіб та члени їх сімей. З метою уникнення подвійного тлумачення і зловживання під час визначення публічної особи та встановлення контролю над фінансовими операціями, які вони здійснюють, на рівні Кабінету Міністрів необхідно передбачити створення та оприлюднення реєстру публічних осіб і наближених до них осіб з постійним його оновленням. Також пропонується внести зміни до Закону України «Про засади запобігання та протидії корупції» від 07.04.2011 р.

№ 3206-VI і передбачити протягом наступних п'яти років після відставки або після зняття з відповідної посади обов'язковість декларування доходів та видатків для публічних діячів та оприлюднення цієї інформації у ЗМІ.

Також пропонується створити єдину базу даних ділової репутації суб'єктів господарювання, у якій буде встановлено три рівні ділової репутації:

- бездоганна (ризик відсутній);
- під контролем (ймовірний та слабкий ризик);
- сумнівна (максимальний ризик).

Доступ до бази даних має бути забезпечений для відповідальних за проведення фінансового моніторингу працівників усіх суб'єктів СПРЛ.

Використання єдиної інформаційної бази даних, у якій відображується репутація клієнтів, дозволить в оперативному режимі на рівні суб'єктів ПФМ відслідковувати рівні ризику, а також за вищезазначеними критеріями визначати у формульному вигляді сумнівність операції. Саме такий підхід дозволить позбутися суб'єктивних оцінок та протидіяти відмиванню коштів на новому рівні з використанням кількісних показників.

Висновки з проведеного дослідження. Відмивання коштів призводить до порушення економічної рівноваги між прибутками та видатками, між інвестиціями та заощадженнями, між кількістю грошей та рівнем цін тощо, створюючи диспропорції у фінансовій та грошово-кредитній сферах, зростання соціально-економічної нерівності, безробіття і соціальної напруженості. Посилена глобальна нестабільність підвищує ризики відмивання та знижує і без того невисоку стійкість фінансового сектору України.

Визначено та проведено класифікацію ризиків відмивання коштів через банки. Зокрема, виокремлено два їх підвиди: ризик використання банку для легалізації злочинних доходів (ризик клієнта, географічний ризик, ризик послуги) та ризик порушення банком вимог законодавства у сфері фінансового моніторингу (ризик невиконання вимог законодавства, ризики сприяння відмивання доходів працівниками банку, ризики створення фінансових установ для участі у відмиванні та управлінські ризики). Запропонована класифікація ризиків, що дає можливість комплексно оцінити ризик залучення банку до легалізації доходів, може лягти в основу системи оцінювання ризиків, пов'язаних із відмиванням грошей в банку, що дозволить наглядовим органам виявляти проблемні фінансові установи.

Проаналізовано нормативно-правове забезпечення реалізації ПФМ у банківському секторі і надано рекомендації щодо удосконалення СПРЛ (стосується постанови Правління НБУ «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 14.05.2003 р. № 189.): запропоновано доповнення розробленою класифікацією ризиків відмивання; надати право банку на витребування інформації з підприємств (у т.ч. державної та комунальної власності) про динаміку собівартості та цін на продукцію, середній грошовий оборот та типові операції підприємства; ввести поняття «операція з підвищеним ризиком відмивання коштів» і віднести до них операції з дорогоцінними металами, цінними паперами, нерухомістю, земельними ділянками, зовнішньоторговельні операції, операції, учасниками яких є НПО (у т.ч. релігійні організації) та туристичні фірми.

Оскільки посилення контролю тільки в банківській сфері спонукатиме злочинні елементи до активнішого використання з метою відмивання стра-

хувальників, фондових бірж, ломбардів та інших суб'єктів небанківського фінансового сектору, необхідно провести вдосконалення й небанківських елементів СПРЛ. З цією метою розроблено наступні пропозиції.

Удосконалити нормативно-законодавче забезпечення визначення географічного ризику операції при проведенні ПФМ шляхом доповнення переліку країн, що неналежним чином виконують рекомендації ФАТФ, та розширення переліку офшорних зон у розпорядженні КМУ «Про перелік офшорних зон» від 23.02.2011 р. № 143-р.

Також необхідно передбачити відповідальність за порушення законодавства у вигляді адміністративних штрафів обсягом пропорційним до суми незаконних фінансових операцій, розширити поняття «публічні діячі» та передбачити створення та оприлюднення реєстру публічних осіб і наближених до них осіб з постійним його оновленням, створити єдину базу даних, що має містити ділову репутацію суб'єкта господарювання. Доступ до бази даних має бути забезпечений для відповідальних за проведення фінансового моніторингу працівників усіх суб'єктів СПРЛ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каднічанська В. Оцінка ризику легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму / В.М. Каднічанська, Т.О. Ромась // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – К. : Університет банківської справи Національного банку України, 2013. – № 1(16). – С. 251-254.
2. Єфименко Т. Розвиток національної системи фінансового моніторингу / Т.І. Єфименко, С.С. Гасанов, О.Є. Користін та ін. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 380 с.
3. Звіти про діяльність [Електронний ресурс] / Державна служба фінансового моніторингу України. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=88&lang=uk.
4. Рісін В. Критерії оцінки ризиків, пов'язаних з відмиванням грошей, у процесі формування ресурсної політики банку / В. Рісін // Вісник Львів. ун-ту. – 2008. – Вип. 39. – С. 473-475. – (Серія : Економіка).
5. Закон України Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму від 28.11.2002 р. № 249-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/249-15/page>.
6. High-risk and non-cooperative jurisdictions [Електронний ресурс] / FATF-GAFI. – Режим доступу : <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/public-statement-oct2014.html>.

УДК 336.221.4:339.923:061.1ЄС

Щава Р.П.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри міжнародного обліку й аудиту

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ ЯК ІНДИКАТОР ФІСКАЛЬНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В ЄС

Проаналізовано складові компоненти процесу інтернаціоналізації та глобалізації у світовому господарстві, досліджена необхідність структурних процесів реформування та гармонізації податкових систем як індикатора фіскальної оптимізації в ЄС. Проаналізовано основні підходи до понять «гармонізація податкових систем» та «податкова конкуренція». Запропоновано пріоритетні напрями розвитку фіскальної політики України.

Ключові слова: гармонізація податкових систем, податкова конкуренція, Європейський Союз, Європейський валютний союз, економічна інтеграція.

Щава Р.П. ГАРМОНИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ КАК ИНДИКАТОР ФИСКАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ В ЕС

Проанализированы составляющие компоненты процесса интернационализации и глобализации в мировом хозяйстве, исследована необходимость структурных процессов реформирования и гармонизации налоговых систем как индикатора фискальной оптимизации в ЕС. Проанализированы основные подходы к понятию «гармонизация налоговых систем» и «налоговая конкуренция». Предложены приоритетные направления развития фискальной политики Украины.

Ключевые слова: гармонизация налоговых систем, налоговая конкуренция, Европейский Союз, Европейский валютный союз, экономическая интеграция.

Schava R.P. HARMONIZATION OF TAX SYSTEMS AS AN INDICATOR FISCAL OPTIMIZATION IN THE EU

Analyzed the component parts of the process of internationalization and globalization in the world economy and investigated the need for structural reform processes and harmonization of tax systems as an indicator of fiscal optimization in the EU. The main approaches to the concept of «harmonization of tax systems» and «tax competition». The proposed priority areas of fiscal policy in Ukraine.

Keywords: harmonization of tax systems, tax competition, European Union, European Monetary Union, economic integration.

Постановка проблеми. Структурні процеси реформування фіскальної сфери зумовлюють її функціонування як багаторівневої і багатоаспектної соціально-економічної системи, на основі якої об'єктивно складаються і постійно поновлюються стійкі зв'язки між зовнішнім і внутрішнім середовищем суб'єктів фіскальних відносин.

Незалежно від стадії ринкових перетворень в умовах глобалізації будь-яка країна здатна обира-

ти оптимальний комбінаторний фіскальний режим, головним функціональним завданням якого має стати підтримка виробничого комплексу, генеруючого потенціал економічного зростання держави. Проте сучасний етап процесу реформування фіскальної системи має суперечливий характер, пов'язаний з неоднозначністю і відсутністю системності, проведених перетворень. У результаті регіональні фіскальні системи стикаються з рішенням принципово нових,

нерідко прямо протилежних завдань, що пов'язано з ускладненням як самої фіскальної мезосистеми, так і функціональних особливостей механізму її управління. Ці обставини зумовлюють необхідність здійснення процесів гармонізації податкових відносин за допомогою науково обґрунтованого вибору оптимізаційних параметрів та інструментів її розвитку, спрямованих на зменшення нерівності у розподілі податкового тягара, мінімізацію дестимулюючих ефектів і зниження адміністративних витрат функціонування фіскальної системи. У свою чергу, гармонійно побудована система, яка володіє мультиплікативним зв'язком із суспільним добробутом, сприяє не тільки міжрегіональній рівномірності у розподілі суспільних і приватних благ, але й динамічному розвитку національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага вітчизняної та зарубіжної економічної думки до проблем гармонізації податкової системи проявлялася як в теоретичному, так і практичному аспектах, яким присвячена значна кількість наукових робіт. Серед зарубіжних авторів слід відзначити внесок А. Сміта, Дж. Кейнса, М. Фрідмана, А. Лаффера, М. Бернса, Г. Стайна, М. Алле, Х. Хейді, М. Дереві, М. Кіна, П. Самуельсона, Дж. Стіга, А. Шаха, Т. Шлітера, Л. Абалкіна, С. Алексашенко, В. Балікоєва, Е. Гайдара, В. Галкіна, В. Гусева, В. Дяченко, В. Ігнатова, А. Лівшиця та інших. Продуктивність цих досліджень у тому, що кожен із них виявив новий спектр проблем, які вимагають глибокого теоретичного осмислення.

Постановка проблеми. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає у дослідженні структурних процесів реформування фіскальної сфери в області гармонізації податкових систем в ЄС.

Виклад основного матеріалу. Однією із особливостей кінця ХХ століття став динамічний розвиток процесів інтернаціоналізації економіки, яке призвело до якісно нового етапу – глобалізації світового господарства. На відміну від інтернаціоналізації, що була у рамках попередніх етапів розвитку світового господарства постійно діючим чинником забезпечення економічного зростання країн, глобалізація перетворює світогосподарські зв'язки у вирішальний фактор розвитку економіки. У майбутньому благополуччя окремих держав все більше буде залежати від ступеня їх інтегрованості в систему світового господарства.

Складовим компонентом процесів інтернаціоналізації та глобалізації у світовому господарстві став розвиток міжнародної економічної інтеграції. Прикладами інтеграційних утворень можуть бути Європейський Союз, Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), Організація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), АСЕАН та інші об'єднання. Етапами світової інтеграції, як правило, вважають створення зони вільної торгівлі, митного союзу, єдиного ринку (з вільним пересуванням товарів і послуг, капіталу, робочої сили), економічного, у тому числі валютного та політичного союзу.

У даний час найбільш розвинутим інтеграційним об'єднанням є Європейський Союз. Завдання, що стоїть сьогодні в ЄС на порядку денному, – формування та зміцнення економічного, валютного і політичного союзу країн-учасниць. Інтеграція в рамках ЄС зачіпає практично всі сторони взаємовідносин держав – членів Євросоюзу – політику, економіку, соціальну та культурну сферу.

Початок утворення Європейського союзу було покладено у 1951 р., коли шість європейських держав

(Бельгія, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди та Франція) підписали договір про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (European Coal and Steel Community, ECSC), який набув чинності з 1952 р. Основною метою цього об'єднання було стимулювання міждержавної взаємодії виробників вугілля і сталі. Успіх союзу спонукав уряди цих шести країн до створення спільного ринку по всіх товарах і послугах. 25 березня 1957 р. глави шести держав підписали угоду про створення Європейського економічного співтовариства, ЄЕС (European Economic Community, EEC) та Європейського співтовариства з атомної енергетики. Поглиблення і вдосконалення інтеграційних зв'язків призвело до рішення про створення єдиного економічного і валютного простору. З підписанням Маастрихтського договору 1992 р. на основі Європейського економічного співтовариства був створений Європейський Союз. А вже у 1999 р. на зміну Європейській валютній системі, розрахунки в рамках якої проводилися в ЕКЮ, прийшов Європейський валютний союз (European Monetary Union, EMU) і була введена єдина для всіх членів валютного союзу розрахункова і грошова одиниця – євро.

Важливою ланкою всього процесу економічної інтеграції в рамках ЄС, особливо на сучасному етапі його розвитку, стало зближення фіскальної політики та фіскальних систем країн – учасниць Європейського Союзу. Для позначення саме даного процесу в ЄС використовується термін «податкова гармонізація». Рушійною силою і спонукальним стимулом гармонізації оподаткування у країнах – учасниках Євросоюзу є процеси поглиблення міжнародної економічної інтеграції. У той же час саме зближення фіскальних систем держав, що беруть участь в інтеграційному об'єднанні, робить зворотний стимулюючий вплив на подальший розвиток інтеграційних процесів в інших областях. Під політикою податкової гармонізації будемо розуміти політику, здійснювану в галузі оподаткування з метою зближення національних та приведення у взаємну відповідність фіскальних систем різних країн світу. При цьому вважають, що вирішальну роль у процесі гармонізації відіграють міжнародні договори, що дозволяють усувати подвійне міжнародне оподаткування, а також невідповідність у непрямою оподаткуванні. Гармонізація податкового законодавства становить важливий елемент фіскальної конвергенції (поряд з вимогами щодо обмеження дефіциту бюджету і державного боргу та узгодження структури видатків) [1, р. 66-68], яка, зі свого боку, є рушійною силою поглиблення європейської інтеграції [2, р. 579-601; 3; 4]. У вузькому розумінні гармонізація стосується ставок оподаткування і податкової бази, а в ширшому – всієї фіскальної системи [5, р. 8]. Перші спроби гармонізації стосувалися непрямих податків і успішно завершилися запровадженням ПДВ (1968 р.), проте бракувало уваги до прямих податків. Ще у 1962 р. Звіт Ноймарка передбачав запровадження уніфікованої системи оподаткування прибутку компаній, з мінімальною ставкою на рівні 15%. Наступні ініціативи – програма гармонізації прямих податків (1967 р.), Звіт Ван ден Темпеля (1972 р.) чи пропозиції щодо гармонізації податку на прибуток (1975 р.), передбачали повномасштабну уніфікацію підходів до оподаткування компаній. З початку 1990-х років нові рекомендації щодо оподаткування (1990 р.) та Звіт Рудінга (1992 р.) змістили акценти у бік окремих елементів фіскальної системи, не передбачаючи її повну уніфікацію. Останній за часом Звіт Болкенштейна (2001 р.) пропонує спільну базу оподаткування

лише для тих компаній, діяльність яких поширюється на кілька країн. Сучасні переваги гармонізації збачаються у профілактиці податкового арбітражу, зменшенні перешкод для ділової активності у межах ЄС та усуненні деформацій під час розміщення капіталу [6, р. 536]. Зближення фіскальних систем країн з відмінними політичними і соціально-культурними характеристиками передбачає розробку та впровадження механізмів фіскального регулювання на всіх ієрархічних рівнях інтеграційного угруповання [1, с. 211], але залишається гострим та політично дискусійним. Якщо у межах ЄС монетарну політику повністю контролює Європейський центральний банк, то фіскальна політика складається з «кількох стохастичних процесів» [7]. Під час гармонізації податкового законодавства значні побоювання викликає втрата можливостей антициклічного регулювання [8; 9], можливе зниження конструктивних урядових видатків [10], а також підвищена залежність від політичних процесів [11].

У 1951 р. постало питання про гармонізацію податків при організації Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), однак у вузьких межах даного ринку узгодити шляхи перебудови національних податкових систем виявилось неможливим. У Договорі про заснування ЄОВС податки прямо не згадуються. Побічно стаття 4 забороняє використовувати податки в числі інших заходів внутрішнього регулювання, для обмеження конкуренції шляхом «втручання у вільний вибір постачальника покупцем».

У Договорі про заснування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), підписаному в 1957 р., є спеціальний розділ про податки (статті 95-99). Але його положення стосуються тільки непрямого оподаткування, яке впливає на торгівлю, і в основному обмежуються викладом деяких загальних принципів. Зокрема, забороняється обкладати товари, імпортовані з країн-членів, внутрішніми податками більше, ніж вітчизняні товари, а також повертати податки при експорті в сумах, що перевищують ті, які були дійсно стягнуті. Стаття 99 уповноважує Комісію розробляти пропозиції щодо гармонізації непрямих податків в інтересах спільного ринку без зазначення будь-яких термінів.

Єдиний європейський акт (ЕЕА) також ставить в основу непряме оподаткування. Відповідно до статті 17 ЕЕА, гармонізація непрямих податків повинна здійснюватися у тій мірі, в якій вона «необхідна, щоб забезпечити створення та функціонування внутрішнього ринку в строки, передбачені в статті 8а» (до початку 1993 р). Положень, що безпосередньо відносяться до прямих податків, ні в одному із зазначених договорів немає. Правовою основою для розробки заходів у галузі прямого оподаткування є стаття 100 Договору про ЄЕС, що передбачає «зближення законодавчих положень, приписів і адміністративних дій держав-членів, які прямо зачіпають створення або функціонування спільного ринку».

Слід зазначити, що ні в установчих договорах, ні в ЕЕА немає визначення поняття «податкова гармонізація». У період створення Європейського співтовариства західні економісти трактували цей термін по-різному. Одні мали на увазі під ним тільки координацію податкової політики – взаємні консультації та неофіційні домовленості між країнами-членами за ставками окремих податків; інші вважали, що гармонізація означає перехід до єдиної податкової системи і передачу всіх повноважень з визначення бази та ставок основних податків органам Співтовариства. У міру розвитку процесу інтеграції акцент зміщував-

ся в бік введення однакового оподаткування, не доходячи, однак, до повної уніфікації.

На практиці основним методом ліквідації податкових бар'єрів в ЄС є поступове зближення податкових систем країн-членів. При цьому допускається збереження між ними деяких відмінностей, що не роблять істотного впливу на умови конкуренції і не перешкоджають нормальному функціонуванню єдиного ринку. Такий прагматичний підхід до здійснення податкової гармонізації знайшов відображення у «Білій книзі» про завершення створення єдиного внутрішнього ринку ЄС (1985) та інших документах Європейської Комісії, де розглядаються ці проблеми.

Гармонізація національних систем оподаткування в ЄС переслідує такі цілі:

- привести у відповідність структури податкових систем, порядок справляння основних видів податків у всіх країнах співтовариства;
- забезпечити нейтральність податків з точки зору умов конкуренції на єдиному ринку, іншими словами, недискримінаційний податковий режим для всіх його учасників;
- створити умови для скасування контролю на внутрішніх кордонах Співтовариства;
- усунути можливість подвійного оподаткування прибутків компаній, що здійснюють діяльність у двох або більше країнах ЄС;
- виключити можливість ухилення від сплати податків і гарантувати надходження відповідних доходів до бюджетів країн-членів.

Основними напрямками податкової гармонізації стали гармонізація ПДВ і акцизів, а також уніфікація оподаткування компаній. При цьому не ставиться мета передачі всієї податкової виручки органам ЄС. Доходи країн-членів від стягування податків продовжують надходити в їх національні бюджети крім певної частини податку на додану вартість (ПДВ), що відраховується до єдиного бюджету Співтовариства.

Важливо підкреслити, що законодавчі акти, що стосуються прямих або непрямих податків, приймаються Радою ЄС одноголосно. Такі акти носять форму директив, які визначають цілі і терміни проведення тих чи інших заходів. Конкретні методи їх здійснення є прерогативою національних властей, які беруть відповідні закони.

Проблеми гармонізації непрямих податків і контролю за дотриманням правил ЄС у цій сфері набувають особливої актуальності в умовах економічного і валютного союзу країн ЄС. Перехід до більш простої і прозорої системи ПДВ і акцизів – важлива умова функціонування ЄВС, завдання якої полягає в тому, щоб підвищити збирання податків, насамперед непрямих: за рахунок спрощення податкових систем з одного боку і створення умов, що перешкоджають ухиленню від сплати податків, з іншого.

Свою динаміку і особливості має і процес адаптації вітчизняної податкової системи до європейських стандартів.

Пріоритетами фіскальної політики України можна назвати такі:

- пошук оптимального фіскального регулювання у системі заходів щодо стимулювання розвитку ринкового сектора економіки;
- удосконалення фіскальних інструментів стимулювання підприємницької діяльності;
- впровадження інноваційних методів адміністрування непрямих і прямих податків (електронна звітність, автоматичне відшкодування ПДВ, Єдиний реєстр податкових накладних), спрямованих на зменшення частини тіньового сектора економіки;

- поліпшення сервісу платників податків (організація центрів обслуговування платників податків та офісів великих платників податків), формування фіскальної культури та психологічного сприйняття бізнесом і населенням дій держави у сфері фіскальної політики.

Висновки. Незважаючи на те, що принципи побудови фіскальних систем у різних країнах мають багато спільного, проте існують специфічні аспекти, які визначаються історичними особливостями та сучасним станом розвитку національних економік.

Гармонізація національних податкових систем реалізується у даний час шляхом координації фіскальної політики окремих держав, зближення рівнів оподаткування, уніфікацією методів визначення податкової бази, приведенням у відповідність критеріїв надання податкових пільг. Найбільш типовим прикладом гармонізації податкових систем є Європейський Союз, де подібна орієнтація втілюється у створення єдиного європейського ринку країн Старого Світу. В рамках проведення єдиної фінансової політики почали формуватися умови для зближення фіскальних систем всіх європейських держав: вилучалися положення, сприяли ухиленню від сплати податків, вирішувалися проблеми міжнародного подвійного оподаткування, ліквідувалася фіскальна дискримінація нерезидентів в інвестиційній політиці тощо.

Поступово у процесі розвитку політичних та економічних процесів ЄС сформувалася ідея створення території з єдиним фіскальним режимом, де національна фіскальна політика, по-перше, не повинна перешкоджати свободі руху товарів та осіб, а по-друге, фіскальна політика держави не повинна суперечити загальним напрямкам фіскальної політики ЄС.

Інтеграція фіскальних систем у даний час – процес непростий, і навіть у межах ЄС – важкий і тривалий, якому властиві розширення бази оподаткування, загальне зниження податкових ставок, уніфікація ставок оподаткування, скорочення податкових пільг, застосування більш жорстких санкцій за несплату податків. У європейських країнах розвиток фіскальної системи, зокрема зміна фіскальної ефективності окремих податків і загального рівня оподаткування економіки, відбувався поступово, що сприяло створенню стабільних умов для підприємницької діяль-

ності. Після досягнення певного рівня гармонізації податкової системи ЄС кожній державі вдалося зберегти свої характерні особливості, що було обумовлено історичними умовами еволюції систем оподаткування, рівнем матеріального добробуту населення, податкової культури тощо. Таким чином, систему оподаткування і витрат бюджету, яка практикується у країнах ЄС, можна назвати, скоріше, скоординованою відповідно до інтересів кожної держави, ніж уніфікованою. Але її головна перевага полягає в тому, що вона відповідає інтересам країн-членів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хорошаєв Є. Гармонізація податкових систем в ЄС // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей / За ред. Д. Лук'яненка і В. Чужикова. – К.: KHEU, 2007. – С. 209-223.
2. Eggert W., Haufler A. Fiscal Policy in Action: Company-Tax Coordination Cum Tax-Rate Competition in the European Union // FinanzArchiv. – 2006. – Vol. 62. – No. 4. – P. 579-601.
3. Gali I., Perotti R. Fiscal Policy and Monetary Integration in Europe. NBER Working Paper No. 9773. – Washington: NBER, 2003. – 43 p.
4. Weber R., Taube G. On the Fast Track to EU Accession: Macroeconomic Effects and Policy Challenges for Estonia. IMF Working Paper No. 156. – Washington: IMF, 1999. – 41 p.
5. Zipfel F. One Europe, one Tax? Plans for a Common Consolidated Corporate Tax Base. E Monitor No. 49. – Frankfurt: Deutsche Bank, 18 p.
6. Cnossen S. Tax Policy in the European Union: A Review of Issues and Options // FinanzArchiv. – 2007. – Vol. 58. – No. 4. – P. 466-558.
7. Collignon S. The Three Sources of Legitimacy for European Fiscal Policy / Workshop «Which Social and Tax Policy for which European Union?» (Stockholm, 10–11 June, 2005). – CIDEL–ARENA–SCORE. – 33 p.
8. Chari V., Kehoe P. On the Desirability of Fiscal Constraints in a Monetary Union. NBER Working Paper No. 10232. – Washington: NBER, 2004. – 14 p.
9. De Pater J., Myers G. Strategic capital tax competition: A pecuniary externality and a corrective device // Journal of Urban Economics. – 1994. – Vol. 36. – No. 1. – P. 66-78.
10. Janeba E., Schjeldrup G. The Future of Globalization: Tax Competition and Trade Liberalization / World Development Report 2003 «Dynamic Development in a Sustainable World». – Washington: World Bank, 2003. – 51 p.
11. Masson P. Fiscal Policy and Growth in the Context of European Integration. IMF Working Paper No. 133. – Washington: IMF, 2000. – 35 p.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 358:339.564(477)

Коваленко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету*

Кравченко А.О.

*студентка магістратури факультету менеджменту
Запорізького національного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ОЗБРОЄННЯ І ВІЙСЬКОВОЇ ТЕХНІКИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз сучасного стану і тенденцій зовнішньоекономічної діяльності на ринку озброєння і військової техніки України. Проаналізовано роль України у світовому ринку озброєння за напрямками експорту окремих видів озброєння та військової техніки. Проведений аналіз дозволяє спрогнозувати подальші тенденції розвитку вітчизняного ринку озброєння.

Ключові слова: ринок озброєння і військової техніки, оборонно-промисловий комплекс, військово-технічне співробітництво, експорт.

Коваленко Н.Н., Кравченко А.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ОРУЖИЯ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ УКРАИНЫ

В статье проведен анализ современного состояния и тенденций внешнеэкономической деятельности на рынке вооружения и военной техники Украины. Проанализирована роль Украины на мировом рынке вооружения по экспорту определенных видов вооружения и военной техники. Проведенный анализ позволяет спрогнозировать дальнейшие тенденции развития отечественного рынка вооружения.

Ключевые слова: рынок вооружения и военной техники, оборонно-промышленный комплекс, военно-техническое сотрудничество, экспорт.

Kovalenko N.N., Kravchenko A.A. CURRENT STATUS AND TRENDS OF UKRAINIAN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ON THE MARKET OF WEAPON AND MILITARY EQUIPMENT

The article analyzes the current status and trends of the foreign economic activity on the market of weapons and military equipment in Ukraine. The role of Ukraine in the global arms market for exports of certain types of weapons and military equipment was analyzed. The analysis allows us to predict the future development trend of the domestic market of weapons.

Keywords: market of weapon and military equipment, military-industrial complex, military-technical cooperation, export.

Постановка проблеми. В умовах складної економічної ситуації в Україні пошук додаткових шляхів реалізації експортного потенціалу держави є одним із основних завдань влади. Водночас, удосконалюючи експортну політику держави, слід враховувати не лише потребу у збільшенні кількісних показників експорту, а й необхідність підвищення його якісної структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років питання експортного потенціалу вітчизняного військово-промислового сектору перебувають у фокусі досліджень провідних українських науковців серед яких В.П. Горбулін [1], В.М. Бегма та О.О. Смергунов [2], А.І. Сухоруков [3], В.І. Мунтіян [4], Я.А. Жаліло [5], В.В. Бадрак [6] та ін., що свідчить про значний науковий інтерес до цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану експорту озброєння та військової техніки України та визначення перспектив розвитку галузі за рахунок освоєння нових ринків збуту військової техніки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від «звичайної» торгівлі продукцією цивільних виробництв, у світовій торгівлі озброєнням і військово-технічним співпраці багатьох держав існує значна

кількість аспектів міжнародних і внутрішньодержавних питань.

У цілому торгівля зброєю здійснюється за традиційним макроекономічним ланцюжком «руху товарів» – від, власне, виробників товару (підприємств-виробників) до кінцевих споживачів (як правило, національні збройні сили, державні легальні офіційні воєнізовані формування і структури, але бувають і недержавні легальні або нелегальні та кримінальні структури). Між виробниками і споживачами, як правило, існують посередники.

На попит і пропозицію на ринку озброєння суттєво впливає політика. Політична нестабільність у якомусь регіоні, взаємні територіальні претензії низки країн, протистояння військово-політичних союзів, зміна зовнішньої політики держав або ж військові конфлікти між державами або усередині країни – все це призводить до зростання попиту та, відповідно, витрат на військові потреби і, власне, на закупівлю озброєння.

Проте значущість цього ринку визначається не лише обсягом експорту озброєння і військової техніки а й отриманням відповідного прибутку. Торгівля зброєю є важливим інструментом зовнішньої політики, який сприяє просуванню інтересів країни-експортера по всьому світу і відповідним чином впливає на політичний курс країн-імпортерів.

У міжнародній практиці цей ринок прийнято називати «ринком зброї» або «ринком озброєння і військової техніки». Найбільш широке поняття, яке позначає повну номенклатуру усіх товарів, що обертуються на легальному ринку зброї, – це «продукція військового, подвійного та спеціального призначення». Під «продукцією військового призначення» (ПВП) розуміють звичайні види озброєння, військового і спеціальну техніку, боеприпаси, вибухові речовини, роботи/послуги військового призначення, інформацію і результати інтелектуальної діяльності у військово-технічній галузі, амуніцію тощо. Поняття «Озброєння і військова техніка» (ОіВТ) включає звичайні види озброєння, військового і спеціальну техніку (рис. 1) [4].

Труднощами для українських експортерів виступає те, що останні півтора десятиліття Україна жила наробками минулого, нічого не вкладаючи в оборонно-промисловий комплекс. За останні роки відбулося зменшення ємності світового ринку військової техніки через наслідки світової фінансово-економічної кризи та поява нових потужних конкурентів.

Одним із найголовніших рушійних чинників міжнародного ринку військової техніки все більшою мірою стають економічні інтереси. Це означає, що відносини між виробниками зброї та практика їх діяльності щодалі виразніше нагадуватимуть ситуацію, характерну для виробників цивільної продукції. Тому ціна, надійність та післяпродажне обслуговування у цій сфері набуватимуть вирішального значення [4].

Протягом останніх років Україна, намагаючись розширити спектр експортних товарів військового призначення, разом із збільшенням нової продукції, виробленої підприємствами військово-промислово-

го комплексу, із деяким зменшенням експорту надлишкового озброєння та військової техніки, все ж повільно виходить з десятки лідерів серед країн-експортерів. При цьому ще однією суттєвою особливістю сегмента українського експорту є нелегальні поставки продукції військового та подвійного призначення, коли через систему посередників зброя могла опинитися в країнах, на які поширюється міжнародне ембарго, поставлятися на ринки країн «третього світу», що відрізняються нестабільним військово-політичним станом, а у низці випадків – безпосередньо беруть участь у збройних конфліктах, як внутрішніх так і міждержавних.

Україна намагається відстоювати та розвивати позиції на світовому ринку озброєння та військової техніки, суворо дотримуючись відповідних зобов'язань, пов'язаних із членством в ООН, ОБСЄ та міжнародних режимах експортного контролю (Вассенаарська домовленість, Режим контролю над ракетними технологіями, Група ядерних постачальників, Комітет Цангера, Австралійська група). Але при цьому доречно удосконалити державну систему експортного контролю з метою трансформації від жорсткої забороняючої до оперативної дозвільної.

За даними Стокгольмського інституту дослідження проблем миру «Stockholm International Peace Research Institute» (SIPRI), за підсумками 2013 р. Україна посіла десяте місце у списку найбільших країн-експортерів озброєння і військової техніки (табл. 1).

Військовий експорт України у 2013 р. склав 589 млн дол., а у 2012 р. – 1510 млн дол. Таким чином, експорт скоротився на 921 млн дол. за рік. Причинами такого скорочення є недосконала експортна система, жорсткі державні умови поставок

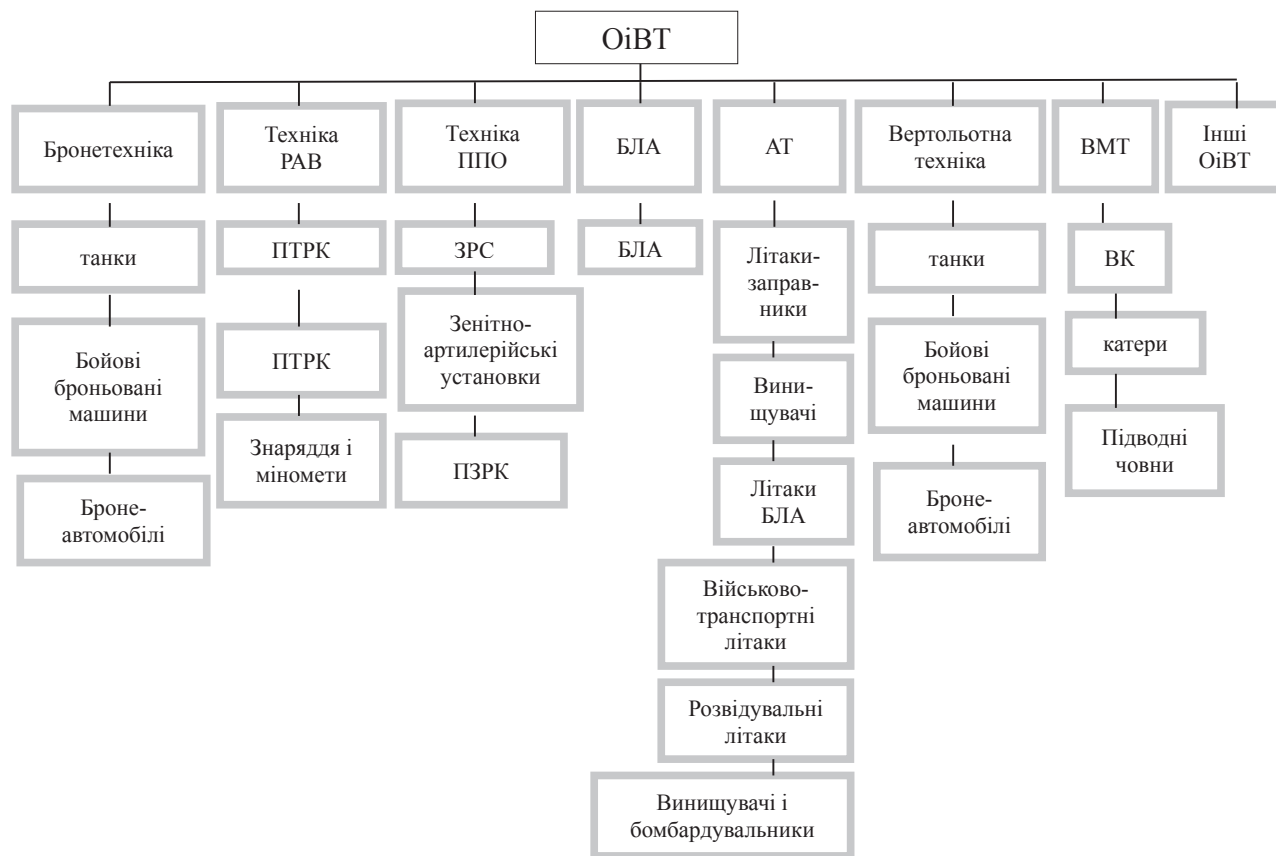


Рис. 1. Види озброєння і військової техніки [4]

Таблиця 1

Найбільші країни-експортери озброєння і військової техніки за даними SIPRI за підсумками 2013 р. [7]

Країна	Місце в топі у 2013 році	Місце в топі у 2012 році	Військовий експорт у 2013 році (млн. дол.)	Військовий експорт у 2012 році (млн. дол.)
Росія	1	2	8283	8391
США	2	1	6153	8950
Китай	3	3	1837	1704
Франція	4	6	1489	1076
Великобританія	5	7	1394	923
Німеччина	6	5	972	1177
Італія	7	8	807	790
Ізраїль	8	11	773	514
Іспанія	9	10	605	706
Україна	10	4	589	1510

та, найголовніше, – низька конкурентоспроможність товарів. Посідаючи десяту сходинку серед країн-експортерів, Україна значною мірою відстає від провідних експортерів озброєння і військової техніки світу.

Створений у 2011 р. збройний концерн «Укроборонпром» поєднав у собі сім державних підприємств і холдингів, що займаються виробництвом зброї та військової техніки: «Укрспецекспорт», «Укроборонсервіс», «Укрінмаш», спеціалізована зовнішньоторговельна фірма «Прогрес», «Спецтехноекспорт», «Промоборонекспорт». У такому ж складі концерн функціонує і сьогодні. У його завдання входить розробка і виробництво, а також продаж української зброї за кордон. Згідно зі статутом «Укроборонпрому», концерн створений з метою забезпечення ефективного функціонування та управління суб'єктами господарювання державного сектора економіки, які здійснюють господарську діяльність у сфері розроблення, виготовлення, реалізації, ремонту, модернізації та утилізації озброєння, військової і спеціальної техніки та боєприпасів і беруть участь у військово-технічній співпраці. За станом на 2012–2013 рр. не всі дочірні підприємства державного концерну «Укроборонпром» є конкурентоспроможними (табл. 2) [8].

Таблиця 2

Стан дочірніх підприємств державного концерну «Укроборонпром» у 2012–2013 рр. [8]

Юридична особа	Чистий прибуток/збиток у 2012 р. (тис. грн)	Чистий прибуток/збиток у 2013 р. (тис. грн)
«Укроборонсервіс»	9072	8897
«Укрінмаш»	1994	21233
«Укрспецекспорт»	41724	46753
«Спецтехноекспорт»	20792	28130
«Прогрес»	-5160	2074
«Промоборонекспорт»	-247	-2386
«Укроборонпром»	982	1153

Виходячи з показників, наведених у таблиці 2, фінансовий стан більшості підприємств державного концерну «Укроборонпром» є стабільним. У той же час невпевнено тримається на ринку зовнішньоторговельна фірма «Прогрес». Фінансово-економічні показники її діяльності за останні роки були від'ємними, але у 2013 р. фінансовий стан підприємства стабілізувався. У свою чергу, державне підприємство «Промоборонекспорт» останніми роками несе все більші збитки. Це пов'язано із нестабільною політичною і економічною ситуацією у країні, яка

негативно впливає на експорт продукції військового призначення і, відповідно, – на фінансовий стан державного підприємства «Промоборонекспорт».

Україна здійснює постійну співпрацю із 78 країнами світу. Основними споживачами продукції військового та спеціального призначення українського виробництва виступають країни Азії, Африки, СНД, Європи і Сполучених Штатів Америки (рис. 2).

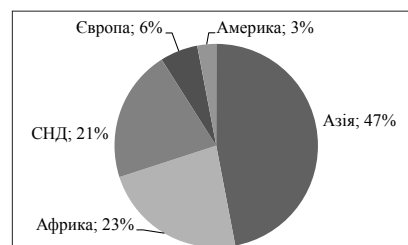


Рис. 2. Основні країни-імпортери української військової техніки у 2013 р. [9]

У якості продукції експорту Україна пропонує військово-морську техніку і озброєння, ракетно-космічну і авіатехніку, бронетехніку, боєприпаси, ракетно-артилерійське озброєння, засоби протиповітряної оборони. Найбільш затребувані на світовому ринку є українські ракети, газові турбіни для військових кораблів, військові автомобілі, легка бронетехніка.

Крім того, Україна експортує не тільки військову техніку та озброєння, а й послуги. До них входять: гарантійне обслуговування військової техніки, після-гарантійне обслуговування, технічне обслуговування, постачання запасних частини, надання консультацій з приводу користування технікою тощо.

У 2013 р. Україна поставила на експорт 111,2 тис. од. різної стрілецької зброї та 557 од. бронетехніки, артилерійських і ракетних установок, а також бойових літаків, бойових вертольотів, військових кораблів, ракет і ракетних пускових установок (табл. 3, 4).

Наприкінці березня 2014 р. підприємства концерну «Укроборонпром» призупинили експорт продукції оборонно-промислового комплексу, включно із продукцією подвійного призначення, до Російської Федерації. Чинний президент України, 16 червня 2014 р. підписав указ про заборону експорту до Росії товарів подвійного та військового призначення. Основними напрямками експорту військового призначення до РФ у 2013 р. були агрегати та комплектує до ракетно-космічної техніки, газотурбінні установки для кораблів, авіаційні двигуни та агрегати авіатехніки, вузли та комплектує до авіаційних керованих ракет, запчастини до радіолокаційних станцій тощо.

Таблиця 3
Експорт Україною окремих категорій озброєння
у 2013 р. [9]

Озброєння	Держава – кінцевий споживач	Кількість, од.	Тип
Бойові танки	Судан	20	Т-72
	Ефіопія	29	Т-72
Бойові броньовані машини	Азербайджан	11	БТС-5Б
	Польща	1	Дослідний зразок бронетранспортера
	Ірак	29	БТР-4
		5	БТР-4К
	Таїланд	30	БТР-3Е1
		4	БТР-3М2
		6	БТР-3РК
	Судан	2	БТР-3БР
		20	БМП-1
Артилерійські системи великого калібру	Судан	4	БТР-3Е
		5	2С1 «Гвоздика»
Бойові літаки	Нігер	5	Д-30
	Чад	2	Су-25
Бойові вертольоти	Російська Федерація	4	Су-25
Військові кораблі	Китай	1	Ми-8Т МГА
	Китай	1	Десантний корабель на повітряній подушці проекту 958
Ракети і ракетні пускові установки	Індія	360	
	Казахстан	18	

Таблиця 4
Експорт Україною стрілецької зброї та легкого озброєння у 2013 р. [9]

Категорія/підкатегорія стрілецької зброї та легкого озброєння	Держава – кінцевий споживач	Кількість, од.
– револьвери та пістолети	Німеччина	1412
	США	4000
	Сполучене Королівство	1378
	Канада	600
	Чеська Республіка	500
	Азербайджан	3
	Перу	410
– гвинтівки та карабіни	Австрія	2000
	Німеччина	9500
	США	30000
	Сполучене Королівство	7668
	Канада	19100
	Чеська Республіка	510
	Італія	500
	Молдова	15
– автомати та пістолети-кулемети	Австрія	4500
	Чеська Республіка	16100
	Ефіопія	10000
	Таджикистан	2000
– легкі кулемети	Турецька Республіка	5
	Таджикистан	500
	Чад	500

За офіційними даними «Укроборонпрому» експорт до РФ складав 18%. За останні роки експорт військової техніки та техніки подвійного призначення до РФ значно зменшився.

У таблиці 4 наведено кількість та країни-імпортери української стрілецької зброї та легкого озброєння у 2013 р.

З початку 2014 р. Україна поступово припиняє військовий експорт та починає надавати підприємствам-виробникам державні замовлення на власні потреби армії, компенсуючи таким чином фінансові втрати виробників від експорту. Основним стає виробництво бронетехніки, літаків та засобів протиповітряної оборони і зв'язку. Країна поступово змінює орієнтири – якщо протягом останніх 10 років Україна експортувала військову техніку до третіх країн світу, то на сьогоднішній день військово-технічне співробітництво спрямоване на Європейський Союз, НАТО, Канаду і США. Україна може виробляти військову продукцію спільно із західними країнами. Раніше ці проекти складали лише 2% від загального обсягу військового співробітництва. Україна поступово розуміє, наскільки вітчизняна військова техніка відстає від міжнародних вимог і стандартів. Розглядаються можливості не лише співпраці з іншими країнами, а й самостійного технічного вдосконалення та виготовлення продукції.

У вересні 2014 р. на мінському меморандумі Україна вийшла на максимальний рівень військово-технічного співробітництва з НАТО, що не характерно для країни, яка не є учасницею Альянсу. Підсумками переговорів є те, що західні країни будуть збільшувати закупівлі української військово-технічної продукції для того, щоб компенсувати втрати вітчизняного оборонно-промислового комплексу через згортання експорту цієї продукції до Росії. Крім того, у жовтні 2014 р. у присутності представників українських силових структур та компанії «Advantage» підписано договір про співпрацю, який свідчить про військово-технічне співробітництво та надання Україні допомоги у розмірі 20 млн дол. Останнім часом Україною підписано й низку інших договорів про військово-технічну співпрацю із західними країнами.

Отже, у разі, якщо такі тенденції переорієнтації українського експорту продукції військового призначення на західні ринки збуту будуть розвиватися так швидко, то у 2015 р. Україна зможе повністю відмовитися від експорту озброєння у «треті країни світу».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, оборонно-промисловий комплекс України залишається одним із небагатьох високотехнологічних, наукоємних та перспективних секторів національної економіки, який необхідно добре підготувати до боротьби за нові ринки збуту у світовому господарстві. Сьогодні існує нагальна потреба удосконалення системи військово-технічного співробітництва України задля забезпечення підтримки балансу державних інтересів, інтересів виробників та експортерів озброєння і з метою реалізації державної воєнно-технічної політики.

Основою державної воєнно-технічної політики є:

- 1) збалансований ринок військової техніки, необхідної збройним силам держави та на експорт;
- 2) збалансований розвиток оборонно-промислового комплексу, здатного забезпечити потребу національних збройних сил та мати відповідний експортний потенціал;
- 3) збалансований розвиток науково-технологічного комплексу, спроможного забезпечити відповідний науково-технологічний добуток для виробництва конкурентоспроможних зразків військової техніки;

4) збалансований розвиток системи військово-технічного співробітництва.

За результатами проведеного у статті аналізу зовнішньоекономічної діяльності на ринку озброєння і військової техніки можна стверджувати, що Україна змінює військових партнерів, намагається залучитися підтримкою та співпрацювати з «першими країнами світу». У свою чергу, активна економічна співпраця із провідними країнами світу не лише виведе Україну на нові ринки збуту військової продукції, а й значною мірою відобразиться на бюджеті країни.

Разом із тим у подальшому слід дослідити питання визначення якісних змін у сфері менеджменту та маркетингу, які відбуваються на зовнішніх ринках озброєння і військової техніки, в інтеграційних процесах, які стали визначальними для виробництва озброєння і військової техніки та їх просування на зовнішні ринки. Є потреба у новому підході до планування та управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних спекекспортерів. Необхідно чітко визначитися зі структурою, змістом та пріоритетами зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках, а також розробити науково-методичне обґрунтування організаційно-управлінських форм зовнішньоекономічної діяльності спекекспортерів у контексті реорганізації змісту та форм міжнародного військово-технічного співробітництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбулін В.П. Системно-концептуальні засади стратегії національної безпеки України / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К. : ДП НВЦ «Євроатлантикінформ», 2007. – 592 с.
2. Військово-технічна та оборонно-промислова політика України в сучасних умовах : аналіз. доп. / В.М. Бегма, О.О. Свергунов ; упоряд. В.В. Маркелов ; за заг. ред. В.М. Бегми. – К. : НІСД, 2013. – 112 с.
3. Сухоруков А.І. Методологія оцінки рівня економічної безпеки / А.І. Сухоруков // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 1. – С. 49-55.
4. Мунтіян В.І. Конкурентоспроможність національної економіки як головний критерій економічної безпеки / В.І. Мунтіян // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 158-174.
5. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
6. Бадрак В.В. Експорт XXI: ставки на технології / В.В. Бадрак // Дзеркало тижня. – 2003. – № 2. – С. 4-5.
7. Найбільші країни-експортери озброєння і військової техніки за підсумками 2013 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Центру аналізу світової торгівлі зброєю. – Режим доступу : <http://www.armstrade.org/>.
8. Дочірні підприємства Укроборонпрому [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Укроборонпрому. – Режим доступу : <http://www.ukroboronprom.com.ua/>.
9. Експорт Україною окремих категорій озброєння у 2013 році [Електронний ресурс] // Сайт Державної служби експортного контролю України. – Режим доступу : <http://www.dsecu.gov.ua>.

УДК 338.1:075.6

Орленко О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і банківська справа»
Міжнародного університету бізнесу і права*

МОДИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ ІНДУСТРІЇ ТА ЇЇ КОМПОНЕНТНА СТРУКТУРА У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

У статті розглядається трансформація поняття індустрії у сучасних економічних умовах. Визначено тенденції розвитку індустрії нанотехнологій і біоіндустрії у сільському господарстві (сільськогосподарська біотехнологія), розширення асортименту та поліпшення якості продовольчих продуктів, а також здешевлення вихідної сировини, що використовується у харчовій індустрії.

Ключові слова: промисловість, нанотехнології, біоіндустрія, сільське господарство, харчова індустрія.

Орленко Е.В. МОДИФИКАЦИЯ ПОНЯТИЯ ИНДУСТРИИ И ЕЁ КОМПОНЕНТНАЯ СТРУКТУРА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается трансформация понятия индустрии в современных экономических условиях. Определены тенденции развития индустрии нанотехнологий и биоиндустрии в сельском хозяйстве (сельскохозяйственная биотехнология), расширения ассортимента и улучшения качества продовольственных продуктов, а также удешевления исходного сырья, используемого в пищевой индустрии.

Ключевые слова: индустрия, нанотехнологии, биоиндустрия, сельское хозяйство, пищевая индустрия.

Orlenko O.V. MODIFICATION OF THE CONCEPT OF INDUSTRY OF ITS COMPONENT STRUCTURE IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

The article deals with the transformation of the concept of industry in the current economic conditions. Tendencies of the development of nanotechnology industry and the bio-industry in agriculture (agricultural biotechnology). Diversification and improvement of the quality of food products as well as cheaper feedstock used in the food industry.

Keywords: industry, nanotechnology, bio-industry, agriculture, food industry.

Постановка проблеми. Індустрія – це галузь народного господарства, сфера діяльності, сектор економіки, що включає у себе виробництво і збут товарів і послуг, а також охоплює суміжні сектори і споживчу аудиторію. До недавнього часу поняття індустрії і промисловості були синонімами, але на сьогоднішній день це не зовсім вірно. Індустрія – це те саме, що промисловість, переважно фабрично-заводська, і застосовує машинну техніку, легка індустрія (виробляє предмети споживання), важка індустрія (виробляє засоби виробництва – обробка металів і машинобудування) [2].

Індустрія – це галузь народного господарства, сфера діяльності, сектор економіки, що включає у себе виробництво і збут товарів і послуг, а також охоплює суміжні сектори і споживчу аудиторію. До недавнього часу поняття індустрії і промисловості були синонімами, але на сьогоднішній день це не зовсім вірно. Індустрія – це те саме, що промисловість, переважно фабрично-заводська, і застосовує машинну техніку, легка індустрія (виробляє предмети споживання), важка індустрія (виробляє засоби виробництва – обробка металів і машинобудування) [2].

У XIX і в першій половині XX століття промисловість становила єдиний зміст поняття індустрії, тому що процес індустріалізації спочатку охопив ті сектори економіки, в яких об'єднання робочих зусиль і централізація управління були найбільш необхідними. Однак до початку XXI століття поняття «індустрія» в рівній мірі стало застосовуватися як до металургії, так і до дозвілля, як до виробництва продуктів харчування, так і до шоу-бізнесу. Індустріальний розвиток держави бере свій початок ще з початку XIX століття. Найактивнішим періодом створення та розвитку даної промисловості, вважається шістдесяті роки дев'ятого століття. Індустрія – це промисловість, сфера виробництва, оснащена сучасною технікою [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній літературі поняття індустрії та біоіндустрії, як правило, досліджуються у загальному контексті технологічних зрушень, позиціонуються конкретні наукові досягнення у сфері біотехнологій, визначаються можливості їх практичного застосування. У цій площині досліджень відомими є праці Т. Зайчук, Є. Мазур, С. Пентилука, Л. Федулової, В. Шліхти, О. Ізотенка, О. Шубравської та ін. Але недостатньо вивченими залишаються питання, що стосуються методології вибору перспективних напрямів розвитку, аналізу тенденцій розповсюдження біотехнологій, їх комплексного застосування у харчовій індустрії. Тому ця проблема вимагає подальшого наукового пошуку.

Постановка завдання. Необхідно розглянути зміст біотехнологій і довести їх адекватність вимогам часу, з'ясувати особливості розвитку та практичної розбудови біоіндустрії у провідних країнах світу, визначити можливості застосування зарубіжного досвіду у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації світового простору з'явилося нове поняття – «індустрія нанотехнологій». Нанотехнологія – міждисциплінарна область фундаментальної і прикладної науки і техніки, що має справу із сукупністю теоретичного обґрунтування, практичних методів дослідження, аналізу та синтезу, а також методів виробництва і застосування продуктів із заданою атомною структурою шляхом контролюваного маніпулювання окремими атомами і молекулами [3].

На сьогоднішній день у світі не існує стандарту, що описує, що таке нанотехнології, що таке нанопродукція. В Єврокомісії створена спеціальна група, якій дали два роки на те, щоб розробити класифікацію нанопродукції. Нанотехнологія і особливо молекулярна технологія – нові, дуже мало досліджені дисципліни. Основні відкриття, що передбачаються у цій області, поки не зроблені. Проте проведені дослідження вже дають практичні результати. Використання у нанотехнології передових наукових досягнень дозволяє відносити її до високих технологій.

Біоіндустрія – це новітня, одна із найбільш наукомістких галузей промисловості, що виникла у другій половині XX ст. Вона швидко висунулася на передові рубежі науково-технічного прогресу. У ній створені інноваційні технології, які можуть знайти застосування у різноманітних виробничих процесах багатьох галузей господарства для виготовлення цілого ряду раніше невідомих видів продукції. У біоіндустрії не існує поки єдиної галузі, як склалися вони в електронній промисловості, телекомунікаціях або інформатиці: її процеси і продукти розосереджені в хімічних, харчових, енергетичних та інших виробництвах [3].

Сутність біотехнології полягає в широкому використанні живих організмів, біологічних продуктів і біотехнологічних систем у виробничій сфері. Біотехнологія допомагає розщепити продукти на окремі компоненти – вуглеводи, жири, білки і переробляти їх у нові речовини. Ще більш складні проблеми вирішує генна інженерія, втручаючись в унікальний спадковий код генів. Це дозволяє створювати нові живі організми, покращувати властивості існуючих, надаючи їм ті чи інші необхідні людині якості. Біотехнологія спільно з біоіндустрією стала вихідною основою біологізації усієї виробничої діяльності людства. У XXI ст. біологізація стане одним з провідних напрямів прискореного розвитку всього світового господарства і умов життя людей.

Сировинна база біоіндустрії велика і поки недостатньо вивчена. Так, в 1 г ґрунту міститься до 100 млн бактерій, 10 млн видів цвілі, десятки тисяч видів водоростей. Вони володіють багатьма корисними властивостями, важливими для біотехнологічних процесів, але деякі з них досліджені досконало. Серед відкритих 5000 видів антибіотиків вивчено і застосовується в медицині лише близько 100. Потенціал інших біологічних організмів також дуже великий. Живильним середовищем для їх росту може бути як харчова сировина так і нехарчові продукти (деревина, природний газ, нафтопродукти тощо). Ефективність біотехнологічних методів надзвичайно велика. В середньому на добу корова дає 0,5 кг білка, а відповідна їй за вагою кількість дріжджів у мікробіологічному виробництві дозволяє отримати 50 т білка [4].

Специфіка біотехнології – тісний зв'язок фундаментальних досліджень і супутніх їм прикладних розробок. Найчастіше між ними немає тимчасового розриву: до промислового освоєння нового біотехнологічного процесу та виробництва готової продукції біоіндустрії приступають відразу. Тому в галузі біотехнології багато компаній фінансують фундаментальні роботи, хоча зазвичай приватні фірми уникають вкладати гроші в фундаментальну науку. Зайняті у біотехнології вчені в разі нових відкриттів виступають в якості засновників та організаторів фірм у біоіндустрії, тому в цьому напрямі бізнесу багато малих і середніх фірм. Це проявилось у нових формах співпраці науки та бізнесу: на базі дослідних лабораторій створюються наукові парки і навіть технополіси. Промислові фірми, фінансуючи працюючі в біотехнології інститути, отримують прямий доступ до них, підтримують у своїх інтересах потрібний напрям наукових пошуків. Невеликі фірми, завершивши розробку нового продукту, продають ліцензію на його випуск і збут іншій великій компанії (найчастіше ТНК), котра володіє необхідними виробничими та торговими структурами.

Досягнення науки у середині XX ст. привели до створення «нової біотехнології», що використовує методи генної інженерії, нову досконалу техніку і разом з тим традиційні види біопроцесів, типові для «старої біотехнології». Найдавніший біотехнологічний процес – бродіння за допомогою мікроорганізмів, які не входять до складу одержуваної продукції, а виконують допоміжну роль. Цей процес застосовується для приготування молочнокислих продуктів, напоїв, квашених овочів. Зброджування широко використовується в домашньому господарстві народів світу. Процеси бродіння сприяли виникненню великих виробництв харчової промисловості. Щорічно у світі в середині 90-х років ці виробництва поставляли до 1 млн т оцтової есенції, 10 млн т етилово-

го спирту, 15 млн т сиру, 30 млн т вина, 100 млн т хліба, 120 млн т пива і велика кількість інших харчових продуктів. Процес бродіння знайшов застосування і в ряді сучасних галузей промисловості: енергетики (біогаз), хімічної (оцтовий альдегід, вітаміни, ферменти) [4].

У «новій біотехнології» головні зусилля спрямовані як на вдосконалення старих, традиційних, так і на створення інноваційних процесів і продуктів. Наприклад, звичайне виробництво спирту в процесі бродіння із застосуванням дріжджів, поліпшених генною інженерією, значно збільшує вихід продукту. Між старими і новими біотехнологіями може виникнути конкуренція у виробництві ряду продуктів (наприклад, в отриманні етилового спирту). Вибір способу їх отримання визначається рядом економічних показників (вартість сировини, очищення, використання або знищення побічних продуктів). Економічна ефективність виготовлення одних і тих же продуктів біотехнології в окремих країнах світу обумовлена і специфічними географічними передумовами. Так, в Японії глюкозно-фруктозні сиропи виробляють з імпортної кукурудзи, і вони вигідні, а в США – з місцевої сировини, і в окремі роки це виробництво буває збитковим (не витримує конкуренції дешевого натурального цукру).

Області використання методів біотехнології та продукції біоіндустрії:

- отримання нових лікарських засобів для потреб медицини і ветеринарії, застосування генної інженерії для корекції клітин організму;
- підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва шляхом впровадження методів генної інженерії у рослинництво і тваринництво;
- розширення можливостей отримання продуктів харчування;
- збільшення енергетичних ресурсів;
- розробка за допомогою біотехнології родовищ ковальових металів;
- захист навколишнього середовища шляхом біотехнологічної очистки стічних вод, переробки відходів сфери матеріального виробництва і комунального господарства, що не утилізуються.

У сільському господарстві до 40% врожаю втрачається від хвороб рослин і через шкідників. На противагу хімічним засобам захисту рослин вже розроблені види біопестицидів, біофунгіцидів і біоінсектицидів, більш ефективні, вибірково діючі на культури і безпечні для людини і природного середовища. Все більшого значення набуватимуть біодобрива, наприклад, використання бактерій, що уловлюють азот з повітря і фіксують його, як це відбувається у деяких бобових культурах.

У харчовій індустрії біотехнологія здатна розширити асортимент, якість продовольчих продуктів, збалансувати вміст білків, жирів і вуглеводів, знизити надлишкову калорійність. Використання доступних і дешевих видів сільськогосподарської сировини, а часто і відходів харчової промисловості дозволяє виробляти продукти, аналогічні традиційним, але більш вигідні у виробництві і особливо цінні для споживача. Це добре простежується на створенні великого виробництва глюкозно-фруктозних сиропів (ГФС) з крохмалевмісної сировини часто низької якості (зернові, картопля тощо). Ці сиропи конкурують не тільки з безкалорійні підсолоджувальними речовинами типу сахарину, але і з цукром. Глюкозно-фруктозні сиропи застосовуються в лікувальних цілях, а також у виготовленні безалкогольних продуктів, консервів, молочних і хлібобулочних виробів [5].

Виробництво енергії з біомаси за допомогою мікроорганізмів – один із нових напрямів біотехнології. Ресурси біомаси на планеті величезні. Крім того, постійно з'являються відходи сільського господарства, життєдіяльності тварин і людей. Їх біотехнологічна утилізація дозволяє отримувати газоподібне (біогаз) і рідке (етиловий спирт) паливо. Біореактори для отримання біогазу можуть не тільки виробляти ефективне паливо, але і допомагають захистити середовище, особливо водойми, від забруднень відходами ферм. В якості побічного продукту при виробленні газу утворюються органічні добрива. У Бразилії було розпочато виробництво етилового спирту з цукрової тростини і маніоки. Етиловий спирт став паливом для двигунів автомобілів, тракторів, річкових суден та літаків. Біогаз – більш ефективне і зручне паливо, ніж просто біомаса, призначена для спалювання. Особливо перспективно отримання біогазу в сільському господарстві, де кількість відходів для промислової переробки невелика, а для забезпечення власних потреб в енергії цілком достатньо. Тому широке поширення біореактори отримали в Китаї, Індії, країнах Південно-Східної Азії, де ресурси місцевого палива обмежені. Іноді біогаз використовується навіть для вироблення електроенергії на невеликих станціях в сільській місцевості. Широкі можливості застосування біотехнології у вирішенні екологічних проблем. Біотехнології дозволяють досягти більшої екологічної чистоти процесів виробництва продукції порівняно з хімічними технологіями, де зазвичай велика маса відходів, що не піддаються утилізації. Тому біоіндустрія здатна не тільки прискорити і здешевити отримання кінцевої продукції, але і знизити витрати по захисту повітряного і водного басейнів, а також ґрунту від забруднень. Більшість видів продукції біоіндустрії повністю витрачається в процесах споживання, і це відрізняє її від інших галузей промисловості, які виробляють найчастіше відходів більше, ніж корисної продукції. З розвитком генної інженерії виникли складні екологічні та морально-етичні проблеми. Не можна виключити випадкової зміни генного механізму рослин, тварин і навіть людини [6]. При цьому біологічні наслідки можуть позначитися на всіх майбутніх поколіннях. Сировинними матеріалами біотехнології стають клітини, тканини і органи людини. Успішні досліді клонування рослин і тварин впритул підвели людство до проблеми клонування людей. Поява на ринках продуктів сільського господарства, отриманих із застосуванням генної інженерії (наприклад, м'ясо із США у Західній Європі), викликало масові протести. Ще більш рішуче громадськість виступає проти клонування людини. У ряді країн введені законодавчі обмеження, формулюються релігійні заборони і засудження подібних експериментів.

Впровадження біотехнології у деяких відносинах загострює і соціально-економічні проблеми в країнах і регіонах світу. Біотехнологічна революція у промисловому розвинених країнах веде в сільському господарстві до зменшення посівних площ, поголів'я великої рогатої худоби, підвищення врожайності призводить до падіння цін на сільськогосподарську продукцію, до скорочення робочої сили на фермах і загального числа фермерських господарств. Біотехнологічний прорив у виробництві продуктів харчування підсилює експорт продовольства з розвинених країн світу у країни, що розвиваються. Дешеве імпортоване продовольство сильніше витісняє неконкурентоспроможну місцеву сільськогосподарську продукцію, а це, у свою чергу, веде до подальшого руйнування селян у багатьох країнах Африки, Азії та Латинської Америки.

Досягнення переваги в біотехнології – одне з важливих завдань в економічній політиці промислових держав. Програмами за новими напрямками в біотехнології уряди розвинених країн надають відчутну фінансову підтримку. При цьому все більше приділяється уваги застосуванню біотехнологій для виробництва медикаментів та продуктів харчування, що забезпечують здоровий спосіб життя.

Біоіндустрія в сільському господарстві (сільсько-господарська біотехнологія) включає у себе:

- 1) кормові добавки і антибіотики;
- 2) трансгенні рослини;
- 3) трансгенні тварини;
- 4) засоби для біологічного захисту рослин;
- 5) ветеринарна біотехнологія;
- 6) біодобрива.

Системна оцінка тенденцій і закономірностей розвитку харчової індустрії України за період формування ринкової економіки свідчить, що поряд із певними позитивними змінами, які відбуваються у цій галузі, як і в економіці країни в цілому, пов'язаними у першу чергу із формуванням різних форм власності, організації виробництва і господарювання, проявився ряд значних негативних явищ, серед яких необхідно відзначити суттєве скорочення виробництва харчових продуктів, зростання їх вартості, зменшення обсягів їх реалізації, зниження рівня задоволення потреб населення в них [7].

Тенденції, що склалися у розвитку харчової індустрії в умовах ринкових трансформацій, були зумовлені численними причинами, серед яких вирішальну роль відігравали такі: допущені значні недоліки в організації переходу до ринкової системи господарювання, зокрема поспішне проведення процесу приватизації підприємств, лібералізації економічних процесів, у результаті чого була втрачена керованість розвитком окремих галузей, підприємств і виробництв; значне скорочення обсягів вітчизняних сировинних ресурсів для виробництва харчових продуктів, що призвело до різкого зменшення їх випуску і збільшення питомих витрат на їх виробництво; фізичне і моральне зношення матеріально-технічної бази більшості підприємств харчової промисловості, що спричинило неконкурентоспроможне їх функціонування; відсутність чітких науково обґрунтованих ринкових моделей розвитку і ефективного функціонування окремих галузей і виробництв харчової промисловості з урахуванням специфічних вітчизняних особливостей їх діяльності; психологічна і професійна невідповідність керівних працівників і спеціалістів галузі до господарювання в ринкових умовах; втрата внутрішніх і зовнішніх ринків збуту продукції харчової промисловості; порушення стабільних міжгалузевих зв'язків щодо виробництва харчових продуктів; недосконалість ринкових економічних відносин, які в основному зводяться до розрахунків на бартерних засадах; недотримання законів і вимог територіального поділу праці у виробництві харчових продуктів; недосконалість фінансово-кредитних механізмів розвитку окремих галузей і виробництв харчової промисловості; необґрунтованість системи оподаткування харчових підприємств, яка не враховує специфічних особливостей їхньої діяльності, зокрема: характеру і значення продукції, що виробляється ними; соціального та екологічного її призначення; особливої ролі у відтворенні населення як головної продуктивної сили тощо; порушення сталих міждержавних економічних зв'язків з виробництва і реалізації продукції харчової промисловості; недостатнє правове забезпе-

чення ефективного розвитку харчової промисловості як провідної структуроформуючої галузі економіки України; відсутність затверджених довгострокових, середньо- та короткострокових національних і регіональних програм розвитку харчової промисловості; часті зміни організаційних структур управління розвитком харчової промисловості.

Суттєвим аспектом сучасного кризового стану розвитку харчової індустрії є наявність значних регіональних диспропорцій у територіальному розміщенні основних складових її продуктивних сил та виробництві продуктів харчування. Дослідження засвідчили наявність значних відмінностей в динаміці виробництва окремих видів продукції харчової промисловості по областях України, що свідчить про недостатнє врахування регіональних чинників та факторів розвитку галузі. Основними причинами суттєвих регіональних диспропорцій в споживанні основних продовольчих товарів, які свідчать про незбалансованість розвитку національного ринку харчових продуктів, є: регіональні відмінності в рівнях доходу населення; особливості виробництва продукції та його ефективності в окремих регіонах та областях, які, зокрема, зумовлюють різницю в роздрібних цінах на окремі продукти харчування; низька територіальна мобільність продовольчих товарів внаслідок високих цін на транспортні послуги; слабкий розвиток ринкової інфраструктури: мережі оптових продовольчих ринків, універсальних та спеціалізованих товарних бірж, маркетингових служб.

Системний аналіз показників економічної ефективності розвитку харчової промисловості дозволив зробити висновок про порівняно високий її рівень у Центральному та Східному регіонах країни, що в повній мірі відповідає їх ролі як регіонів спеціалізації на виробництві промислової харчової продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Основними напрямками удосконалення розміщення харчової індустрії повинні стати: 1) поглиблення спеціалізації окремих економічних районів і областей на розвитку у них тих галузей і виробництв харчової промисловості, для яких у них є необхідні умови для створення ефективної сировинної бази відповідних її підприємств; 2) доведення рівня розвитку ряду галузей харчової промисловості в економічних районах і областях до масштабів, які б забезпечували їх потреби у відповідних харчових продуктах; 3) оптимізація темпів і розмірів підприємств харчової промисловості в економічних районах і областях у відповідності з вимогами ринкової економіки, новітніми досягненнями науки, техніки, технології виробництва і прогресивного світового досвіду.

Велике значення має також інший напрямок біотехнології – захист культурних рослин від хвороб і шкідників. Вже розроблені нові види біопестицидів, біофунгіцидів і біоінсектицидів, безпечні для людини і навколишнього середовища, які вибірково діють на сільськогосподарські культури. Те ж відноситься і до біодобрива, створеним, наприклад, за допомогою бактерій, що вловлюють і засвоює азот з повітря. Завдяки їх застосуванню посилюється опір сільськогосподарських культур хвороб і шкідників, що дозволяє зменшити потреби в хімічних пестицидах. Одночасно ведуться роботи, спрямовані на збільшення ґрунтової родючості та підвищення ступеня засвоєння рослинами поживних речовин.

Також це розширення можливостей отримання продуктів харчування. У цьому випадку мається на увазі розширення асортименту та поліпшення якос-

ті продовольчих продуктів, а також здешевлення вихідної сировини, використовуюваного в харчосмакової промисловості. Застосування методів біотехнології дозволяє краще збалансувати вміст у продуктах харчування білків, жирів і вуглеводів. Найбільш яскравим прикладом такого роду може служити виготовлення глюкозно-фруктових сиропів з крахмалевмісної сировини низької якості, що отримало вже досить широке поширення.

При цьому в оцінках доцільності і допустимості впровадження нових продуктів Північна Америка та Західна Європа розрізняються досить сильно. У США і Канаді відбувається швидка комерціалізація біотехнологічних відкриттів, а доводи про необхідну обережності найчастіше відкидаються з посиленням на відсутність цього принципу в міжнародному праві. У Західній Європі, навпаки, роблять акцент саме на обережності, необхідності проходження новими продуктами і добавками достатнього циклу експертиз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bragg, Steven M. Business ratios and formulas: a comprehensive guide / Steven M. Bragg – Hoboken, N.J.: Wiley, 2nd ed, 2007. – 364 p.
2. Block B. Foundations of Financial Management / By Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt. – McGraw-Hill Companies, Inc., 2003. – 701 с.
3. Анализ современного состояния биотехнологической отрасли в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cleandex.ru/subscribe/>.
4. Арделян Д.В. Развитие биоиндустрии в Украине / Д.В. Арделян // Экономика АПК. – 2009. – № 7. – С. 134-137.
5. Ворона П.В. Государственная поддержка экспорта как складовая политики социально-экономического развития (зарубежный опыт) / П.В. Ворона, А.М. Мучник // Экономика и регион. – 2010. – № 2(25). – С. 44-49.
6. Зайчук Т.О. Вітчизняний ринок екологічно чистих продуктів харчування та шляхи його розвитку / Т.О. Зайчук // Экономика і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 114-125.
7. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // Экономика і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90-102.

УДК 339.96:334.025

Павлова А.М.

*старший консультант відділу фінансової безпеки
Національного інституту стратегічних досліджень*

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ FATF З МЕТОЮ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті підкреслено тісний зв'язок між корупцією та легалізацією (відмиванням) злочинних доходів, що дає можливість використовувати інструменти FATF, спрямовані на протидію легалізації доходів, набутих злочинним шляхом, для боротьби з корупцією. Проаналізовано стан імплементації рекомендацій FATF у національне законодавство з протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів. Визначено пріоритетні завдання для найбільш повного використання інструментів FATF з метою протидії корупції в Україні.

Ключові слова: корупція, легалізація (відмивання) злочинних доходів, рекомендації FATF.

Павлова А.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ FATF ДЛЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРУПЦИИ В УКРАИНЕ

В статье подчеркнута тесная связь между коррупцией и легализацией (отмыванием) преступных доходов, что дает возможность использовать инструменты FATF, направленные на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, для борьбы с коррупцией. Проанализировано состояние имплементации рекомендаций FATF в национальное законодательство по противодействию легализации (отмыванию) преступных доходов. Определены приоритетные задачи для наиболее полного использования инструментов FATF с целью противодействия коррупции в Украине.

Ключевые слова: коррупция, легализация (отмывание) преступных доходов, рекомендации FATF.

Pavlova A.M. THE USE OF THE FATF RECOMMENDATIONS TO COMBAT CORRUPTION IN UKRAINE

The article highlighted the close relationship between corruption and the legalization (laundering) of proceeds acquired criminal way, which makes it possible to use the tools FATF, aimed at countering legalization of proceeds acquired by criminal means to fight corruption. The state of implementation of the FATF recommendations in national legislation on counteraction to legalization (laundering) of proceeds acquired criminal way was defined. The priority task to counter corruption in Ukraine was outlined.

Keywords: corruption, legalization (laundering) of proceeds from crime, recommendations FATF.

Постановка проблеми. Корупція у світі залишається соціально-економічним явищем, на подолання якого спрямовані зусилля багатьох держав. Тісний зв'язок, який існує між корупцією та легалізацією (відмиванням) злочинних доходів, потребує зосередження на проблемі корупції як джерелі формування злочинних доходів, які згодом можуть легалізуватися та використовуватися на фінансування тероризму. Серед міжнародних організацій, які значну увагу приділяють корупції як джерелу накопичення коштів, що можуть брати участь у легалізації (відмиванні) злочинних доходів, особливе місце посідає FATF. Оскільки інструменти, запропоновані FATF

для протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів, є комплексними та системними, то їх використання є придатним і з метою протидії корупції. Потенціал використання рекомендацій FATF з метою протидії корупції в Україні не реалізовано, тому це завдання є надзвичайно актуальним для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні дослідники досліджують проблему корупції дуже різнобічно на замовлення різних міжнародних організацій. Дж. Едгардо Кампос та Санджай Прадхан у праці «Багатолика корупція: відслідковування уразливості на рівні секторів» [1] розглядають корупцію як сучасну суспільну пандемію та наголошують

на значущості інструментів протидії цьому явищу, розроблених FATF. Водночас Стефано Манакорда та Франческо Сентонзе у праці «Попередження корпоративної корупції: модель антипідкупу» [2] пропонують власну розробку – ABC-модель протидії корупції та встановлюють взаємозв'язки цієї моделі із системою рекомендацій FATF. В Україні дослідженнями використання інструментів FATF з метою протидії корупції займаються переважно спеціалізовані державні та громадські організації. Так, фахівці «Центру протидії корупції» О. Шостко та Д. Каленюк у статті «Чи можна зупинити злочинні інвестиції?» значну увагу приділяють інструментам FATF у боротьбі з корупцією в Україні [3]. Д.Й. Никифорчук та О.Ю. Бусол у статті «Вимір та оцінювання рівня корупції в Україні» аналізують зарубіжний досвід оцінювання корупції, зокрема такої організації, як FATF [4].

Виклад основного матеріалу дослідження. У FATF розуміють, що корупція має достатній потенціал щоб негативно впливати на економічний розвиток будь-якої країни, заважати боротьбі з організованою злочинністю та ефективному державному управлінню, а також підривати основи довіри до законодавства. Саме тому в червні 2012 року FATF був підготовлений типологічний звіт «Конкретні фактори ризику, пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів від корупції», який був першим документом цієї організації, присвячений проблемі протидії корупції. У цьому звіті наведено найбільш яскраві випадки корупційних справ в урядах різних країн та окреслено орієнтири для подальшої роботи з глибшого розуміння взаємозв'язків між корупцією та легалізацією (відмиванням) злочинних доходів. Звертається також увага на прямий зв'язок, який існує між основними галузями країни та станом корупції у ній, зокрема при домінуванні добувної галузі рівень корупції в країні завжди вищий. З метою подолання корупції у добувній галузі було створено міжнародну групу «Ініціатива прозорості добувної галузі» [5], членство у якій вимагає дотримання ряду вимог щодо забезпечення прозорості добувної галузі в країні. Отримання членства у цій міжнародній організації характеризує компанію добувної галузі як надійну та захищену від злочинів, пов'язаних із корупцією та легалізацією (відмиванням) злочинних доходів. У таких країнах як США членство у цій міжнародній організації є обов'язковим для компаній добувної галузі, що є закріпленим законодавчо. Крім цього, зосереджено увагу на тому, що високий рівень ризику корупції та легалізації (відмивання) злочинних доходів характерний для приватизації, оскільки процедури передачі державного майна, що має велику економічну вартість, приватним структурам часто піддається різним спробам втручання у цей процес з метою лобіювання інтересів певних кіл зацікавлених осіб. Саме тому забезпечення прозорості процедур приватизації та відкритості до громадянського суспільства є основою, яка повинна бути забезпечена урядами країн для ефективного здійснення приватизації та попередження виникнення ризиків корупції і легалізації (відмивання) злочинних доходів.

У своєму звіті, спрямованому на боротьбу з корупцією, FATF пропонує конкретні інструменти, які можуть вживатися урядами країн з метою створення дієвої системи запобігання проявам корупції та легалізації (відмивання) доходів, отриманих внаслідок корупційних злочинів. До таких інструментів належать:

- розкриття інформації про доходи і витрати публічними особами;

- розкриття інформації про угоди в межах державних закупівель;
- дотримання міжнародних стандартів з протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів;
- моніторинг індексів корупції та індексу сприйняття корупції з метою вжиття заходів щодо оперативного реагування на виявлені недоліки системи протидії корупції;
- моніторинг інших індексів, що характеризують рівень корупції.

Історія взаємодії України та FATF почалася із здобуття Україною незалежності та свідчить про недостатнє використання Україною інструментарію протидії корупції та легалізації (відмивання) злочинних доходів, якими володіє ця міжнародна організація. Високий рівень тінізації економіки (тіньовий ВВП складав близько 70%), монополізація та криміналізація економіки, недорозвинутість фінансового сектора були характерними для України після розпаду Радянського Союзу. Діяльність з імплементації рекомендацій FATF була надзвичайно повільною та здійснювалася безсистемно. Саме тому 1 вересня 2001 року Україну було включено до «чорного списку» FATF, що характеризувало її як таку, що не здійснює заходів протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів.

FATF було визначено ряд умов, виконання яких дозволить виключити Україну із «чорного списку», зокрема:

- здійснення моніторингу усіх фінансових систем;
- наявність законів з регулювання усіх фінансових інститутів;
- надання фінансової звітності щодо підозрілих фінансових операцій;
- ліквідація фіктивних компаній;
- можливість отримання інформації щодо осіб, які є фактичними власниками компаній;
- можливість отримання інформації щодо керівного складу компаній;
- наявність законів, які б регулювали обмін інформацією з міжнародними правовими організаціями;
- встановлення адекватних покарань за порушення законодавства з легалізації (відмивання) злочинних доходів.

З метою уникнення санкцій для України, що виникали у зв'язку із статусом країни, що не здійснює протидію легалізації (відмивання) злочинних доходів, та з метою підняття власного рейтингу серед країн було здійснено ряд заходів, спрямованих на:

- вдосконалення чинного законодавства з протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів;
- зниження рівня бартерних операцій;
- перехід на казначейську форму обслуговування державних підприємств;
- подолання гіперінфляції;
- впорядкування системи зайнятості населення;
- створення державної служби фінансового моніторингу.

Проте внесення змін до законів щодо протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів було декларативним та не змінило ситуації із становленням системи протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів, хоча і сприяло виключенню України із «чорного списку». Проста і дієва система протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів не була реалізована в Україні, оскільки наведені зміни було реалізовано як відповідь на вимогу FATF, а не для протидії тінізації економіки чи забезпечення прозорості фінансових операцій. Сьогодні побудова сис-

теми протидії корупції та легалізації (відмиванню) злочинних доходів стає питанням виживання української державності, тому використання з цієї метою інструментарію такої міжнародної організації, як FATF можна вважати одним із пріоритетних напрямів. Можна запропонувати такі основні завдання з використання інструментарію FATF для України:

1. Використання ризик-орієнтованого підходу для побудови системи протидії легалізації (відмиванню) злочинних доходів, зокрема отриманих внаслідок корупції.

Оскільки система, запропонована FATF, дотримується ризикоорієнтованого підходу та ґрунтується на 40 рекомендаціях, то вона сама по собі вже є дієвим механізмом з протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів, зокрема отриманих від корупційних діянь. Згідно з цією системою, оцінка ризику операції не закінчується на етапі ідентифікації фізичної чи юридичної особи, а продовжується й надалі (при визначенні ступеню ризику як такого, що дозволяє співробітництво) та полягає у перевірці характеру та змісту операцій, що здійснюються. При цьому наведено перелік організаційних структур (для юридичних осіб), які відповідають вищому за середній ступінь ризику та перелік галузей, у яких ризик здійснення операцій з легалізації (відмивання) злочинних доходів вищий.

Ризикоорієнтований підхід у FATF є одним із ключових принципів, оскільки дозволяє будувати систему протидії для кожної країни індивідуально, виходячи із особливостей кожної країни. Відповідно до рекомендацій FATF, а саме у відповідності до рекомендації 12 підзвітні суб'єкти повинні мати систему управління ризиками з метою ідентифікації клієнтів, зокрема на належність його до публічних діячів, що дозволить більш ретельно слідкувати за фінансовими операціями таких осіб з метою запобігання корупції. Проте не лише публічні діячі є носіями ризику відмивання корупційних доходів. Ефективна система протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів вимагає забезпечення оцінки ризику відмивання корупційних коштів серед усіх клієнтів банківських установ. Матеріали звіту FATF з протидії корупції засвідчують, що у випадку наявності такої системи в Україні справа із поверненням коштів Павла Лазаренка була просто непотрібною, оскільки кошти не вдалося б вивести за кордон.

У лютому минулого року FATF оприлюднила Керівництво «Національна оцінка ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму» (далі – Керівництво) з метою приведення у відповідність національних методик оцінки ризиків відмивання коштів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму до оновлених 40 рекомендацій FATF. Аналіз відповідності Методики проведення національної оцінки ризиків легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму (далі – Методика) керівництву FATF «Національна оцінка ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму» показав, що Методика потребує докорінної зміни. Основними недоліками Методики є:

- відсутність в її основі ризикоорієнтованого підходу, який полягає у взаємному впливові понять «ризик», «загрози», «вразливості» та «наслідків»;
- спрямованість методики на обслуговування інтересів вузького кола осіб, відсутність залучення науковців та громадськості для отримання інформації, що створює корупційні ризики;
- відсутність у методичці положень щодо оцінки ризиків фінансування тероризму;

– відсутність у методиці цілей, які повинні бути досягнуті на кожному етапі оцінки ризику, що перетворює методику на інструкцію з виконання певних дій, які не спрямовані на отримання певного результату чи здійснення заходів.

ООН з метою узагальнення практики протидії легалізації (відмиванню) злочинних доходів у світі та розроблення спільних міжнародних програм з такими структурами, як FATF, Світовий банк, Інтерпол із протидії цьому явищу було створено ініціативу IMOLIN (Інформаційна міжнародна мережа з протидії відмивання коштів) [6]. Мережа містить типові законодавство з протидії легалізації злочинних коштів, розроблене з використанням передового досвіду, яке може бути оперативно впроваджене у національне законодавство або слугувати базою для його формування. Ця мережа також об'єднує базу даних нормативних актів, які регулюють організацію протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів. Ця інформація є особливо цінною, оскільки дозволяє проаналізувати підвалини системи протидії легалізації злочинних доходів різних країн та узагальнити найкращий досвід.

Впровадження у роботу принципів, розроблених експертами цих міжнародних установ, заснованих на найкращій міжнародній практиці, дають змогу суттєво вдосконалити національну систему оцінку ризику легалізації (відмивання) злочинних доходів і, як наслідок, систему протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів.

Тому з метою побудови в Україні дієвої системи протидії легалізації (відмивання) злочинних доходів пропонуємо розробити нову «Методику оцінки ризиків відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму», яка б враховувала положення Керівництва «Національна оцінка ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму», розробленого FATF, та передовий досвід розвинутих країн.

2. Встановлення адекватних покарань за порушення законодавства з легалізації (відмивання) злочинних доходів.

Стаття 209 Кримінального кодексу України встановлює відповідальність у вигляді позбавлення волі на строк від 3 до 6 років з позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до двох років з конфіскацією коштів або іншого майна, одержаних злочинним шляхом, та з конфіскацією майна за вчинення фінансової операції чи правочину з коштами або іншим майном, одержаними внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмивання) доходів, а також вчинення дій, спрямованих на приховання чи маскуванню незаконного походження таких коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти або майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, а так само набуття, володіння або використання коштів чи іншого майна, отриманих внаслідок учинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмивання) злочинних доходів.

Статтю 209-1 Кримінального кодексу України умисне неподання, несвоєчасне подання або подання недостовірної інформації про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади із спеціальним статусом з питань фінансового моніторингу, якщо такі дії завдали істотну шкоду охоронюваним законом правам, сво-

бодам чи інтересам окремих громадян, державним чи громадським інтересам або інтересам окремих юридичних осіб, караються штрафом від однієї тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

Слід зазначити, що практика зарубіжних країн вказує на те, що визначені в українському законодавстві покарання не відповідають важкості вчинення злочину, а практика провадження досудових розслідувань ГПУ, яка відображається у звітах з протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, [7] це підтверджує. У США покарання за вчинення злочину легалізації злочинних доходів складає від 10 до 20 років позбавлення волі в залежності від особливостей, важкості злочину та обсягу коштів, які було легалізовано. В Англії аналогічне покарання складає від 5 до 14 років, а в Італії – від 7 до 12 років позбавлення волі без урахування покарання за вчинення предикатного злочину. Саме тому невідповідність покарання за злочин легалізації (відмивання) злочинних доходів обсягу втрат для економіки держави поряд із високим рівнем корупції в органах влади створюють ризики безкарності за вчинення таких злочинів.

3. Створення системи запобігання діяльності фіктивних компаній.

Резонансні повідомлення про викриття діяльності великої кількості фіктивних фірм правоохоронними органами України, Державною фіскальною службою, СБУ, НБУ привертають увагу до проблеми функціонування фіктивних фірм в Україні. Питомо вага злочинів, пов'язаних із функціонуванням таких фірм невелика, проте збитки від їхньої діяльності є значними. Так, за даними Державної фіскальної служби, у 2013 році діяльність фіктивних фірм призвела до втрат державного бюджету в обсязі 200 млрд грн [8] Діяльність фіктивних фірм полягає у наданні послуг із легалізації (відмивання) злочинних доходів, ухилення від сплати податків, виведення коштів з України до офшорів. Виникнення попиту на послуги фіктивних фірм породжує потребу зниження фіскального навантаження в Україні, проведення податкової амністії та спрощення адміністрування податків з метою оздоровлення конкурентного середовища в Україні та ліквідації причин фіктивного підприємництва.

4. Актуалізація переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або стосовно яких застосовано міжнародні санкції.

Процедура проведення банківських операцій включає обов'язкову автоматичну перевірку у переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або стосовно яких застосовано міжнародні санкції. Цей перелік затверджується Держфінмоніторингом та є гнучким, оскільки санкції з певних осіб, які входять до переліку, можуть зніматися, а також можуть накладатись на інших осіб. Проте перелік осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або стосовно яких застосовано міжнародні санкції, який було актуалізовано 5 листопада 2014 року, не містить осіб, які причетні до діяльності терористичних організацій в Україні, хоча Генеральною прокуратурою було визнано ДНР та ЛНР терористичними організаціями [9] та кримінальні провадження яких знаходяться на етапі досудового розслідування. До того ж до переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або стосовно яких застосовано міжнародні санкції,

не включено осіб, на яких накладено міжнародні санкції Радою Європи [10], тому в Україні операції осіб, внесених до цього переліку, залишаються поза увагою Державної служби фінансового моніторингу та правоохоронних органів.

Урядом України восени 2014 року було здійснено ряд кроків, направлених на приведення у відповідність українського законодавства до рекомендацій FATF, зокрема, ухвалено Закон № 5114 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодонабувачів юридичних осіб та публічних діячів», який передбачає перевірку в реєстрах майнових прав та закладає основи системи протидії корупції серед публічних діячів, а також Закон № 1702-VII «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», який передбачає формування загальнодержавної аналітичної бази даних для надання правоохоронним органам України та іноземним держав можливості виявляти, перевіряти і розслідувати злочини, пов'язані з відмиванням коштів та іншими незаконними фінансовими операціями.

Висновки з проведеного дослідження. З метою протидії корупції та легалізації відмивання злочинних доходів, одержаних внаслідок корупції, на основі рекомендацій FATF необхідно вжити наступні заходи:

1. Розробити Методику проведення національної оцінки ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, яка б враховувала положення Керівництва «Національна оцінка ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму», розробленого FATF, передовий досвід розвинутих країн та ґрунтувалася на таких принципах:

- використання ризикоорієнтованого підходу;
- спрямованість на обслуговування широкого кола осіб;
- наявність у методиці цілей, яких повинно бути досягнуто на кожному етапі;
- направленість на оцінку ризиків фінансування тероризму;
- врахування передової практики зарубіжних країн.

2. Запропонувати зміни до статей 209 та 209-1 Кримінального кодексу України щодо посилення кримінальної відповідальності за скоєння злочинів, передбачених статтями 209 та 209-1 Кримінального кодексу України шляхом збільшення кількості років ув'язнення за скоєння злочинів легалізації (відмивання) злочинних доходів.

3. Повторно винести на розгляд ВРУ проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу» з метою ліквідації стимулів функціонування фіктивних фірм.

4. Державній службі фінансового моніторингу до «Переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або стосовно яких застосовано міжнародні санкції» внести осіб, на яких накладено міжнародні санкції Радою Європи, а також осіб, пов'язаних із терористичними організаціями «ЛНР» та «ДНР», з метою підвищення ефективності фінансового моніторингу та оперативного виявлення операцій з легалізації (відмивання) злочинних коштів та фінансування тероризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stefano Manacorda, Francesco Centonze, Gabrio Forti. Preventing Corporate Corruption: The Anti-bribery Compliance Model Springer / Science & Business, 2014 – Всього сторінок: 533 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://books.google.com.ua/books?id=Wy-oNmjqj-QC&dq=FATF+initiative+against+corruption&hl=ru&source=gbs_navlinks_s.
2. Edgardo J. Campos, Sanjay Pradhan. The Many Faces of Corruption: Tracking Vulnerabilities at the Sector Level / World Bank Publications, 2007 – Всього сторінок: 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://books.google.com.ua/books?id=zFS-6BAAQBAJ&dq=FATF+Recommendations,+corruption&hl=ru&source=gbs_navlinks_s.
3. Шостко О., Каленюк Д. Чи можна зупинити злочинні інвестиції? / Центр протидії корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://antac.org.ua/2012/05/chy-mozhna-zupynyty-zlochynni-investytsiji>.
4. Некифорчук Д.Й., Бусол О.Ю. Вимір та оцінювання рівня корупції в Україні / Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2013. – № 1.
5. Ініціатива прозорості добувних галузей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eiti.org/> – Заголовок з екрану.
6. Офіційний сайт IMOLIN (Інформаційна міжнародна мережа з протидії відмиванню коштів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imolin.org> – Заголовок з екрану.
7. Статистична інформація Генеральної прокуратури України про протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=111481&libid=100820&c=edit&c=fo.
8. Держбюджет через «податкові ями» втратив минулого року 200 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/derzhbyudzhetherezh-podatkoviyami-vtrativ-minulogo-roku-200-mlrd-grn-140983_.html.
9. ГПУ визнала терористичними організаціями самопроголошені ДНР та ЛНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/918854-gpu-viznala-teroristichnimi-organizatsiyami-samoprogholosheni-dnr-ta-lnr.html>.
10. Рішення Ради Європи 2014/119/ОВПБ від 5 березня 2014 року відносно обмежувальних заходів щодо осіб, організацій та органів у зв'язку з ситуацією в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1415473380530&uri=CELEX:32014D0119>.

УДК 658.589:338.432(045)

Тарасова І.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Галицька А.І., Чорна А.С.

студенти

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто особливості інноваційної діяльності в аграрному секторі України. Проведено аналіз даної проблеми в АПК. Досліджено різні аспекти інноваційних процесів в аграрній сфері України. Розглянуто пропозиції, які можуть бути застосовані в інноваційній політиці аграрної сфери України, та визначено основні необхідні заходи реалізації інноваційного розвитку економіки країни з урахуванням нагальних проблем та їхнього подальшого усунення. Визначено шляхи покращення інноваційної діяльності в АПК України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, економіка, стратегія, АПК, фінансове забезпечення, інвестиції, прибуток, виробництво.

Тарасова І.І., Галицька А.І., Чорна А.С. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассмотрены особенности инновационной деятельности в аграрном секторе Украины. Проведен анализ данной проблемы в АПК. Исследованы различные аспекты инновационных процессов в аграрной сфере Украины. Рассмотрены предложения, которые могут быть применены в инновационной политике аграрной сферы Украины, и определены основные необходимые меры реализации инновационного развития экономики страны с учетом существующих проблем и их последующего устранения. Определены пути улучшения инновационной деятельности в АПК Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, экономика, стратегия, АПК, финансовое обеспечение, инвестиции, прибыль, производство.

Tarasova I.I., Galytska A.I., Chorna A.S. INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

The article deals with the features of innovative activity in the agricultural sector of Ukraine. The analysis of this problem in agroindustrial complex is carried out. Various aspects of innovative processes in the agricultural sector of Ukraine are investigated. Propositions that can be used in innovative politics of agricultural area of Ukraine are examined and basic required degree of implementation in state economy innovative development which takes into account consecutive solving of the urgent problems is estimated. Ways of innovative activity improvement in agroindustrial complex of Ukraine are determined.

Keywords: innovative activity, economy, strategy, agroindustrial complex, financial provision, investments, profit, production.

Постановка проблеми. Дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлене посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України в міжнародний економічний простір, що зумовлює необхідність формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку сільського господарства.

Системні трансформаційні перетворення аграрного сектора економіки в умовах мінливого ринкового середовища зумовлюють необхідність адаптації сільськогосподарських підприємств у напрямі забезпечення високого рівня конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Умови глобалізації та європейської інтеграції, загострення впливу кризових явищ у глобальному масштабі диктують необхідність посилення інвестиційно-інноваційної активності господарюючих систем. Відтак, нагальною є потреба кардинальних змін у процесі формування та підтримки рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств агробізнесу й впровадження заходів щодо поліпшення їх конкурентоспроможності. Провідну роль у підвищенні конкурентоспроможності цих підприємств відіграють інноваційні перетворення. Забезпечення економічної безпеки та розвитку держави вимагає переходу до інноваційного типу економіки, орієнтованого на підтримку високотехнологічного сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження різних аспектів інноваційних процесів в аграрній сфері здійснені як провідними вітчизняними вченими, так і зарубіжними вченими такими як Ю.В. Бухвостов, В.М. Жук, С.Ф. Голов, В.П. Гудзь, Н.О. Долгошея, Г.Г. Кірейцев, О.В. Кот, М.Л. Пятав, О.В. Попова, М.А. Садиков, В.Я. Соколов, Г.В. Черевко, А.В. Чупіс, О.М. Шестопаль, В.В. Юришин та інші. Незважаючи на цінність проведених досліджень, особливості управління інноваціями саме в сільському господарстві на сьогодні є найменш вивченими.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення проблем впровадження інновацій в аграрний сектор, визначення шляхів покращення інноваційної діяльності в АПК України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий комплекс України є одним із провідних міжгалузевих територіально-виробничих утворень народного господарства України, де виробляється 2/5 ВВП і концентрується 1/3 усіх зайнятих у народному господарстві. Це – цілісна, інтегрована масштабна система, складна за структурою і територіальною організацією.

Роль АПК в економіці важко переоцінити, адже від рівня розвитку його сфер та збалансованого функціонування залежить забезпеченість потреб населення в основних видах продуктів харчування відповідно до фізіологічних норм споживання, добробут населення, а також обсяг поставок на ринок. Разом з тим, темпи економічного розвитку АПК недостатні, оскільки не вирішуються важливі соціальні, економічні та соціальні потреби [1, с. 95].

Для успішного функціонування АПК необхідно впровадити ефективну інноваційну політику, адже інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, однією із фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

Аграрна інновація (агроінновація) – це різновид інновації, що реалізується в аграрному секторі

економіки з метою підвищення ефективності його діяльності та забезпечення стабільного розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва [2, с. 55].

У найбільш широкому розумінні агроінновація – це інновація реалізована в аграрній сфері. Науковці пропонують різні підходи до визначення даного поняття. Наприклад, О.В. Кот під агроінновацією розуміє системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідницької роботи, що призводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою та поліпшують стан навколишнього середовища [3, с. 32]. На думку О.В. Попової, агроінновація – це інновація, яка зачіпає безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо) існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе з втратою базових функціональних характеристик [4]. Ю.В. Бухвостов визначає агроінновацію як результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК у напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин [5, с. 7].

Стосовно аграрного сектора економіки як основного об'єкту дослідження, інновації є реалізацією в господарську практику результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і птиці, нових технологій в рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птиці, нових або покращених продуктів харчування, матеріалів, нових форм організації і управління різними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, що дозволяють підвищити ефективність виробництва [6, с. 19].

Для забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери необхідна наявність двох складових – ресурсної та інституційної. Ресурсна складова включає фінансове, кадрове, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення. До складу інституційної входить нормативно-правове, організаційно-економічне, інфраструктурне та наукове забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1
Складові інноваційного розвитку аграрного сектора

Інноваційний розвиток аграрного сектора	
Ресурсне забезпечення	Інституційне забезпечення
– фінансове	– нормативно-правове
– кадрове	– організаційно-економічне
– матеріально-технічне	– інфраструктурне
– інформаційне	– наукове

Безперечно, стан інноваційної діяльності аграрних підприємств в Україні не у найкращому стані. Багато експертів вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку є брак фінансових ресурсів. Насправді існує ряд інших, не менш важливих причин. Таких як спад платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію з боку держави та підприємницького сектора, непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів через невміння держави фінансово грамотно спрямувати грошові потоки та інші економічні та політико-правові проблеми.

Крім того, існують такі проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору:

1. Відсутність дієвої інноваційної політики.
2. Відсутність системного управління інноваційним процесом з боку держави.
3. Недосконала нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності.
4. Відсутність фінансового механізму інноваційної діяльності.

Особлива роль у посиленні інноваційної активності в аграрній сфері та вирішенні вищезазначених проблем належить державі, яка при виробленні економічної, науково-технічної і соціальної політики визначає пріоритети базисних інновацій на федеральному та регіональному рівнях, формує ринковий механізм її реалізації. Тому потрібно скоригувати традиційну однобічну орієнтацію на переважно капіталомісткий хіміко-технологічний шлях інтенсифікації агровиробництва на індустріальній основі. Для цього потрібно активніше використовувати всі досягнення НТР, її агротехнічні, технологічні, організаційно-економічні та інші інноваційні напрями.

Крім того, інноваційний розвиток аграрної сфери неможливий без достатнього фінансового забезпечення. Ряд авторів стверджують, що фінансове забезпечення – це формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання [6, с. 19].

Загальний стан фінансування АПК у 2014 р. виглядає наступним чином:

– Загальний фонд державного бюджету: Законом України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» (зі змінами) Мінагрополітики України передбачені видатки в обсязі 3428,6 млн гривень. Станом на 14.08.2014 Державною казначейською службою України виконавцям бюджетних програм спрямовано всього – 2318,2 млн гривень.

– Спеціальний фонд державного бюджету: Законом України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» (зі змінами) Мінагрополітики України передбачені видатки в обсязі 2524,7 млн гривень, з них на підтримку розвитку підприємств АПК – 2424,7 млн гривень (96,0% від загального обсягу). Станом на 14.08.2014 Державною казначейською службою України спрямовано 531,7 млн гривень [7].

Сьогодні ключовою є проблема залучення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток та їх раціонального використання, і від розв'язання цієї проблеми залежать можливості подальшого економічного розвитку аграрного виробництва. Інвестиційні ресурси – це всі види фінансових та інших активів, які залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування [1, с. 93].

Відмітимо, що інвестиційна політика є однією з найважливіших передумов ефективного господарювання під час запровадження інноваційної моделі розвитку економіки. У період запровадження інтенсивних інвестицій простежуються активний розвиток технічного прогресу, ріст продуктивності та зниження капіталоозброєності виробництва [8, с. 138].

АПК України гостро потребує інвестицій у виробничу сферу, причому як внутрішніх, так і зовнішніх. Інвестування сільськогосподарського підприємства, як правило, має бути довготривалим (не менше 3-5 років), оскільки лише у цьому разі буде одержано певний позитивний ефект, а структура виробництва набере стійких форм. У деяких галузях сільського господарства, наприклад тваринництві, стійку віддачу від кредитування можна одержати не раніше,

ніж через 4-5 років, з урахуванням вимог природного процесу (створення високопродуктивного стада).

У вирішенні проблем підвищення науково-технічного рівня й ефективності агропромислового виробництва перспективним є залучення іноземних інвестицій.

Світова практика засвідчує, що залучення іноземних інвестицій дозволяє багатьом країнам справлятися із своїми економічними проблемами та забезпечити рух суспільства вперед.

Останніми роками в агропромисловому комплексі України започатковано такі основні форми залучення іноземних інвестицій:

- надання кредитів урядами іноземних держав уряду України для закупівель продовольства і на технічну допомогу;
- відкриття кредитних ліній міжнародними банками на пільгових умовах для здійснення конкретних проектів в агропромисловому комплексі;
- інвестиційне кредитування в різних формах іноземними фірмами українських товаровиробників щодо матеріально-технічного забезпечення.

Перша форма – це пільгове фінансування країн, що перебувають у складному соціально-економічному стані.

Урядом США прийнято рішення про надання Україні пільгового кредиту під закупівлю в Америці соєвого шроту для реалізації його на комерційній основі тваринницьким комплексам. Повернення кредиту здійснюватиметься починаючи з 2000 року і розраховане на 15 років.

Більш перспективне, порівняно з цим видом кредиту, залучення інвестицій з боку таких міжнародних банківських структур, як Європейський та Світовий банки реконструкції та розвитку.

Європейський банк реконструкції та розвитку надає позики, гарантії по кредитах, здійснює інвестиції у статутні капітали, спрямовані на сприяння переходу до ринкової економіки і стимулювання приватної і підприємницької діяльності. У країнах Центральної і Східної Європи, зокрема надаються переваги програмам розвитку приватного сектору, малих і середніх підприємств, проведення приватизації державних підприємств, заохочення прямих іноземних інвестицій, створення і зміцнення фінансових установ, реорганізації промислового сектору, створення сучасної інфраструктури для розвитку приватного сектору і переходу до ринкової економіки, поліпшення зовнішнього середовища.

Співробітництво Світового банку з агропромисловим комплексом України започатковане Проектом розвитку насінництва, який включає фінансування реєстрації сортів і апробацію насіння, організацію виробництва сортового суперелітного насіння кукурудзи, цукрових буряків і сояшнику в Одеській та Запорізькій областях. Інвестиції спрямовуються на будівництво трьох насінних заводів, заміну застарілого польового та лабораторного обладнання, машин і механізмів, а також на технічну допомогу міжнародного співтовариства та допомогу в підготовці кадрів.

Однією із форм довгострокового інвестиційного кредитування є поставка технологічного обладнання для переробки сільськогосподарської продукції з наступною оплатою продукцією, що виробляється на цьому обладнанні.

Переваги такої форми інвестування в тому, що вона дає можливість:

- створити повнокомплексне підприємство з сучасною західною технологією при відсутності в української сторони стартового валютного капіталу;

– випускати конкурентоспроможну продукцію, яка відповідає високим стандартам якості;

– використати довгостроковий кредит іноземного інвестора у вигляді поставок обладнання на вигідних умовах, а також одночасно з кредитом у вигідній для української сторони формі досвід кредитора в організації виробництва за сучасною технологією;

– розраховуватися з фірмою, яка здійснила товарний кредит, своєю продукцією на безвалютній основі.

Крім того, важливим чинником підвищення ефективності інноваційної діяльності є кредитування сільськогосподарського виробництва. Нині сільськогосподарським товаровиробникам недоступні банківські кредити через високі відсоткові ставки. В Україні немає спеціалізованого банку для фінансування і кредитування сільськогосподарських товаровиробників. Потреба в такій інституції очевидна, і питання стосується тільки предмета застави під кредит. Очевидно, що таким об'єктом має бути лише земля.

Для активізації інноваційної діяльності потрібно створити на регіональному рівні моніторингову систему для відстеження інноваційного потенціалу адміністративних територій та пошуку шляхів забезпечення сприятливого середовища для здійснення інноваційних процесів.

Аграрний сектор України залишається досить привабливим для інвесторів і з таких причин: неформований ринок продовольчих продуктів, відсутність можливості розширювати посівні площі в інших аграрних країнах і наявність таких площ в Україні, висока родючість чорнозему, низька собівартість готової продукції за рахунок дешевої робочої сили, пільгове оподаткування сільськогосподарських підприємств, зростання попиту на біопаливо тощо.

Іноземні інвестиції в агропромисловий комплекс України в умовах обмеженості внутрішніх ресурсів є найпривабливішим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Однак їх обсяг і рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки гальмуючих чинників [2, с. 106]. Серед вагомих перешкод називають нестабільність, непрозорість законодавчої бази, судову незахищеність підприємницької діяльності, макроекономічний дефіцит в управлінні сільським господарством, низький рівень фахової освіти, особливо у сфері області макроекономічного регулювання, низький рівень державної підтримки сільського господарства, недостатній розвиток інфраструктури аграрного ринку тощо. Тому прозора та послідовна внутрішня політика є визначальним фактором до розвитку агропромислового комплексу й залучення іноземних інвестицій.

Необхідно забезпечити диференційований і виважений підхід до вибору форм зовнішньоекономічної інвестиційної діяльності, здійснення її реструктуризації та формування безпечного привабливого режиму і в першу чергу за рахунок створення спільних підприємств, а на цій юридичній базі спільних виробництв. При цьому необхідно зберегти ті ланки механізму, які забезпечують ефективну зовнішньоекономічну діяльність, наповнивши її новим змістом.

Аналіз світового досвіду стимулювання інвестицій засвідчив доцільність використання двох інструментів державного стимулювання інноваційного розвитку: пільгового фінансування і дофінансування

проектів коштами державних фінансово-кредитних установ та надання гарантій інвесторам. Постійний моніторинг інноваційних процесів та оперативне регулювання держави на особливості розвитку є єдиним з необхідних заходів реалізації проекту моделі інноваційного розвитку економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Не дивлячись на усі проблеми, з якими стикається інноваційна політика в аграрній сфері України, вона залишається найближчим пріоритетною галуззю, яку необхідно розвивати. Тому необхідно реалізувати такі підходи:

– сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіти, науки, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції;

– забезпечити організацію конкурентоспроможного виробництва аграрно-продовольчої продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах, зокрема здійсненню інвестицій у розвиток людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування;

– переорієнтувати інвестиції у розвиток галузей сільського господарства з порівняно високою інтенсивністю виробництва, що сьогодні потребують якнайшвидшого відродження на новій техніко-технологічній основі, забезпечують створення додаткових робочих місць на селі та виробництво імпортозамінних товарів;

– впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопального, що сприятиме випуску альтернативних видів екологічно чистого пального, утилізації надлишків виробленої сільськогосподарської продукції та проміжної продукції промислового виробництва, створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь В.П., Примак І.Д., Будьонний Ю.В., Танчик С.П. Землеробство : підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. / За ред. В.П. Гудзя. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 464 с.
2. Черевко Г.В. Державне регулювання економіки АПК : навч. посіб. / Черевко Г.В. – К. : Знання, 2006. – 339 с.
3. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30-37.
4. Попова О.В. Вопросы методологии управления инновационными процессами в АПК [Электронный ресурс] // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1. – Режим доступа : http://ball.osu.ru/umc/zj2007_1.php.
5. Бухвостов Ю.В. Детерминирующее воздействие инвестиций на формирование экономики инновационного типа (на примере аграрного сектора): [автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук] / Ю.В. Бухвостов. – Москва, 2009. – 26 с.
6. Долгоша Н.О. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 17-22.
7. Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.
8. Баран С.І. Методи підвищення ефективності інноваційної діяльності в аграрному секторі // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 135-140.

УДК 338.439.6

Тіхонова Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядаються питання, пов'язані з існуючими сьогодні загрозами забезпечення продовольчої безпеки держави, а також перспективи можливого вирішення проблем та підтримання розвитку в цій сфері. Особлива увага приділяється власному виробництву як чиннику забезпечення стабільного економічного розвитку та незалежності держави.

Ключові слова: забезпечення продовольчої безпеки, власне виробництво, рівні продовольчої безпеки, загрози продовольчої безпеки в умовах глобалізації.

Тихонова Н.А. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА: УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с существующими сегодня угрозами обеспечения продовольственной безопасности государства, а также перспективы возможного решения проблем и поддержки развития в этой сфере. Особое внимание уделяется собственному производству как фактору обеспечения стабильного экономического развития и независимости государства.

Ключевые слова: обеспечение продовольственной безопасности, собственное производство, уровни продовольственной безопасности, угрозы продовольственной безопасности в условиях глобализации.

Tikhonova N.O. FOOD SECURITY OF THE COUNTRY: THREATS AND PROSPECTS

The article deals with issues related to today's challenges of ensuring food security of the country and prospects of possible solutions and ways to support for development in this area. Special attention is paid to the own production, as a factor of ensuring of sustainable economic development and independence of the country.

Keywords: ensuring of food security, own production, levels of food security, food security threats in the context of globalization.

Постановка проблеми. Світ стає все менш передбачуваним і більш небезпечним. В умовах глобалізації ми стаємо все більш взаємозалежними, розширюються діапазони складних ризиків, у тому числі зміни клімату, деградації навколишнього середовища, зростання цін на харчові продукти та паливо, зростання чисельності населення і, як наслідок, поглиблення проблем, що стоять перед вразливими верствами населення. Якщо в найближчий час ми не намістимо шляхи адекватного реагування на нові загрози, то у майбутньому кожен з нас може стикнутися з проблемою голоду і злиднів.

Якщо розглядати продовольчу безпеку у загальному вигляді, то можна сказати, що це такий стан економіки держави, який незалежно від становища світових ринків дає можливість забезпечення країни продовольством у достатній кількості, а населення має можливість його придбати. Також слід зазначити, що продовольча безпека – це насамперед забезпечення певного вітчизняного рівня виробництва, який дає можливість перебувати у межах від підтримання критичного мінімуму до повного самозабезпечення. Тенденції, які сьогодні існують як всередині країни, так і зовні, несприятливо впливають на стан економіки в цілому та стан продовольчої безпеки зокрема, формуючи потенційні загрози. Причини такого становища знаходяться у тісному зв'язку цієї проблеми з політичними, демографічними, екологічними та іншими факторами. У такій ситуації власне виробництво та його подальший інноваційний розвиток грають вирішальну роль. Раціональне використання власного виробництва має більш стійкий, позитивний та тривалий ефект, ніж короткочасні, навіть дуже вигідні, контракти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальними питаннями продовольчої безпеки країни займалися і займаються сьогодні такі вчені: К. Стамуліс, Ж. Діуф, Ж. Ширан, П.Т. Саблук, В.Р. Андрійчук, Б.М. Данилишин, Т.Л. Мостенська, І.В. Федулова, В.І. Богачова, В.С. Балабанов, Л.В. Дейнеко,

О.І. Гойчук, С.М. Кваша, В.Г. Ткаченко, А.М. Че-чіль, В.В. Юрчишина та ін. Проте залишаються невирішеними питання забезпечення продовольчої безпеки країни в умовах виникнення нових загроз та глобалізації.

Постановка завдання. У цій статті пропонується глибоко вивчити загрози, які сьогодні існують для забезпечення продовольчої безпеки, та окреслити перспективи подальших дій у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою забезпечення продовольчої безпеки є гарантоване постачання перероблюючих підприємств сировиною і матеріалами, а населення, відповідно, – продовольством. Слід зазначити, що гарантоване – мається на увазі таке, що не залежить від впливу зовнішніх та внутрішніх несприятливих факторів. Сьогодні в Україні склалася прямо протилежна ситуація, коли негативний вплив внутрішніх та зовнішніх факторів формують потенційну загрозу продовольчій безпеці.

Для розуміння повноти проблеми розглянемо спроби та можливості її вирішення на різних рівнях забезпечення продовольчої безпеки.

На глобальному рівні проблеми продовольчої безпеки вирішують різні міжнародні організації та спеціалізовані органи (Комітет з продовольчої безпеки, ФАО, СОТ та ін.). Вони вивчають та аналізують ситуацію продовольчої забезпеченості в світі та роблять прогнози на майбутнє. Найважливішою їх функцією є сприяння економічній стабілізації держав з метою забезпечення необхідного рівня розвитку людства в цілому. Ними розробляються і реалізуються довгострокові програми та проекти, які сприяють нарощуванню продовольчих обсягів. Також до їх функцій належить створення запасів та організації допомоги державам у разі виникнення неочікуваних економічних та екологічних явищ. Усі ці питання розглядаються на різного роду самітах і конференціях, за результатами яких розробляються напрями дій на майбутнє.

У 1972 році у Стокгольмі був розроблений план вирішення продовольчої проблеми у світі, який передбачав, що до кінця XX сторіччя голод у більшості країн світу буде подолано за рахунок науково-технічного прогресу та впровадження його досягнень у сільському господарстві. Але такий підхід згодом було змінено у зв'язку з виникненням специфічних факторів, що не дозволяли вирішувати проблему від глобального впровадження змін у світі в цілому, і, як наслідок, їх вирішення на національних рівнях.

На нараді у 1994 році в Ріо-де-Жанейро її учасники визнали, що досягнення продовольчої безпеки в світі можливе лише за умови її досягнення на державних рівнях. Тобто кардинально змінили підхід до формування продовольчої безпеки. Також вони підкреслили, що у новому контексті проблемами забезпечення продовольчої безпеки мають займатися уряди країн за допомогою спеціальних програм.

Як стверджують фахівці ФАО, довгострокові прогнози невтішні і мають негативні тенденції. Світові потреби людства в продукції зростають швидше можливості її виробництва. Це пов'язано із зростанням чисельності населення приблизно на 1,4% на рік. У свою чергу продовольче виробництво показує темпи зростання на рівні 0,9% на рік. З огляду на такі тенденції, міжнародні фахівці стверджують що у 2030 році тільки ті країни, що мають високий рівень індустріального розвитку, можуть гарантувати своїм громадянам достатній рівень забезпечення продовольчої безпеки [1].

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що впровадження суттєвих змін у політиці нашої держави, спрямованих на розробку і негайне втілення в життя довгострокових планів розвитку власного виробництва, зможуть гарантувати країні досягнення достатнього рівня продовольчої безпеки.

Існування нового глобального середовища накладає значну відповідальність на учасників торгівлі. Міжрегіональний (міждержавний) рівень забезпечення продовольчої безпеки передбачає функціонування у цій сфері різноманітних міждержавних угод, в яких узгоджуються питання адекватної солідарної поведінки держав у різних галузях, зокрема: торгівлі, визначення параметрів якості, ціноутворення, сертифікації та стандартизації продукції та ін. Такі угоди мають ще одне важливе значення, дозволяючи країнам забезпечити безпеку і якість продуктів, що експортуються, а також забезпечити, щоб імпортовані продукти відповідали національним вимогам. Але сьогодні існує велика загроза можливості зміцнення адекватної поведінки різних гравців цього рівня із сфери комерційної взаємодії в політичну. Україна зіткнулася з проблемами, які лежать у межах від «великої стурбованості» до відвертої агресії та паплюження міжнародних норм та правил формування підґрунтя для забезпечення продовольчої безпеки. У таких умовах важко розраховувати на дружню підтримку і тому питання інноваційного розвитку власного виробництва знову виходить на перший план.

Ефективна система управління національною продовольчою безпекою має важливе значення для захисту здоров'я і безпеки вітчизняних споживачів. Національні стратегії у першу чергу мають орієнтуватися на сучасні тенденції, що формують розвиток системи продовольчої безпеки як в світі в цілому, так і в окремих державах. До таких тенденцій можна віднести:

- глобалізацію харчової промисловості, за рахунок якої посилюється конкуренція;

- пріоритетність формування світових ресурсів закріплюється за країнами, що орієнтовані на експорт;

- країни, які розвиваються або мають перехідну економіку, можуть стикнутися із загрозою стати країнами-імпортерами, у яких обмежена можливість закупівель;

- зростання впливу не економічних, а політичних мотивів на формування міжнародної торгівлі;

- збільшення ємності світового ринку одночасно з нестабільними тенденціями у виробництві, світовому імпорті та експорті;

- посилення взаємодії впливу факторів якості та доступності харчових продуктів;

- зміну споживацького попиту за рахунок зміни структури споживання, що у свою чергу базується на зміні якості харчових продуктів та суттєвому зростанні обсягів споживання;

- потреби людства в продукції зростають швидше можливості її виробництва.

На державному рівні визначається національний стан продовольчої безпеки. Держава формує виважену продовольчу політику та обов'язково створює належні умови її реалізації, насамперед за рахунок власного виробництва на основі сталого функціонування сільського господарства. Діяльність уряду і органів законодавчої влади спрямована на стабілізацію економічного розвитку, створення державних фондів і забезпечення стійкого балансу між попитом та пропозиціями на внутрішньому ринку продовольства.

На цьому рівні досягненню продовольчої безпеки передують процес вирішення пакету важливих завдань:

- створення стабільних економічних умов;
- проведення ефективної аграрної політики;
- забезпечення рівних можливостей для суб'єктів господарювання;

- проведення раціональної політики в галузі зайнятості населення;

- здійснення соціальної політики, спрямованої на знищення бідності і нерівності в частині доступності продовольства;

- досягнення стійкого, інтенсивного і різноманітного виробництва продовольства, та підвищення його ефективності;

- сприяння впровадженню передових технологій в області виробництва, переробки та зберігання сировини та продовольства;

- вдосконалення розміщення і спеціалізації сільського господарства, спрямованих на самозабезпечення регіонів сировиною і продовольством з урахуванням раціонального використання переваг міжнародного поділу праці;

- проведення активної зовнішньоекономічної діяльності, оптимізація експортно-імпоротної діяльності;

- інвестування аграрної сфери;
- вдосконалення механізму реагування на надзвичайні ситуації, що можуть відбутися на продовольчому ринку.

Держава, спираючись на згадані світові тенденції, рівень економіки та у відповідності до міжнародних норм та угод, має підходити до вирішення цих завдань переважно орієнтуючись на власне виробництво. Це не означає, що система замкнута, а лише підкреслює важливість і можливість виготовлення високоякісної, конкурентоспроможної, збалансованої та безпечної продукції із раціональним використанням високого власного потенціалу та ефективного розвитку зовнішньоторговельних зв'язків.

Суверенна, незалежна держава має вирішувати питання забезпечення продовольчої безпеки виходячи із власних можливостей і в першу чергу за рахунок власного виробництва. Самозабезпеченість продовольством стосується насамперед продуктів, що займають велику частку у споживанні населення, можуть легко транспортуватися та зберігатися, що зумовлює можливість створення запасів. Це найважливіша умова створення міцного економічного фундаменту суверенітету держави, яка при цьому не має на увазі ізолюваність держави, а навпаки, говорить про орієнтацію на розвиток експорту. Національна продовольча безпека базується насамперед на власному виробництві, але не виключає імпорту та експорту. Сьогодні у цьому напрямі теж існує ряд загроз. Так суттєвий вплив на експортний потенціал країни можуть мати:

- провідні країни-експортери, які домінують на ринках експорту сировини та продовольства;
- постійно зростаючі вимоги, що стосуються якості харчових продуктів;
- вдосконалення технологічних можливостей переробки, транспортування та зберігання продукції;
- низька стабільність виробництва;
- недостатній рівень інновацій галузі, її ефективність, а відповідно, і конкурентоспроможність.

Власний потенціал України дозволяє нам не тільки забезпечити високий рівень продовольчої безпеки країни, а і включати в себе великий експортний потенціал. Також слід зазначити, що, беручи до уваги відновлюваність продовольчих ресурсів та наявність можливості їх виготовлення, в подальшому можна розраховувати не тільки на вирішення проблеми продовольчої безпеки, а і на часткове вирішення проблеми поповнення енергетичних ресурсів за рахунок їх виготовлення із сільськогосподарської сировини (етанол, біодизель, біогаз). Це дає можливість стверджувати, що забезпечення продовольчої безпеки країни сприяє не тільки зростанню рівня добробуту її громадян, а і зміцнює енергетичну незалежність держави, а отже і незалежність в цілому.

Для попередження загроз продовольчої безпеки на рівні держави слід враховувати, що ситуація, яка сьогодні може вважатись прийнятною, надалі може оцінюватися як недостатня для забезпечення продовольчої безпеки. Причинами цього можуть стати:

- недостатній рівень своєчасного реагування аграрної науки на зміни клімату, дефіцит водних ресурсів, природні аномалії;
- несвоєчасне створення систем адаптації господарств до нових умов господарювання;
- низький інвестиційний рівень основного капіталу;
- недостатність інновацій як в галузях, так і на окремих підприємствах;
- недостатня підтримка аграрного сектору з боку держави у разі виникнення несприятливих природних умов;
- бідність населення сільських регіонів.

Розвиток національних систем забезпечення продовольчої безпеки ґрунтується на наукових принципах, які торкаються усіх галузей виробничого ланцюга. До них можна віднести такі принципи:

- принцип доступності передбачає доступ до продовольчих ресурсів усіх верств населення за рахунок наявного платоспроможного попиту;
- принцип якості передбачає забезпечення такої сукупності властивостей продукції, яку обумовлюють її придатність задовольнити певні потреби відповідно до призначення;

– принцип достатності передбачає можливість населення купувати на ринку чи виробляти в особистому господарстві життєво необхідні продовольчі товари в кількості та асортименті, що необхідні для задоволення людських фізіологічних потреб;

– принцип самозабезпеченості передбачає задоволення основної частини потреб у продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробництва, яке зумовлює незалежність держави від зовнішніх поставальників у задоволенні потреб населення;

– принцип збалансованості ґрунтується на тому, що їжа складається з різних харчових речовин: жирів, білків, вуглеводів, вітамінів, жирних кислот, мінеральних солей, мікроелементів, які мають надходити до організму у певних кількостях у певний час;

– принцип екологічності, згідно з яким все повинно бути підпорядковано принципу мінімального навантаження на екологію і максимальної «природності» як самого продукту, так і виробництва харчових продуктів (рис. 1). [2, с. 46]

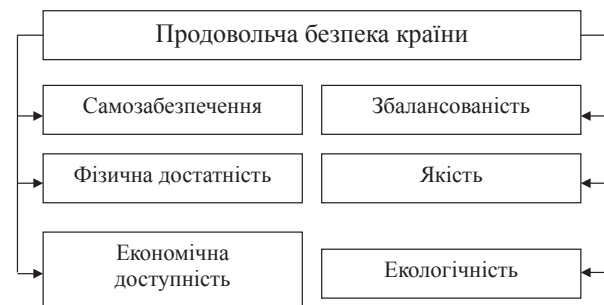


Рис. 1. Основні принципи забезпечення продовольчої безпеки країни [2, с. 45]

Ці керівні принципи мають бути покладені в основу створення стратегій зміцнення системи управління охороною здоров'я населення, запобігання шахрайству та обману, уникненню фальсифікації і сприяння торгівлі. Вони дозволять владі обрати варіанти, що більше за все підходять для їх впровадження з точки зору законодавства, інфраструктури і механізмів правозастосування.

Цільовими користувачами цих принципів є національні органи, пов'язані з забезпеченням продовольчої безпеки та якості в інтересах суспільної охорони здоров'я і захисту споживачів.

Ці керівні принципи будуть також надавати допомогу ряду інших зацікавлених сторін, включаючи групи споживачів, промисловості та торгові організації, фермерські групи і будь-які інші групи або асоціації, які впливають на національну політику в цій галузі.

Місцевий рівень забезпечення продовольчої безпеки мають здійснювати обласні, муніципальні, районні суб'єкти територіального управління у вигляді забезпечення населення продуктами, здійснення заходів контролю їх якості та створення умов населенню для отримання доходів. Нарощування потенціалу місцевих органів влади та більш активної участі громадських лідерів у вирішенні проблеми збільшує ймовірність того, що будуть враховуватися саме місцеві потреби. Всі зусилля повинні бути спрямовані на зростання добробуту громадян, їх організацій та спиратися на розробку досконалих стратегій виживання регіонів.

Продовольча безпека на рівні груп населення забезпечується соціальними групами, які створюють умови отримання доходів, необхідних для науково

обґрунтованого споживання різних видів продуктів. На сімейному рівні домашні господарства виступають в якості суб'єкта забезпечення продовольчої безпеки. Їх функція полягає в організації збалансованого харчування за рахунок придбання продуктів та їх використання. Забезпечення підтримки найбільш уразливих верств населення має вирішальне значення для зосередження зусиль в області розвитку держави в цілому. Тільки 20% людей у світі сьогодні мають доступ до соціального захисту. Виробничі системи соціального захисту є економічно ефективним способом досягнення довгострокових рішень у розв'язанні проблеми забезпечення продовольчої безпеки і підвищення гнучкості в галузі управління ризиками. Ефективне управління ризиками вимагає інтеграції суб'єктів усіх рівнів, посиленого моніторингу та аналізу в процесі прийняття рішень.

Усі вище перелічені рівні продовольчої безпеки мають взаємну залежність і щільний взаємний зв'язок. Вирішення продовольчої проблеми полягає в узгодженості дій усіх суб'єктів усіх рівнів. Спільні зусилля простих громадян, їх громад та урядів повинні призвести до зростання стійкості потенціалу забезпечення продовольчої безпеки. Стійкість загального потенціалу зміцнює потенціал вразливих домогосподарств і громад для адаптування у мінливих обставинах, дає їм можливість виживати у все більш складних умовах ризику і впоратися з потрясіннями, які вони не в змозі попередити. Зусилля з надання допомоги вразливим верствам населення мають бути розроблені за допомогою спільних зусиль громад та урядів країн. Створення збалансованого механізму забезпечення продовольчої безпеки виходить за межі можливостей будь-якої однієї установи. Це має бути лише спільна робота суб'єктів всіх рівнів. Жоден із суб'єктів сам по собі не може підвищити стійкість системи, але кожен може зробити свій внесок у підвищення стійкості в цілому. Такий підхід

торкається домашніх господарств, органів місцевих, національних та регіональних рівнів, допомагаючи забезпечити, синергетичну дію. Це дозволяє краще та швидше реагувати на потрясіння та має суттєвий економічний ефект. Такі заходи повинні бути науково обґрунтованими і зосередитися на довгострокових результатах.

Для забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів потрібно суворо оцінити можливий вплив середньо- і довгострокових заходів планування у сфері забезпечення продовольчої безпеки. Основи планування повинні поєднувати негайну потребу в допомозі з довгостроковими цілями розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи безліч завдань, що визначають проблему продовольства, а також складність їх вирішення, можна зробити висновок про те, що продовольча безпека країни забезпечується сукупністю економічних та соціальних умов, пов'язаних як з розвитком сільськогосподарства, всього агропромислового комплексу, так і з загальним станом національної і світової економіки.

Побудова стійкої системи забезпечення продовольчої безпеки є складним і динамічним процесом. Він вимагає концентрації ресурсів для вирішення фундаментальних проблем, що стоять як перед громадянами, так і перед державою в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декларация Всемирного Саммита по продовольственной безопасности [Електронний ресурс]: Всемирный саммит по продовольственной безопасности Рим, 16-18 ноября 2009 года / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций. – Режим доступа : <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/Meeting/018/k6050r.pdf>.
2. Продовольча безпека: сутність, стан та особливості забезпечення : монографія / керівник авт. кол. проф. І.В. Федупова. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 468 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334

Акулов М.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Хмельницького національного університету

Литвинюк П.В.
студент
Вінницького фінансово-економічного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

Обґрунтовано кластер-логістичний підхід до аналізу трансформаційних процесів мезоекономічного простору. Досліджено процеси трансформації логістичної діяльності під впливом інформатизації суспільства та домінування кластер-логістичного ринку споживача. Запропонована концептуальна модель аналізу організаційних форм кластерної логістики.

Ключові слова: кластер, логістика, модель, трансформаційні процеси, кластер-логістична система.

Акулов М.Г., Литвинюк П.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

Обоснован кластер-логистический подход к анализу трансформационных процессов мезоэкономического пространства. Исследованы процессы трансформации логистической деятельности под влиянием информатизации общества и доминирования кластер-логистического рынка потребителя. Предложена концептуальная модель анализа организационных форм кластерной логистики.

Ключевые слова: кластер, логистика, модель, трансформационные процессы, кластер-логистическая система.

Akulov M.G., Litvinuk P.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION OF LOGISTICS CLUSTERS

Reasonably cluster logistic approach to the analysis of transformation processes mesoeconomic space. To investigate the processes of transformation of logistics activities under the influence of informatization of society and the dominance of the cluster and logistics market consumer. The proposed conceptual model analysis of the organizational forms of the logistics cluster.

Keywords: cluster, logistics, model, transformation processes, cluster logistics system.

Постановка проблеми. Сучасні форми організації інтегрованих корпоративних логістичних систем повинні розглядатися симбіотично з розвитком економічних відносин і еволюцією логістики. У даний час цілісного розгляду процесу трансформації логістики в сучасних умовах поки не запропоновано. Недостатньо опрацьованими залишаються питання мережевої організації логістики, проблеми формування логістичних кластерів, напрями розвитку системних форм логістики, що не дозволяє учасникам ринкових відносин обґрунтовано вибирати стратегію розвитку.

Відсутній також єдиний підхід серед наукової громадськості до вирішення низки принципових теоретичних питань, що стосуються застосовуваної термінології, наукової класифікації форм і різновидів логістичної мережевої кластерної взаємодії, що ускладнює організацію логістичної діяльності на сучасному етапі розвитку економічних відносин. Актуальність роботи визначається необхідністю: узагальнення, розвитку теоретичних положень сучасної логістики та їх інтерпретації; встановлення факторів, що впливають на розвиток логістики з урахуванням проявів сутнісних рис сучасної економіки; визначення ступеня їх впливу на логістичну концепцію і дослідження організаційних форм логістики, а також послідовного опису процесу їх формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток логістичних систем розглядається в теоретичних і емпіричних працях таких економістів-дослідників, як В.Г. Ларіонов, Л.Б. Міротін, Д.Т. Новіков, В.І. Сергєєв, К. Імаї, Х. Ітамі, М. Кастельст, К. Кук,

Р. Майлз, Ч. Сноу, Г. Тореллі, Р. Емірсон, що провели концептуалізацію мережевої форми організації економічних систем у контексті проблем стратегії бізнесу. Розгляд теорії формування кластер-логістичних систем відзначається в роботах Д.А. Іванова, Л.А. Мяснікової, І.Е. Ташбаєва, Д.В. Чорного, А.Б. Чубукова, С.А. Уварова та ін.

Дослідження сутності та теоретичних аспектів формування економічних кластерів проводилося зарубіжними авторами Е. Дахменом, Е. Лімер, М. Портером, Я. Суомінен, М. Тодаро, І. Толенадо, М. Фельдманом, П. Фішером, Д. Якобсоном, А. Янгом.

Обумовлюючи значущість фундаментальних теоретичних і емпіричних наукових досліджень, слід відзначити відсутність комплексного розгляду проблем організації логістичної діяльності в умовах трансформації сформованої системи відносин в економіку з ринковими пріоритетами споживача, з формуванням глобального інформаційно-телекомунікаційного середовища та інтеграції економічних процесів.

Мета статті – розвиток методології трансформації форм організації кластерної логістики в сучасних умовах, визначення методичних підходів до процесу їх створення.

Виклад основного матеріалу. Період розвитку економіки, наділений зазначеними особливостями, у даний час іменується різними поняттями залежно від того, яка властивість цієї нової економічної системи розглядається більш глибоко: інформаційна економіка (information economy), мережева економі-

ка (network economy), інтернет-економіка (Internet economy), економіка знань (cognitive economy), нова економіка (new economy). Множинність властивостей сучасної економіки дає підставу представити їх у певній послідовності і співвідпорядкованості у зв'язку з тим, що поява зазначених категорій пов'язана з тією чи іншою домінуючою силою, що впливає на розвиток економічної системи в конкретний момент часу. Ілюстрацією цієї взаємодієпорядкованості і послідовності може служити графічна модель (рис. 1).

У науковій літературі приділяється достатньо уваги перспективам розвитку логістики та факторів, що сприяють її розвитку. На наш погляд, сучасний набір факторів, що визначають тенденції і напрями розвитку логістики в умовах неоекономіки, змінився з точки зору пріоритетності та надання впливу кожного з них, зокрема за рахунок укрупнення масштабів ведення бізнесу, викликаних процесами глобалізації.

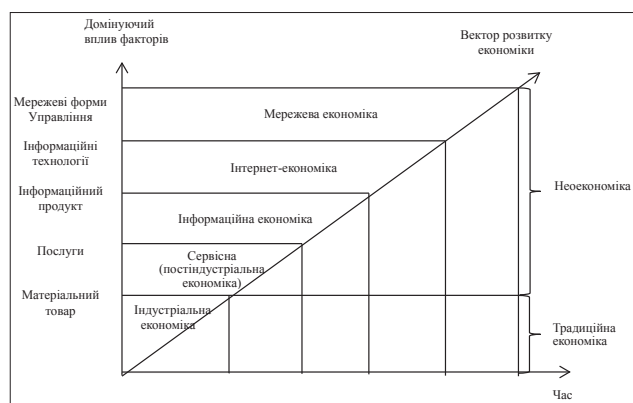


Рис. 1. Форми прояву сучасної економіки

Спостерігається трансформація логістичної діяльності під впливом інформатизації суспільства та домінування ринку споживача. Однак, розглядаючи розвиток логістики як методології управління поточними процесами в складних господарських системах, слід здійснити конкретизацію факторів, що визначають вплив на концептуальні положення сучасної логістики, і виділити з них такі, які здійснюють вплив на логістичний інструментарій. Виділення факторів, що впливають на інструментарій логістики, необхідно у зв'язку з тим, що розвиток сучасної логістики пов'язують саме з системними вдосконаленнями інструментарію руху матеріальних та інформаційних потоків для поліпшення якості логістичних діяльності та зменшення логістичних витрат.

Групування факторів, що обумовлюють розвиток і трансформацію логістики, представлено на рисунку 2.

Логістична концепція з урахуванням змін, викликаних процесами глобалізації, вимагає встановлення нових партнерських відносин із споживачами (клієнтами) та постачальниками, постійної готовності до впровадження технічних та організаційних інновацій, а також переходу на користь комплексних рішень логістичних проблем. Спеціалізація виробництва призводить до підвищення

функціональності логістики на основі аутсорсингу, який передбачає відмову від власного бізнес-процесу і придбання послуг з реалізації цього бізнес-процесу у сторонньої професійної організації.

Віртуалізація економіки базується на законі економії часу, постулатами якого виступають ліквідація непотрібних витрат часу та їх мінімізація. Дотримання даного закону в логістиці забезпечується за рахунок активного застосування інформаційно-комунікаційних технологій, основою яких є Інтернет, що дозволяє використовувати електронну комерцію і абстрагуватися від просторового параметра угоди, фіксуючого місцезнаходження замовника і постачальника в момент її укладення, допомагає сконцентруватися на тимчасовому параметрі її виконання.

Серед факторів, що визначають напрям розвитку логістичного інструментарію, основними є такі: інформатизація суспільства, глокалізація економіки, індивідуалізація пропозиції, підвищення вимог до екологічної складової діяльності ринкових суб'єктів, інноваційність економіки. Виділені чинники визначають методи і засоби, що застосовуються для досягнення цілей і завдань логістики.

Еволюційний розвиток логістичних систем потребує концептуалізації різних форм організації логістичної активності. Особливої актуальності набувають питання трансформації традиційних логістичних систем і утворення сукупного національного продукту в рамках теорії та методології організації логістичної діяльності. Принципово новим підходом є організація логістичної діяльності у формах кластеризації економіки. У науковій літературі загальноприйнятої методології дослідження організаційних форм логістики не існує. Має місце фрагментарний розгляд окремих складових логістичних функцій, операцій, процесів у рамках застосовуваної організаційної форми управління логістичною діяльністю. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне обґрунтувати методологічну базу вивчення організаційних форм, що дозволяє структурувати зазначений процес і систематизувати необхідні дані для всебічного опису об'єкта дослідження. Основні положення пропонованої концептуальної моделі аналізу організаційних форм кластерної логістики включають у себе такі моменти:

1) об'єкт повинен бути представлений на трьох рівнях узагальнення: як ціле, що характеризується найбільш загальними показниками; як структура, що характеризується показниками стану елементів (або суб'єктів) та їх зв'язків; як окремий елемент (або суб'єкт);

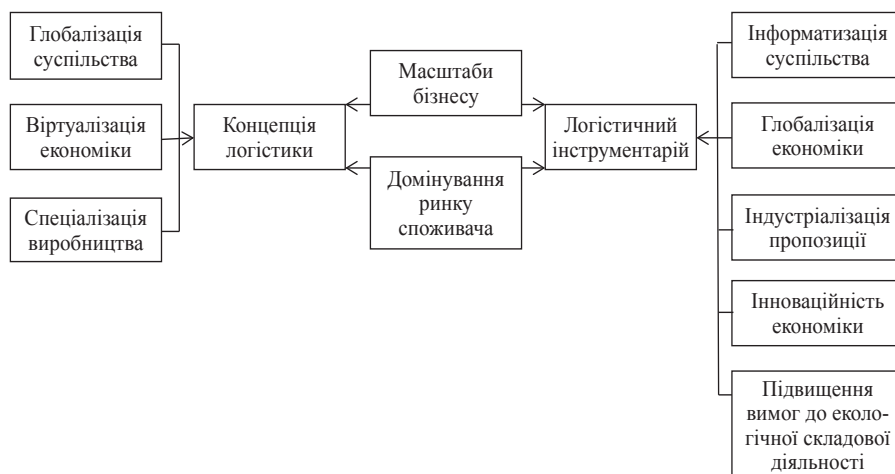


Рис. 2. Групування основних факторів розвитку логістики

2) у багаторівневому описі повинні бути дотримані такі принципи: класифікації, інформативного єдності, узгодженості критеріїв. Дотримання цих принципів є основою відбору показників;

3) базовим науковим підходом, застосовуваним до вивчення даних форм, є системний підхід;

4) при дослідженні організаційних форм необхідно інтегрувати три групи методів: методи, що засновані на використанні знань і інтуїції фахівців; методи формального моделювання досліджуваних процесів; комплексні методи;

5) вивчення має включати в себе, по-перше, об'єктну декомпозицію конкретної організаційної форми; по-друге, аналіз чинників, що впливають на результати логістичних зусиль структурних елементів конкретної організаційної форми в комплексі із зовнішніми умовами їх функціонування.

У результаті можна виділити три контури в пропонуваній моделі:

- перший контур характеризує діяльність окремої компанії з точки зору логістичних активностей (ядро кластера);

- другий і третій контури дозволяють провести маркетингову оцінку. Другий контур включає в себе близьке оточення (мікросередовище, або середовище прямого впливу) організаційної форми, яке формує п'ять основних субелементів (споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, логістичні інфраструктурні елементи – склад, транспорт тощо);

- у третій контур включено далеке оточення (макросередовище, або середовище непрямого впливу), що являє сукупність факторів, до яких традиційно відносять економічний, політико-правовий, соціально-демографічний, технологічний, екологічний. У даний контур входять два субелементи: регіональне і національне макросередовище [2].

Концептуальні засади функціонування і розвитку логістичних кластерів мають походження із теорії кластерів. У літературі економічного спрямування логістичний кластер визначають як складову частину – зазвичай інфраструктурну – економічного кластера або його підсистему, інтерпретуючи його як кластер, що формується на перетині основних матеріальних потоків і об'єднує профільні логістичні об'єкти, а також як вид економічного кластера [3]. З цієї точки зору спектр завдань такої логістичної структури зводиться до забезпечення наскрізного ходу потоків процесів між товаровиробником і кінцевим споживачем з включенням в інтегровані ланцюги постачання сполучених продуктів за спорідненими і близькими видами економічної діяльності. Іншими словами, в наукових дослідженнях логістичний кластер розглядається в додатку до конкретного виду економічної діяльності [2], при цьому підкреслюється той факт, що логістичний кластер надає кінцевому споживачеві логістичні послуги, отже, по суті він також може виступати як кластер послуг.

Аналізуючи існуючу практику і теоретико-методологічний заділ в області логістичних кластерів, слід зазначити, що більшість дослідників співставляють поняття логістичного кластера із поняттям транспортно-логістичного кластера. У такому ключі логістичний кластер розкривають через рух транспортно-матеріальних потоків і процеси його забезпечення, що, безперечно, є звуженим поняттям. Також логістичний кластер трактують як географічно сконцентрований набір пов'язаних з логістикою видів діяльності або як географічні агломерації логістичної активності [3]. З нашої точки зору логістичний кластер – особливо організована інтегрована логістична система,

що складається з сконцентрованої на деякій території групи взаємозалежних організацій (компаній, корпорацій, університетів, банків тощо), які взаємодіють один одного і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і групи в цілому, спрямована на організаційно-структурне і організаційно-аналітичне вдосконалення (оптимізацію) поточкових процесів і поточкових функцій будь-якого змісту (логістичної активності) у відтворювальному циклі.

Логістичні кластери проявляють ті ж властивості, що промислові кластери. Вважається, що джерела конкурентних переваг кластера обумовлені мережевою природою кластерних взаємин, наявністю синергетичних ефектів, локалізацією та агломерацією підприємств у рамках певного регіону, географічної близькості суб'єктів, єдиним інституціональним середовищем, інноваційною активністю логістичних організацій, мінімізацією трансакційних витрат, підвищеною спеціалізацією і концентрацією логістичної діяльності, наявністю одночасних відносин конкуренції і кооперації, присутністю і перерозподілом наявних знань та інформації, наявністю загальної та спеціалізованої високорозвинутої інфраструктури, організаційною ефективністю кластера.

Однак логістичні кластери мають деякі характеристики, які роблять їх унікальними з точки зору формування кластерів та їх внеску в економічне зростання. Переваги логістичного кластера можна розглядати у двох площинах двох категорій: операційні переваги – пов'язані з транспортуванням, і суспільно-ціннісні переваги, пов'язані зі спільним використанням ресурсів і активів учасників кластерного утворення. Обидві категорії переваг значно збільшуються за рахунок взаємного посилення за допомогою механізму зворотного зв'язку, генеруючи і формуючи своєрідну логістичну ренту. Логістична рента являє собою свого роду ефект від наскрізної логістичної оптимізації, максимум якої досягається за оптимізації якості відносин і взаємодії між елементами кластерної логістичної системи. Цьому також сприяє концентрація матеріальних потоків і їх переробки, акумулювання сукупного капіталу території і зростання доданої вартості. Чим вище глибина переробки матеріального потоку і рівень сукупного капіталу, тим більш розгалуженою і складною стає ланцюжок доданої вартості, перетворюючи таку логістичну систему в мережну форму організації.

Це означає, що кластер, у тому числі і логістичний, є симбіозом інтеграційних і квазіінтегруючих процесів у рамках сталого функціонування системи пов'язаних і споріднених галузей. Процес і умови формування та функціонування логістичного кластера (кластерної логістичної системи) представлені на рисунку 3.

Згідно із зазначеною моделлю, спочатку створюються і отримують розвиток кластероутворюючі і кластеропідтримуючі процеси. Далі відбувається процес формування логістичного кластера. У таких логістичних системах представлені елементи, різноякісні за своєю природою, що мають декілька вузлів управління де застосовується складна система поєднання інтересів суб'єктів зв'язку. У цьому разі логістичні кластери можна розглядати з позиції об'єктної та процедурної декомпозиції логістичної мережі з урахуванням принципу «потрійної спіралі» (взаємодія бізнесу, держави і науки) як сукупність певних структур. У цьому разі логістичний кластер крім структурних одиниць логістичної системи (мережа, канал, ланцюг) та ключових бізнес-процесів (логістичний процес, функція, операція) доповнюється елементами архітектури економічних кластерів.

Модель кластерної архітектури є стратегією розвитку, в якій відображена не тільки первісна конфігурація, сформована навколо нових ключових технологій і компетенцій, а й конкретна система перспективних виробничо-економічних відносин підприємств з науково-освітніми організаціями, державними структурами та логістичними організаціями. В основі моделі закладено чотири «обов'язкові» структури: об'єктна, процедурна, середовищна і проєктна, а також три основні блоки інструментів національної політики регулювання, що охоплюють весь спектр універсальних і територіально орієнтованих видів політики.

Кожна структура виконує власні економічні функції, які закріплюються у вигляді елементів системи, що формується, зв'язків і відносин між ними, умов для їх взаємодії, організаційних заходів та управлінських впливів, які здійснюють організацію кластерного розвитку. Блоки політик регулювання відображають економічну доктрину *laissez-faire*, але з поправкою на приватно-державне партнерство і активний діалог приватного бізнесу і влади.

Ключовою економічною функцією об'єктів є організація діяльності логістичного кластера, формування його критичної маси, а також створення ефекту різноманітності. Це значить, що до складу кластера включаються підприємства, організації, установи освіти, бізнес асоціації та інші комерційні та некомерційні структури, у тому числі і громадські, які виконують не тільки конкретні логістичні функції, але і соціально-економічні. Ключова економічна функція такого середовища – контрактація, обмін між компонентами і підсистемами кластера, створення умов для трансакцій. Структура середовища визначає його якість, де працює об'єктна структура, і необхідні інституційні умови для розвитку кластера. Важливою є гармонізація діяльності і стану всіх економічних підсистем логістичної системи з точки зору внутрішньої узгодженості змісту. Процедурна структура визначає необхідні для формування та розвитку кластера бізнес-процеси, формує карту ключових економічних і логістичних процесів.

Ключова економічна функція проєктів – інноваційна трансформація і «енергетичне» підживлення логістичного кластера та його елементів. Проєктна структура управляє подіями і характеризується комплексом заходів, які визначають динаміку і зміни всіх попередніх структур.

У силу цього комплексна функція логістичного кластера включає в себе організаційні, контрактаційні, гармонізаційні і трансформаційно-інноваційні компоненти, які визначають зміст кластера і його розвиток.

Дані компоненти ув'язані з просторовими видами політики. Просторово сліпі види політики експліцитно не розробляються з урахуванням просторового аспекту, але впливають на розвиток регіонів (регіонів розташування логістичних кластерів), причому по-різному. Сюди входять такі види політики, які задіяні у системі оподаткування, у грошово-кре-

дитній політиці, у галузі управління нерухомістю, освітою, охороною здоров'я тощо. Просторово прив'язані види політики використовуються як узагальнюючі, спрямовані на розвиток комунікацій та сфери взаємодій між різними географічно віддаленими точками регіону. Сфокусовані види політики просторово націлені і зорієнтовані на конкретний об'єкт, включаючи регулятивні індивідуальні методи впливу на суб'єкти господарювання.

Після розробки кластерної архітектури визначається конкретний склад учасників кластера та їх взаємозв'язку. Зазвичай це здійснюється за допомогою складання кластерних схем. Основні (ядро кластера) і другорядні види економічної діяльності (обслуговуючі та допоміжні), суміжні та споріднені (доповнюючі), кодифікуються відповідно до загального класифікатора за видом економічної діяльності. Структура логістичного кластера утворюється організаціями та підприємствами, пов'язаними єдиними матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками. Логістичний кластер включає [1]:

- ринкові суб'єкти, що формують, перетворюють і поглинають матеріальні потоки (виробники, споживачі, посередники);
- транспортні компанії, що представляють наземний, водний, повітряний види транспорту;
- експедиторські компанії, включаючи експедиторів-кур'єрів, експедиторів-агентів (брокерів), операторів змішаного перевезення вантажів, лінійні картелі;
- складські комплекси, розподільчі центри та термінали;
- інституційні органи (Міністерство транспорту, Міністерство фінансів, Комітет митного контролю, служби санітарно-епідеміологічного та ветеринарного контролю тощо);
- допоміжні компанії (фінансові установи та організації, страхові компанії, дослідницькі організації, навчальні центри підготовки і перепідготовки персоналу, консалтингові та аналітичні організації, маркетингові структури);

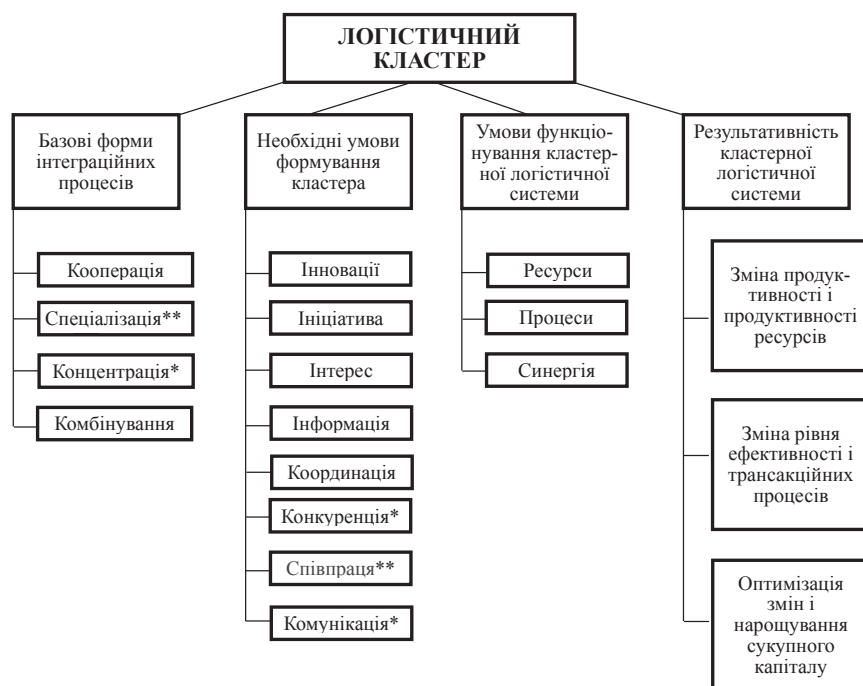


Рис. 3. Модель формування та функціонування логістичного кластера

– організації, які надають супутні послуги (обслуговування та ремонт транспорту, дорожньо-будівельні компанії, сервісні організації).

У цілому логістичні кластери схожі з економічними кластерами, об'єднуючи риси логістичних систем і економічних кластерів, підпорядковуючись загальним принципам функціонування і розвитку складних організаційних систем. У силу цього логістичний кластер являє собою організовану особливим чином логістичну систему – концентрацію логістичної активності, яку виявляють групи фірм і організацій, спрямованих на організаційно-структурне і організаційно-аналітичне вдосконалення (оптимізацію) потокових процесів і потокових функцій будь-якого змісту в відтворювальному (логістичному) циклі. Метою формування та функціонування логістичного кластера є генерація і використання стійких та унікальних комбінацій конкурентних переваг на певній території за допомогою спільних дій кластерних підсистем, спрямованих на створення єдиного простору доданої вартості.

Висновки. Головною особливістю логістичної кластерної форми є трансформація відносин і перенесення акценту на взаємодію (трансакційність) між її учасниками від точки виникнення потокових процесів і функцій до точки прикладання, переходу та припинення існування їх первісної форми і змісту в рамках повного логістичного циклу. Поряд з цим можна говорити про комплексність логістичної послуги як про продукт кластерної інтеграції, створення логістичної ренти кластерної структури та організаційно-специфічних активів як основних рис логістичних кластерів. Їх існування сприяє підвищенню логістичного та конкурентного потенціалу організацій кластера і території в цілому, створенню ресурсної і процедурної синергії логістичної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулов М.Г. Кластерні трансформації мезологістичних систем : колективна монографія // Акулов М.Г., Євась Т.В., Помірча О.М., Юрчишена Л. – Вінниця : Нілан-ЛТД, 2013. – 440 с.
2. Гурч Л. Современное состояние логистики в Украине и кадровые проблемы // Персонал. – 2003. – № 4-5. – С. 94-100.
3. Евтодьева Т.Е. Характерные особенности организационных форм логистики в условиях неэкономии [Текст] / Т.Е. Евтодьева. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. – 168 с.
4. Евтодьева Т.Е. Кластер как фактор развития региона [Текст] / Т.Е. Евтодьева // Вопросы теории и практики формирования факторов развития предприятий, комплексов, регионов : кол. моногр. / под общ. ред. В.В. Бондаренко. – Пенза : РИО ПГСХА, 2011. – 212 с.
5. Меньшенина И.Г. Кластерообразование в региональной экономике : монография / И.Г. Меньшенина, Л.М. Капустина ; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
6. Негода А.В. Рынок логистики в Украине: тенденции и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elib.bsu>.
7. Sheffi, Y. Logistics cluster: delivering value and driving growth / Y. Sheffi. – MIT Press, 2012. – 368 p.

УДК 338.439.4:635.1/8

Запара Л.А.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Самілик Т.М.

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

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА

У статті розглянуто сучасний стан розвитку галузі овочівництва; порівняно її обсяги виробництва та споживання з іншими країнами; визначені основні проблеми, що впливають на втрати овочевої продукції, її якість, рівномірне постачання населенню протягом року, показники ефективності виробництва. Обґрунтовано пропозицію щодо поширення розвитку кооперації. Доведено необхідність розвитку виробництва екологічно чистої продукції галузі овочівництва.

Ключові слова: овочівництво, виробництво та споживання, втрати продукції, збереження продукції, якість продукції, органічна продукція.

Запара Л.А., Самылик Т.Н. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОВОЩЕВОДСТВА

В статье рассмотрено современное состояние развития отрасли овощеводства; сопоставлены ее объемы производства и потребления с другими странами; определены основные проблемы, которые влияют на потери овощной продукции, ее качество, равномерное снабжение населения на протяжении года, показатели эффективности производства. Обосновано предложение относительно развития кооперации. Доведено необходимость развития производства экологически чистой продукции отрасли овощеводства.

Ключевые слова: овощеводство, производство и потребление, потери продукции, сохранения продукции, качество продукции, органическая продукция.

Zapara L.A., Samylik T.N. STATE, PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY OF VEGETABLE-GROWING

The of article reviews the current state of the field of vegetable-growing; her production and consumption volumes are compared to other countries; certain basic problems, that influence on the losses of vegetable products, her quality, even supply to the population for a year, indexes of efficiency of production. Suggestion is reasonable in relation to distribution of development of cooperation. The necessity of development of production ecologically of clean products of industry of vegetable-growing is well-proven.

Keywords: vegetable-growing, production and consumption, loss of production, storage products, product quality, organic products.

Постановка проблеми. Галузь овочівництва є складовою частиною загальнонаціонального продовольчого комплексу, який формує продовольчу безпеку України. Сприятливі ґрунтово-кліматичні умови та зростання попиту на овочеву продукцію – основні чинники розширення виробництва в досліджуваній галузі. Проте певне коло проблем негативно впливає на якість продукції, її збереження, розмір втрат, рівномірне забезпечення населення овочевою продукцією протягом року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на важливу роль галузі овочівництва як однієї із складових формування продовольчої безпеки її дослідженню присвячено багато наукових праць таких фахівців, як В.М. Андрусяк, В.В. Писаренко, В.І. Пастухов, П.О. Сухий, В.В. Хореба, Л.М. Хомічак, Н.Г. Царук [6; 10; 11; 12] та інші. Проте, не дивлячись на досить ґрунтовні дослідження науковців з даної проблематики, в їх роботах недостатньо приділено уваги якості та збереженню продукції.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану галузі овочівництва, вивчення основних її проблем та визначення основних напрямів подальшого її розвитку як однієї із складових частин продовольчої безпеки.

Виклад основного матеріалу. Першочерговим завданням кожної країни є забезпечення населення у достатній кількості високоякісними харчовими продуктами. Це відноситься і до галузі овочівництва, яка в Україні в останні роки набуває все більшого розвитку. Багаті на вітаміни, клітковину та мінеральні речовини овочі відіграють важливу роль у харчовому балансі людини, тим самим забезпечуючи повноцінний розвиток організму.

Сьогодні Україна входить у першу сімку світових лідерів за валовим виробництвом овочевої продукції (табл. 1), а у розрахунку на душу населення займає дев'яте місце у світі.

Світовим лідером виробництва овочів впродовж багатьох років є Китай. У 2012 році його частка у світовому виробництві складала 52,1% (576,7 млн т). На другому місці США – 3,2% (35,9), на третьому Росія – 1,46% (16,1). Частка України становить 1,0%. Найменший обсяг виробництва овочевої продукції з 25 досліджених країн у Фінляндії – 0,02% або 0,2 млн т.

Світова урожайність овочевих та баштанних культур станом на 2012 рік становила 193,1 ц/га (табл. 2). На відміну від обсягів виробництва, тут перші три місця посідають Нідерланди (577,2 ц/га),

Таблиця 1

Виробництво овочів і баштанних культур у порівнянні з іншими країнами, млн т

		1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012
	Весь світ	4611,8	564,6	745,6	882,5	1012,9	965,7	1087,6	1106,1
1	Китай	128,3	202,7	328,8	435,0	522,7	473,1	561,7	576,7
2	США	31,3	35,0	38,4	36,9	37,3	35,3	34,7	35,9
3	Російська Федерація	...	11,8	13,0	16,1	14,8	13,2	16,3	16,1
4	Італія	14,1	13,8	16,4	16,0	14,5	13,5	13,3	12,3
5	Іспанія	11,5	10,3	12,1	12,6	13,5	12,7	12,4	12,5
6	Бразилія	5,6	6,7	7,5	9,0	11,1	10,0	11,6	11,1
7	Україна	7,5	6,4	6,2	7,6	9,0	8,9	10,6	10,8
8	Польща	5,7	6,0	5,9	5,3	5,8	5,2	5,8	5,7
9	Франція	7,5	8,3	9,0	8,6	5,3	5,0	5,8	5,6
10	Нідерланди	3,5	3,7	3,6	3,8	4,6	4,6	5,0	4,7
11	Казахстан	...	0,9	2,0	2,9	3,3	3,7	4,1	4,7
	...								
25	Фінляндія	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2
	Україна до всього світу, %	1,6	1,1	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0

Джерело: [9, с. 389]

Таблиця 2

Урожайність овочів і баштанних культур, ц/га

		1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012
	Весь світ	148,5	154,4	165,9	169,3	190,1	183,3	191,8	193,1
1	Нідерланди	531,3	516,3	496,2	522,7	479,8	472,9	578,8	577,2
2	Австрія	296,6	325,4	383,9	398,4	387,8	414,0	436,4	411,6
3	Іспанія	229,5	262,2	311,6	337,9	378,6	372,3	368,6	392,9
4	Греція	272,4	310,7	296,1	290,2	313,4	287,3	334,1	339,1
5	Німеччина	224,5	266,5	302,1	323,2	325,4	310,5	331,7	343,7
6	США	234,8	251,5	269,6	281,5	317,4	314,1	322,1	325,4
7	Польща	225,1	221,2	230,4	239,6	273,0	253,3	313,5	312,4
...									
14	Китай	177,1	187,6	188,5	193,2	229,9	224,8	231,4	233,5
...									
22	Україна	133,5	110,3	102,8	147,9	166,8	161,4	180,3	185,4
23	Болгарія	160,0	117,8	91,5	104,6	165,5	167,7	166,5	173,5
24	Румунія	94,5	120,1	109,1	134,4	146,6	147,5	158,6	136,3
25	Швеція	153,9	174,4	183,8	171,8	156,0	134,4	154,9	170,0

Джерело: [9, с. 390]

Австрія (411,6 ц/га) та Іспанія (392,9 ц/га). Китай знаходиться на чотирнадцятому місці (233,5 ц/га), а Україна посідає двадцять друге місце з урожайністю овочевих культур на рівні 185,4 ц/га, що нижче від світового середнього рівня на 7,7 ц/га.

Найбільшу питому вагу в структурі виробництва овочевих культур в Україні займають господарства населення – 88,3% (табл. 3). На долю сільськогосподарських підприємств припадає лише 11,7%.

Відповідна тенденція переміщення виробництва овочевих культур з сільськогосподарських підприємств у господарства населення чітко прослідковується з 1995 року і при незначних коливаннях має тенденцію до збільшення, що негативно відображається на якості продукції, її збереженні, розмірі втрат, рівномірному забезпеченні населення овочевою продукцією, розмірі імпортованої продукції.

Загальний обсяг виробництва овочевих культур за останні три роки є рекордним для України, починаю-

чи з 1940 року. Обсяги виробництва майже досягли рівня 10 000 тис. т, а в 2012 році навіть перевищили його (табл. 4), що відбулося за рахунок підвищення урожайності овочевих культур відкритого ґрунту в 1,3 рази та збільшення посівних площ закритого ґрунту в 2,3 рази у порівнянні з 1990 роком.

Найбільше овочевої продукції виробляють Херсонська, Харківська, Дніпропетровська, Полтавська та Київська області.

На сучасному етапі розвитку овочевого ринку спостерігається стійка тенденція до зростання попиту на продукцію як з боку населення (у свіжому вигляді), так і з боку переробних підприємств. Так, тільки за останні три роки фактичний обсяг споживання овочів перевищив рекомендовану норму на 1 особу (161 кг на рік) на 1,4%, склавши в 2013 році 163,3 кг (табл. 5).

Останнє пояснюється зміною потреб та цінностей споживачів, а також їх бажанням вести здоровий спосіб життя й, відповідно, споживати більше ово-

Таблиця 3

Виробництво овочевих культур за категоріями господарств, тис. т

	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Сільськогосподарські підприємства									
Всього	4872,1	1607,1	986,3	780,7	1120,1	964,6	1540,5	1433,9	1158,7
у % до загального обсягу	73,1	27,3	16,9	10,7	13,4	11,9	15,7	14,3	11,7
Господарства населення									
Всього	1794,3	4272,7	4835,0	6514,3	7220,9	7157,8	8292,4	8582,8	8713,9
у % до загального обсягу	26,9	72,9	83,1	89,3	86,6	88,1	84,3	85,7	88,3

Джерело: [9, с. 89]

Таблиця 4

Виробництво овочевих культур в Україні

	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий збір, тис. т									
Овочі – всього	6666,4	5879,8	5821,3	7295,0	8341,0	8122,4	9832,9	10016,7	9872,6
у т.ч. відкритого ґрунту	6416,1	5607,4	5584,5	7018,5	7967,0	7746,5	9434,9	9592,1	9321,3
закритого ґрунту	250,3	272,4	236,8	276,5	374,0	375,9	398,0	424,6	551,3
Урожайність, ц/га									
Овочі – всього	149,0	120,2	112,3	157,1	182,8	173,6	195,0	199,2	199,9
у т.ч. відкритого ґрунту	144,2	115,4	108,2	152,0	175,7	166,6	188,3	192,0	190,7
закритого ґрунту	1155,0	771,4	935,4	1036,3	1291,0	1308,5	1256,3	1277,4	1110,4
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га									
Овочі – всього	447,2	489,3	518,6	464,4	456,4	467,8	504,1	502,8	493,8
у т.ч. відкритого ґрунту	445,0	485,7	516,0	461,8	453,5	464,9	501,0	499,5	488,8
закритого ґрунту, тис. м ²	21671,9	35301,6	25310,4	26686,3	28973,7	28730,8	31679,4	33228,9	49652,0

Джерело: [9, с. 93-94]

Таблиця 5

Виробництво та споживання овочів і баштанних на 1 особу за рік, кг

	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво на 1 особу									
Україна	128	114	118	155	181	177	215	220	217
Споживання на 1 особу									
Україна	102,5	96,7	101,7	120,2	137,1	143,5	162,8	163,4	163,3
1 Миколаївська	123,1	112,0	106,5	122,4	137,7	148,3	195,8	196,6	201,9
....									
Дніпропетровська	110,3	144,2	111,1	139,2	148,9	153,7	165,0	167,5	165,5
....									
25. Івано-Франківська	93,0	60,4	72,3	83,7	92,9	100,2	117,5	123,4	124,6

Джерело: [9, с. 88, с. 345]

чів, а також збільшенням інвестицій у харчову промисловість, зокрема у переробку овочів [6, с. 39-42].

Незважаючи на позитивну динаміку виробництва овочевої продукції за останні три роки, перед овочівництвом стоїть велика низка невирішених проблем.

Проведені дослідження балансу виробництва, споживання, використання та реалізації овочів в Україні (табл. 6; рис. 1) свідчать, що 68% виробленої продукції належить до фонду споживання. При цьому загальнорічні втрати продукції в межах держави майже у 3,2 рази перевищують її експорт.

Українські виробники щорічно втрачають значну частину вирощених овочів через брак спеціалізованих сховищ. Тому багато хто з виробників розпродав свій урожай ще восени, коли овочів багато і коштують вони дешево. Дрібні оптовики можуть зберігати великі партії овочів максимум до грудня. А тому все це відображається як на показниках ефективності виробництва продукції, які з року в рік є досить не стабільними (табл. 7), так і на нерівномірному забезпеченні населення овочевою продукцією протягом року (у серпні-вересні до споживача надходить 75%, а у грудні – лише 2,9% річної кількості овочів) [11; 6, с. 39-42].

Серед основних способів зберігання овочевої продукції є зберігання за знижених температур у

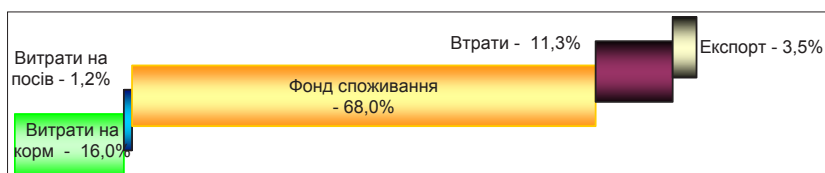


Рис. 1. Структура витрат овочів і баштанних продовольчих культур у 2013 році

камерах з регульованим газовим середовищем та ультранизким вмістом кисню РГС/ULO, замороження, сушіння тощо.

На жаль, Україна лише на 28,8% забезпечена сховищами. У загальному обсязі розподіл забезпеченості сховищами різного типу наведено на рисунку 2 [11].

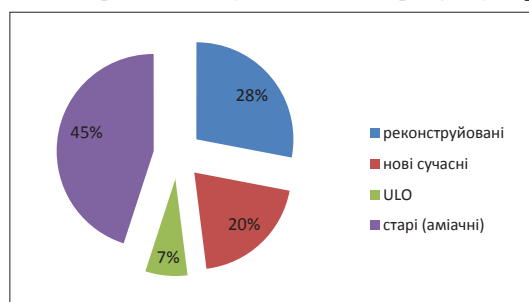


Рис. 2. Розподіл сховищ овочевої продукції

Таблиця 6

Баланс овочів і баштанних продовольчих культур (включаючи консервовану та сушену продукцію у перерахунку на свіжу) (за календарний рік; тисяч тонн)

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво	6195	7606	8976	8873	10562	10815	10668
Зміна запасів на кінець року	201	196	534	-22	514	458	-13
Імпорт	29	100	232	311	285	213	237
Всього ресурсів	6023	7510	8674	9206	10333	10570	10918
Експорт	30	150	347	335	303	346	379
Витрачено на корм	728	1214	1262	1337	1473	1568	1747
Витрачено на посів	86	90	108	118	126	127	130
Втрати	177	393	645	835	991	1077	1231
Фонд споживання	5002	5663	6312	6581	7440	7452	7431
у розрахунку на 1 особу, кг	101,7	120,2	137,1	143,5	162,8	163,4	163,3

Джерело: [1, с. 38]

Таблиця 7

Економічна ефективність виробництва овочів

	2011	2012	2013	2013 у % до 2011	2013 у % до 2012
Виробнича собівартість 1 ц овочів – всього, грн	148,84	162,61	188,40	126,58	115,86
у т.ч. овочів відкритого ґрунту	81,17	79,18	90,44	111,42	114,22
овочів закритого ґрунту	616,39	758,08	763,27	123,83	100,68
Повна собівартість 1 ц овочів – всього, грн	203,56	212,97	239,64	117,72	112,52
у т.ч. овочів відкритого ґрунту	98,45	88,34	107,96	109,66	122,21
овочів закритого ґрунту	723,53	896,11	900,96	124,52	100,54
Середня ціна реалізації 1 ц овочів – всього, грн	220,75	207,77	251,46	113,91	121,03
у т.ч. овочів відкритого ґрунту	108,16	82,36	115,52	106,80	140,26
овочів закритого ґрунту	777,74	895,13	934,18	120,11	104,36
Рівень рентабельності – всього, %	8,4	-2,4	4,9	-3,50 в.п.	7,30 в.п.
у т.ч. овочів відкритого ґрунту	9,9	-6,8	7,0	-2,90 в.п.	13,80 в.п.
овочів закритого ґрунту	7,5	-0,1	3,7	-3,80 в.п.	3,80 в.п.

Джерело: [5, с. 15, 19]

Уряд вже третій рік поспіль підтримує будівництво сучасних сховищ для зберігання овочевої продукції. У ближчій перспективі планується ввести в експлуатацію нові потужності на півмільйона тонн. Проте й цього недостатньо. Сховища потрібно зробити максимально доступними передусім для одноосібників. Тому держава спільно із сільгоспвиробниками та місцевими органами влади повинна визначити, де потрібно створювати такі сховища [4].

Доцільним в цьому питанні є й розвиток кооперації. Так, у США і країнах ЄС кооперативи, що спеціалізуються на збуті свіжих овочів, як правило, у своїй структурі мають власні сховища, установки для попереднього охолодження продукції, а також пакувальні підприємства. З метою гарантованого забезпечення збуту своєї продукції більшістю кооперативів була організована власна торгова мережа.

Кооперативи США реалізують від загальних обсягів до 20% як свіжих, так і перероблених овочів. У Франції через кооперативи реалізується 30% овочів, у Голландії – 80%, Німеччині – 44%, Великобританії – 17%, в Італії – 10% [12, с. 3-7].

Взагалі, у розвинених країнах більше половини загального споживання складають перероблені овочі.

А відтак, керівникам фермерських господарств, приватних малих підприємств доцільно кооперуватися між собою для створення спільних овочесховищ та переробних цехів з метою значного скорочення втрат овочевої продукції та доведення її до споживача у рівномірному обсязі протягом року.

Характерною особливістю ринку овочів є й недостатньо висока їх якість. За результатами досліджень, яке проводила редакція журналу «Агросвіт України», з усіх вирощених в Україні томатів тільки 3% можна віднести до групи їстівних, а 97% – умовно їстівні, з яких 25% знаходяться дуже близько до групи отруйних. А це означає, що кожен спожитий нами кілограм умовно їстівних томатів скорочує наше життя. Це не в меншій мірі стосується і інших овочевих культур. Саме тому українці живуть на 12-18 років менше, ніж населення високорозвинених країн світу [2, с. 11-12].

Різноманітні рухи за збереження життя на планеті, за здоровий спосіб життя і здорове харчування намагаються щодалі більше обертів у Європі та всьому світі. Україна не є винятком. Рішення українців про перехід на органічні продукти харчування викликає не сучасним станом якості продукції та розумінням переваг органічних продуктів перед неорганічними. Основними споживачами органічних продуктів харчування є освічені люди, молоді сім'ї з дітьми, жителі міст. Близько 60% українців готові перейти на споживання органічних продуктів харчування. Проте низькі матеріальні можливості населення платити більше за якісніші продукти призводять до скорочення цих відсотків. Так, українці готові перейти на споживання органічних продуктів харчування, якщо їх вартість не буде перевищувати вартості стандартних продуктів на 10-25%; якщо ж їх вартість буде вище на 25-40%, то кількість потенційних споживачів знизиться до 47% [8].

На сучасному етапі ринок органічних продуктів харчування в Україні знаходиться у зародковому стані, незважаючи на те, що перші згадки про перехід господарств на вирощування органічних продуктів можна знайти ще у кінці 1990-х років. Головною причиною такого становища є зниження врожайності овочевих культур і, як результат, здороження вартості овочів, що відповідно відіб'ється на прибутках господарства. Адже сьогодні лише невелика частка

українських споживачів готова викласти більше коштів за кілограм екологічно чистої продукції.

Проте як попит породжує пропозицію, так і пропозиція породжує попит. Лише потрібна реклама, щодо здорового способу життя та здорового харчування, яка надасть можливості чіткого розуміння переваг органічних продуктів. Прикладом може виступати рекламна кампанія, яку проводила компанія «Рійк Цваан» щодо властивостей салату. За допомогою цієї кампанії у мережі супермаркетів «Фоззі» ще в 2010 році продавалося 200 кг салату на день, у 2011 році споживачі закуповували вже 2000 кг на день, а у 2012 році продаж досяг 2200 кг на день [7, с. 122-124].

До того ж збільшення пропозиції на ринку органічно чистих овочів призведе до зниження ціни на них.

Зміна потреб населення, обсяги виробництва та норми споживання овочевої продукції тісно пов'язані між собою. Навіть сьогодні прослідковується чітка залежність – при збільшенні виробництва овочевої продукції обсяги її споживання на одну особу збільшуються. У той же час збільшується питома вага населення, яка свідомо переходить на споживання тільки екологічно чистих овочів як таких, що мають досить високий відсоток вмісту необхідних для організму людини мінеральних речовин, ферментів, фітонцидів та інших важливих мікроелементів. І навіть при здорожчанні даної продукції на 30-40% вони готові її купувати.

А відтак, на сучасному етапі головним завданням підприємств, що спеціалізуються або планують спеціалізуватися на виробництві органічно чистих овочів, є пошук або розробка нових технологій виробництва екологічно чистої продукції, поширення пропаганди здорового харчування та знаходження відповідних споживачів. Це можуть бути як ресторани, санаторії, лікарні, так і підприємства переробної промисловості.

Для значного скорочення втрат вирощеної продукції та зниження ціни на неї, керівникам аграрних підприємств пропонується укладати договори з фізичними або юридичними особами на вирощування і прямиї поставки відповідної продукції.

Доречним буде відмітити, що аналіз європейського ринку органічної продукції показує переважання попиту над пропозицією. Така ситуація є вигідною для України, тому що підкріплює її позиції у ролі експортера органічної продукції в країнах Європи [3, с. 119-126].

Висновки. Таким чином, аналіз сучасного стану галузі овочівництва довів, що останнім часом в Україні намітилася позитивна тенденція щодо збільшення як обсягів виробництва овочевої продукції, так і норм її споживання на одну особу, що дозволяє Україні входити у першу сімку світових лідерів за валовим виробництвом овочевої продукції, а у розрахунку на душу населення займати дев'яте місце у світі. Проте перед овочівництвом стоїть велика низка невирішених проблем. Через брак спеціалізованих сховищ українські виробники щорічно втрачають значну частину вирощених овочів і, як результат, це відображається на нерівномірному забезпеченні населення овочевою продукцією протягом року та показниках ефективності. Навіть обсяги будівництва овочесховищ за підтримки уряду не можуть у повній мірі задовольнити потребу в них.

А відтак, керівникам фермерських господарств, приватних малих підприємств доцільно кооперуватися між собою для створення спільних овочесховищ та

переробних цехів з метою значного скорочення втрат овочевої продукції та доведення її до споживача у рівномірному обсязі протягом року.

Недостатньо висока якість овочевої продукції впливає на зміну потреб населення, а саме бажання значної частки населення переходити на вживання екологічно чистої продукції. Але ринок органічних продуктів харчування в Україні сьогодні знаходиться у зародковому стані. Причинами такого становища, з одного боку, є зниження врожайності овочевих культур і, як результат, здороження вартості овочів, що відповідно відіб'ється на прибутках господарства, з іншого – низькі матеріальні можливості населення платити більше за якісніші продукти призводять до значного скорочення частки відповідних українських споживачів. Проте переважання попиту над пропозицією на європейському ринку органічної продукції є вигідним для України, оскільки така ситуація дозволяє українським виробникам виступати у ролі експортера органічної продукції в країнах Європи із вищими цінами, ніж в Україні.

А відтак, розвиток ринку органічно чистої продукції як для українських споживачів, так і з метою її експорту є досить перспективним напрямом розвитку овочевої галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2013 р. : [статистичний збірник] / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Держстат України, 2014. – 56 с.
2. Біліневич Я. Технологія вирощування органічних (екологічно чистих) томатів [Текст] / Я. Біліневич // Агросвіт України, 2011. – № 1. – С. 11-12.
3. Левкіна Р.В. Проблемні аспекти участі підприємств-виробників овочів на органічному ринку [Текст] / Р.В. Левкіна // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 7. – С. 119-126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnau_ekon_2013_7_20.pdf.
4. Маслак О. Тенденції овочевого ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/2010-06-11-12-52-32/1879-2013-11-13-11-31-35.html>.
5. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 р. [статистичний бюлетень] / відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Держстат України, 2014. – 84 с.
6. Писаренко В.В. Перспективи розвитку галузі овочівництва [Текст] / В.В. Писаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 39-42.
7. Руженкова О. Салатні обрії «Рійк Цваану» [Текст] / О. Руженкова // Плантатор. – 2012. – Листопад. – С. 122-124.
8. Сідлак Н.А. Перспективи розвитку органічного овочівництва в Україні [Текст] / Н.А. Сідлак, Т.О. Чайка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2013_12_2/349.pdf.
9. Сільське господарство України : [статистичний збірник] / за ред. М.С. Власенка. – К. : Держстат України, 2014. – 399 с.
10. Сухий П.А. Сучасний стан і перспективи розвитку овочівництва в Україні [Текст] / П.А. Сухий, М.Д. Заячук // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Географічні науки. – 2012. – Т. 25(64), № 3. – С. 38-48.
11. Хареба В.В. Інноваційні технології зберігання та переробки овочевої продукції [Текст] / В.В. Хареба, Л.М. Хомчік, І.В. Кузнецова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/.../11hvv.pdf>.
12. Царук Н.Г. Напрями формування системи управління ринком продукції овочівництва [Текст] / Н.Г. Царук // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3/1. – С. 3-7.

УДК 330.1

Заровна К.М.
аспірант

Київського національного торговельно-економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджується сутність поняття «фактор», що дає змогу вивчити ступінь його доцільності й важливості у дослідженні управління економічною стійкістю підприємств торгівлі. Також виділяються базові ознаки поняття «фактор». Здійснюється систематизація факторів, що впливають на економічну стійкість підприємств торгівлі.

Ключові слова: економічна стійкість, фактор, вплив, підприємство.

Заровная Е.Н. ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследуется сущность понятия «фактор», что позволяет изучить степень его целесообразности и важности в исследовании управления экономической устойчивостью предприятий торговли. Также выделяются базовые признаки понятия «фактор». Осуществляется систематизация факторов, влияющих на экономическую устойчивость предприятий торговли.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, фактор, влияние, предприятие.

Zarovna K.M. IDENTIFYING THE FACTORS THAT INSURING THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF ENTERPRISE

The article explores the essence of the concept of «factor» that allows us to explore the extent of its usefulness and importance in the study of management by economic sustainability of ritale. Also highlighted the basic features of the concept of «factor». Carried systematization of factors affecting the economic stability of sale.

Keywords: economic sustainability, factor, impact, enterprise.

Постановка проблеми. Дослідження механізму управління економічною стійкістю підприємств торгівлі буде неповним без визначення та систематизації факторів, що на нього впливають. Визначення факторів дасть змогу вчасно знівельовувати негативні та вдало й ефективно використовувати позитивні впливи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика стійкості та факторів, що на неї впливають, останнім часом активно вивчається в економічній науці. Питанням вивчення сутності поняття «економічна стійкість» присвячується досить багато праць вітчизняних вчених, а саме таких, як Р.В. Фещур,

Х.С. Баранівська, О.В. Сергєєва, Т.І. Поверляк та ін., багато в чому їх погляди співпадають, в дечому різняться, адже для України така проблематика є досить новою. Ми поділяємо інтерес до даного поняття та робимо свій внесок у його дослідження.

Мета статті. Основною метою даної статті є визначення та систематизація факторів, що чинять вплив на управління економічною стійкістю підприємства, дослідження його сутності та основних характеристик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фактор як поняття є безумовною складовою будь-якого наукового дослідження. По своїй сутності саме поняття «фактор» – це умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чинник [1, с. 1314].

Фактор (от лат. factor – делающий, производящий) – существенное обстоятельство в каком-либо явлении, процессе; исходная составляющая чего-либо [2, с. 882].

Фактор – источник воздействия на систему, отражающегося на значении переменных модели этой системы [3].

В економіці «фактор», звичайно ж, першочергово розглядався як явище, що впливає на виробництво. Підтвердженням цьому є таке його визначення: фактор – істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності [4].

Отже, можемо зробити висновок, що фактор може бути суттєвою обставиною якогось економічного процесу чи вихідною складовою такого процесу чи явища.

На наш погляд, характерною базовою ознакою факторів є те, що вони, безумовно, чинять вплив, а «вплив» – це дія, яку певна особа чи предмет або явище виявляє стосовно іншої особи чи предмета [1, с. 160].

Також зазначимо, що фактори є динамічними у часі й просторі, тісно взаємодіють. Досягнення високого рівня економічної стійкості потребує якнайповнішого і комплексного моніторингу та використання всіх можливостей чи адаптування до загроз, що виникають при дії факторів.

Для характеристики кількісного чи якісного аспекту фактора використовують один (або декілька) параметрів, що має переважно кількісне вираження в натуральній чи умовно-натуральній формі. Кількісне вираження кожного фактора і є параметром. Фактори оцінюють за різними параметрами залежно від конкретних умов і поставлених завдань.

Для характеристики впливу фактора завжди використовувалися конкретні показники, наприклад вплив, що чинить ринок, розподіляють на фактор попиту, фактор пропозиції, фактор часу тощо [4]. Тобто, по суті, кількісним вираженням фактора буде обсяг пропозиції та попиту та період, протягом якого триматиметься на ринку такий рівень. Якісними показниками будуть коефіцієнти взаємозалежності та зв'язку різних показників. На рівні підприємства це показники, що характеризуватимуть вплив внутрішніх факторів, зокрема стан основних фондів можуть бути коефіцієнти зношення, придатності, оновлення тощо.

Отже, у нашому дослідженні фактор розглядатиметься як чинник зовнішнього чи внутрішнього характеру, що має вплив на діяльність підприємства та може змінити економічні результати його діяльності.

Таке визначення дає нам змогу в майбутніх дослідженнях виділяти не тільки внутрішні фактори (що стосуються операційного процесу підприємства) та фактори фінансового характеру, а й, скажімо, політичні й екологічні, які також можуть вплинути на фінансові результати діяльності підприємства торгівлі.

Для оцінки впливу факторів на економічну стійкість підприємства необхідно усвідомлювати, що фактори можуть стримувати або посилювати один одного, мати короткотерміновий або довгостроковий характер, загальний або локальний вплив тощо. Саме тому й було проведено таку класифікацію [5, с. 56-59; 6, с. 89-91, 7].

Проведене дослідження щодо визначення процесів та явищ, які чинять вплив на процес та результати діяльності підприємства, дозволило нам виділити фактори за такими класифікаційними ознаками:

1. *Залежно від локації (середовища походження) впливу:*

- ендогенні (внутрішні);
- екзогенні (зовнішні).

Вплив факторів на економічну стійкість залежать від того, на який за розміром сегмент вони розповсюджуються, а це залежить від того, звідки діється такий вплив. Впливи фактора можуть бути локальними (охоплюють тільки діяльність підприємства, його структурних підрозділів, операцій) та широко розповсюдженими (не мають кордонів і можуть стосуватися галузі економіки та економіки країни чи світу). Прикладом останніх є економічні кризи, рішення влади щодо умов функціонування підприємств, податкова система країни. Отже, за такими критеріями ми виділили ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні) фактори. **Ендогенні** створюються внутрішнім середовищем і виникають як наслідок взаємоузгодженості усіх складових, що забезпечують економічну стійкість підприємства, тобто структурних підрозділів, якості взаємодій між ними та дій персоналу. **Екзогенні** ініціюються зовнішнім середовищем функціонування підприємства, без участі і mimo волі суб'єкта господарювання.

Виділення ендогенних та екзогенних факторів є первинним у всіх наукових дослідженнях різних наук, тобто така класифікація є первинною, решта факторів виділяються в їх межах та відносно них. Серед небезпечних впливів зовнішнього середовища можуть бути такі, що спричиняють економічну неспроможність та фінансову неплатоспроможність підприємства.

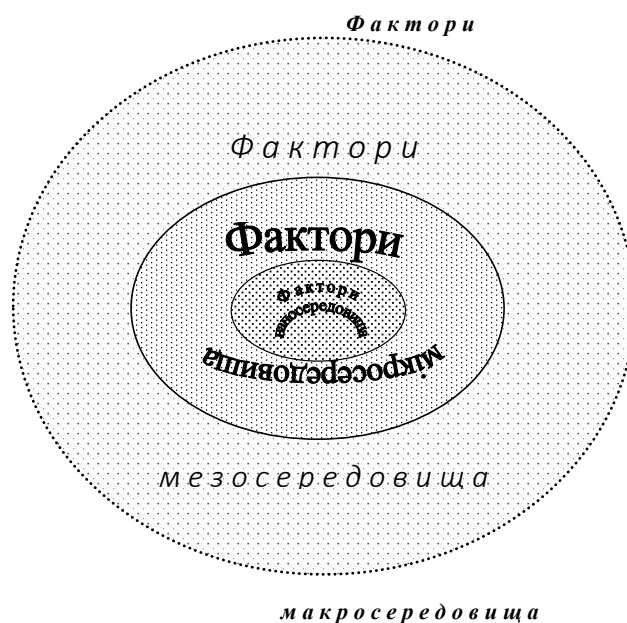


Рис. 1. Розподіл внутрішніх та зовнішніх факторів

Перш за все це економічні (підвищення цін, загальний спад виробництва, криза неплатежів, банкрутство дебіторів), політичні (нестабільність суспільства, недосконалість нормативної бази у сфері господарського права, в тому числі і оподаткування, умови експорту та імпорту), а також рівень розвитку науки і техніки (старіння технології, недостатність капітальних вкладень у наукомістке виробництво, незадовільний хід конверсій).

Ці ж чинники будуть мати позитивний характер (тобто адекватна база оподаткування, платоспроможність дебіторів, достатній рівень застосування нових технологій, вигідні умови імпорту й експорту, привабливий та стабільний політичний клімат, привабливі умови галузі), будуть чинити, навпаки, регенеруючий, прогресивно-стимулюючий вплив на підприємство, а отже, буде змога досягати економічної стійкості.

Також негативні впливи ззовні можуть бути знівельовані внутрішніми факторами, адже стійке економічне становище підприємства є результатом вдало побудованого управління всіма виробничими і господарськими чинниками, які визначають результати діяльності підприємства. Такі внутрішні чинники впливають на становище активів та їх оборотність, склад і співвідношення фінансових ресурсів [8], міцність корпоративних зв'язків та заохочення колективу. Якщо ж таке управління не буде здійснено, то навіть за умови дії сприятливих зовнішніх чинників економічну стійкість не буде досягнуто. У цьому й проявляється сама суть управління економічною стійкістю, повинна бути дотримана взаємоузгодженість і збалансованість всіх умов, у яких підприємству доводиться вести свою господарську діяльність.

На основі динаміки зовнішніх факторів визначаються сильні і слабкі сторони стану підприємства та його економічної стійкості, розробляються превентивні міри щодо його розвитку й приймаються адекватні управлінські рішення.

2. Залежно від рівня управління (масштаб охоплення) (рис. 1):

- макрорівня (загальні);
- мезорівня (спільні);
- мікрорівня (індивідуальні);
- нанорівня (специфічні, локальні).

У цілому, як було сказано вище, фактори, що впливають на рівень економічної стійкості, слід розділяти на дві основні групи – внутрішні та зовнішні по відношенню до підприємства. Та серед них нами було виділено ще чотири групи факторів.

Фактори макрорівня, тобто це зовнішні фактори, що стосуються не лише підприємства, а й усієї економічної системи, в якій воно функціонує. Такі фактори є загальноекономічними і можуть стосуватися як країни, так і світу в цілому. Прикладом таких чинників є спад чи підвищення національного доходу, збільшення інфляції, зміна рівня доходу громадян чи рівня безробіття, стан податкової системи, політична атмосфера, демографічні тенденції, стихійні лиха та інші надзвичайні ситуації.

Фактори мезорівня також є зовнішніми, їх проявами є вплив на стійкість підприємства залежно від стану ринку та галузі, у якій діє підприємство. Наприклад, стан конкуренції в торгівлі, прояви монополізму, збільшення чи зменшення попиту на товари, які пропонують суб'єкти господарювання, спеціальні законодавчі умови функціонування для підприємств галузі торгівлі, стан податкового навантаження на суб'єкти господарювання в торгівлі, стан валютного ринку.

Фактори мікрорівня є внутрішніми та стосуються конкретних господарських рішень прийнятих

підприємством. Згідно із принципами управління економічною стійкістю підприємства, на неї чинить вплив як рішення щодо конкретного виду діяльності, так і якість взаємозв'язків та взаємоузгодженості між усіма ними. Тобто фактори мікрорівня безпосередньо залежать від діяльності підприємства і включають у себе такі групи, як:

– **операційні** (в торгівлі це перш за все асортимент продукції, рівень і стан усіх видів запасів, структура поточних витрат, рівень використання основних доходів, асортимент продукції та дуже важливий на сьогодні чинник для підприємств торгівлі – стан маркетингової системи підприємства);

– **інвестиційні** (розподіл інвестиційних ресурсів та інвестиційна привабливість об'єктів чи програм, досягнення запланованих обсягів прибутку по проектам, інвестиційний менеджмент);

– **фінансові** (структура активів, їх ліквідність, часка позикового капіталу, вартість капіталу, рівень фінансових ризиків, стан дебіторської заборгованості тощо).

Фактори нанорівня є внутрішніми специфічними факторами, оскільки стосуються конкретного процесу чи особи. В основному це спонтанні випадки, що можуть вплинути на діяльність підприємства (хвороба відповідального працівника, несправність конкретного обладнання, псування продукту, невчасна поставка тощо).

3. За характером (суттєвістю) впливу:

- безпосередні (прямого впливу);
- опосередковані (непрямого впливу).

Безпосередні фактори прямо впливають на рівень економічної стійкості підприємства. **Опосередковані** не чинять прямого впливу, але теж частково мають відношення до стану та рівня економічної стійкості підприємства, можуть виникати як наслідок дії безпосередніх (прямих) чинників.

Щодо зовнішніх та внутрішніх факторів слід визначити, що всі **внутрішні фактори завжди чинять прямий вплив** на діяльність підприємства (сюди входять усі згадані вище внутрішні фактори, конкретизуючи які можна виділити операційну, інвестиційну, інноваційну, маркетингову, корпоративну та інші види діяльності, також це сам стиль та якість керівництва від рішень на рівні підприємства до відношення між підлеглим й керівником);

Зовнішніми факторами прямого впливу для підприємства будуть такі, що стосуються конкретного підприємства, тобто налагодження інфраструктури поряд з ним, надійність постачальників та партнерів (що дасть можливість швидко і якісно доставити товари та змінити контрагента (постачальника)), спеціальні умови ведення торговельної діяльності в країні (правові, екологічні, санітарні норми, вимоги щодо відкриття бізнесу в торгівлі), стан конкурентного ринку у сфері торгівлі та споживчого попиту в ній.

Зовнішніми факторами непрямого впливу є такі фактори, що мають відношення до підприємств торгівлі, але прямо їх не стосуються, наприклад зміни у фінансовій політиці держави, корупційні схеми в торгівлі, підтримка торговельної діяльності з боку держави, тобто конкретні державні програми щодо розвитку торгівлі та спрощення започаткування діяльності в ній, умови міжнародних поставок, стимулювання державою внутрішнього споживання.

4. Залежно від періоду впливу:

- постійні (перманентні);
- тимчасові.

За часом впливу на економічну стійкість підприємства розрізняють **постійний** вплив, який супрово-

джуватиме суб'єкт господарювання протягом всього терміну його життєвого циклу чи у довгостроковому періоді (ринки збуту, НПА щодо ведення діяльності) і **тимчасовий**, що впливає на нього протягом незначного періоду чи одноразово (тимчасові рішення держави щодо ведення діяльності, умови одноразового контракту чи угоди, зміна місця ведення торговельної діяльності). До факторів тимчасового впливу слід також віднести спонтанні, різкі зміни, тобто для них характерною буде неочікуваність виникнення.

5. Залежно від природи (джерела) впливу:

- об'єктивні;
- суб'єктивні.

Об'єктивні фактори заздалегідь є зовнішніми та обумовлені процесами, що об'єктивно виникли й розвиваються та мають місце бути чи обставинами деякої непереборної сили (наприклад, стихійні лиха, рішення держави, ситуація з конкурентами та партнерами, економічне зростання чи спад в країні, попит на товари). Суб'єктивні фактори перш за все стосуються внутрішньої стійкості та створюються свідомо, цілеспрямовано особою чи групи осіб виходячи із власних та економічних інтересів (рішення керівництва, дії персоналу, контрагентів).

6. Залежно від ефекту впливу:

- Позитивні;
- Негативні.

Такі фактори виділяються за результатами дії їхнього впливу на економічну стійкість. Фактори, що впливають позитивно, за принципом динамізму будуть мати стабілізуючий вплив на рівень економічної стійкості, а негативні, навпаки, – дестабілізуючий. Отже, при дії негативного фактора на економічну стійкість підприємства торгівлі, йому потрібно протидіяти, знівелювати чи, за неможливості інших дій, пристосовуватися, що дасть змогу зберегти існуючий рівень економічної стійкості. При дії позитивних факторів часто не враховують їх можливий примножуючий ефект, тому менеджери повинні здійснювати якісний моніторинг усіх впливів і використовувати всі можливості для підвищення рівня економічної стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Всі вищезазначені фактори слід розглядати як складові оточення та внутрішнього стану системи підприємства, тому між ними, безумовно, можливо прослідити взаємозв'язок, взаємообумовленість та вплив один на одного, тобто зміна одного фактора спричинює зміну іншого. Ступінь впливу факторів на економічну стійкість підприємства торгівлі залежатиме від спроможності врахувати та прийняти чи захиститись від об'єктивної сили його дії. У цьому проявляється сама сутність поняття «економічна стійкість підприємства».

Звичайно, до вищевказаного переліку факторів слід додати ще деякі чинники, що сприяють забезпеченню економічної стійкості підприємства. У першу чергу слід виділити фактори, що враховують життєвий цикл підприємства, а також галузеву прина-

лежність, адже в торгівлі існують свої, специфічні засади функціонування, що будуть розглянуті у подальших дослідженнях при описі механізму управління економічною стійкістю. Таким чином, враховуючи головні чинники, можна буде скласти перелік показників і розробити відповідний метод оцінки економічної стійкості підприємства. Забезпечення економічної стійкості вимагає від підприємств прогнозування та всебічного врахування вимог ринку, дій конкурентів, постачальників, стану макроекономічного середовища ведення бізнесу, організації управління на основі стратегічного, тактичного та оперативного підходів, що дозволить підприємствам торгівлі брати до уваги чинники зовнішнього і внутрішнього середовища і розробляти комплексні заходи з їх використання та адаптації.

У подальших дослідженнях слід здійснити ранжування факторів по важливості та силі впливу на економічну стійкість, здійснити таку систематизацію саме враховуючи специфічність торговельної діяльності.

Економічна стійкість підприємства складається не тільки під впливом якихось конкретних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, а й під дією непередбачуваних і важкопрогнозованих факторів як економічного, так і неекономічного характеру. Сучасні умови господарювання не сприяють зміцненню позицій вітчизняних торговельних підприємств та перешкоджають їх стійкому розвитку. Але навіть у цих непростих умовах підприємства повинні мати внутрішній потенціал, здатність адаптуватися до впливу зовнішнього середовища, тобто бути економічно стійкими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008.
3. Экономико-математический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economic_mathematics.academic.ru/.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Голов. ред. Л.М. Воронович. – К.: ВЦ «Академія», 2002. – 952 с.
5. Матушевська О.А. Оцінка факторів зовнішнього середовища, що впливають на економічну стійкість промислового підприємства / О.А. Матушевська // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3-4. – С. 56-59.
6. Алимova Э. Т. Выявление факторов, обеспечивающих экономическую устойчивость предприятий / Э.Т. Алимova // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: экономика. – 2010. – № 1.
7. Сергеева О.В. Управление экономической стійкостью торговельного підприємства: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Сергеева. – Донецьк, 2009.
8. Тхакумачева Ж.Б. Анализ внешних и внутренних факторов, обеспечивающих финансовую устойчивость субъектов экономики / Ж.Б. Тхакумачева // Брянская государственная инженерно-технологическая академия, международная научно-техническая конференция. – 2013. – № 19.



УДК 330.322.1:664.68

Зернюк О.В.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка***Джерипа А.А.***студент
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка*

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вивченню проблем та можливостей розвитку організації управління інвестиційною діяльністю підприємства. Проаналізовано стан управління інвестиційною діяльністю ПАТ «Полтавакондитер». Визначені можливі шляхи розвитку інвестиційного потенціалу підприємства. Запропоновано напрями удосконалення організаційної структури інвестиційної діяльності ПАТ «Полтавакондитер».

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, організаційна структура, кондитерська промисловість, структура управління.

Зернюк Е.В., Джерипа А.А. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена изучению проблем и возможностей развития организации управления инвестиционной деятельностью предприятия. Проведен анализ состояния управления инвестиционной деятельностью ПАО «Полтавакондитер».

Определены возможные пути развития инвестиционного потенциала предприятия. Предложены направления усовершенствования организационной структуры инвестиционной деятельности ПАО «Полтавакондитер».

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, организационная структура, кондитерская промышленность, структура управления.

Zernyuk O.V., Dzherypa A.A. PROBLEMS OF ORGANIZATION OF MANAGEMENT BY INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISE

The article is dedicated to the determination of the key problems and possibilities of the development of organization of investment management activities of an enterprise. The analysis of the current state of investment management activity at the public joint-stock company «Poltavakonditer» is presented. The possible ways of the development of investment potential of the given enterprise are defined. The main directions for improvement of organizational structure of investment activity of the public joint-stock company «Poltavakonditer» are offered by authors.

Keywords: investments, investment activity, investment potential, organizational structure, pastry industry, management structure.

Постановка проблеми. Сучасний стан промисловості України є досить динамічним та відбувається в рухливому, невизначеному зовнішньому середовищі. Розвиток підприємств в таких умовах, а також постійне оновлення їх матеріально-технічної бази, відповідно до вимог ринку, великою мірою залежать від залучених інвестиційних ресурсів, без яких неможливий ефективний економічний процес розширеного відтворення.

За будь-яких економічних умов інвестиції є потужним інструментом розвитку діяльності підприємства. Саме вони надають змогу збільшити виробничий капітал, оновити основні фонди, розширити асортиментний ряд продукції, розбудувати і укріпити основи для конкурентної боротьби, збільшити фінансову міцність підприємства.

При цьому враховується специфіка, відносні (у порівнянні з іншими підприємствами) переваги, а також нові перспективні можливості кожного окремого суб'єкта господарювання. В ринкових умовах існує можливість широкого залучення різноманітних джерел інвестицій, але досить часто виникає проблема з вибором і формуванням їх оптимальної структури, що викликана відсутністю методичних засад.

Крім того, сьогодні велика кількість українських підприємств не визначилася із проблемою створення ефективної структури управління інвестиційною діяльністю, яка повинна бути інтегрованою із загальною системою управління підприємством. Сучасна система організаційного забезпечення інвестиційного менеджменту являє собою взаємопов'язану сукуп-

ність внутрішніх служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів його інвестиційної діяльності і відповідальних за результати цих рішень [1, с. 77].

Ситуаційні особливості ринкової діяльності кожного окремого підприємства вимагають більш детального підходу до розробки методичного забезпечення впровадження і розвитку організації управління їх інвестиційною діяльністю з урахуванням усіх (або більшості) можливих факторів впливу. Розгляд проблем організації управління інвестиційною діяльністю підприємств є актуальною проблемою, бо саме інвестиційна діяльність сприяє розвитку, підвищує продуктивність і конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями організації управління інвестиційною діяльністю займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, такі як І. Бланк, Т. Теплова, П. Віленський, С. Герасімова, В. Лівшиць, Т. Васильєва, О. Теліженко, О. Балацький, А. Водянов, В. Аньшин, В. Коссов, Л. Безчасний, С. Сотський, В. Гаврилюк, Н. Демчик, Т. Гресків, Т. Коупленд, Ф. Модильяні, А. Дамодаран, У. Шарп, М. Міллер, С. Майєрс та інші. Проте, незважаючи на вагомий внесок, зроблений вищезазначеними науковцями у процес розвитку інвестиційної діяльності та інвестиційного менеджменту, окремі питання потребують подальшого опрацювання. Насамперед і сьогодні невідпрацьованим у практиці окремих українських підприємств залишається пи-

тання ефективної організації управління як інвестиційною діяльністю в цілому, так і безпосередньо інвестиційним процесом відповідно до умов швидкої зміни ринкового середовища.

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення проблем організації управління інвестиційною діяльністю, які не дають можливості для реалізації всього потенціалу підприємства ПАТ «Полтавакондитер», та наукове обґрунтування шляхів їх вирішення та подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стійкого зростання вітчизняної економіки є одним з пріоритетних завдань сьогодення. Його вирішення можливе за умови формування конкурентоспроможних підприємницьких структур, здатних зайняти місце у глобалізованому, складному, динамічному і взаємопов'язаному економічному просторі [2, с. 60].

Підприємство будь-якої форми власності у тій чи іншій мірі пов'язане з інвестиційною діяльністю. Будь-яка фірма в результаті свого функціонування стикається з необхідністю вкладення коштів у свій розвиток.

Інакше кажучи, щоб підприємство ефективно розвивалося, йому необхідна наявність чіткої інвестиційної політики. Тому для будь-якого ефективно діючого підприємства питання управління інвестиційним процесом мають вагомe значення.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» зазначає, що інвестиціями є всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається певний соціальний ефект [3].

Публічне акціонерне товариство «Полтавакондитер», яке обране об'єктом дослідження, є динамічною компанією, що займає одну з провідних позицій на ринку кондитерських виробів України, виробнича потужність якої складає більше 200 тонн продукції на добу.

Компанією пропонується широкий асортимент кондитерських виробів, який постійно поповнюється новими розробками; більшість із них – унікальні й виробляються вперше. Продукція підприємства вигідно відрізняється високою якістю, використанням у її виробництві екологічно чистої сировини й натуральних добавок.

Створення нових виробів здійснюється на основі найсучасніших технологій та професійного досвіду спеціалістів компанії. Основними конкурентними перевагами торгової марки підприємства «Домінік» є постійні інновації. Для виробництва кондитерських виробів ПАТ «Полтавакондитер» здійснює ретельний відбір сировини з екологічно чистих регіонів та постійний контроль якості виробів, що виготовляються. Останнім часом особлива увага приділяється розробці та випуску продуктів для здорового способу життя. Для цього використовується тільки натуральна сировина і такі добавки, як мед, горіхи, родзинки, чорнослив, курага, а також поживні та корисні речовини.

З 2000 року підприємство успішно співпрацює з інвестиційним фондом «Sigma Blayzer». Завдяки суттєвим фінансовим інвестиціям зарубіжного інвестора був реалізований проект нової будівлі ПАТ «Полтавакондитер». Споруда була зведена у найкоротший термін і повністю відповідає найвищим сучасним світовим стандартам.

Впроваджений цілий ряд спільних розробок інженерів фабрики та всесвітньо відомих іноземних фірм.

Нові лінії з виробництва цукрового печива та печива з фруктовими наповнювачами, а також лінія з виробництва здобного печива та снекової продукції були встановлені у співробітництві з італійською фірмою «Laser». Спільно із швейцарським концерном «Buller» шоколадний цех обладнали двома повністю автоматизованими лініями з виробництва шоколадних мас і плиткового шоколаду. Молочний і чорний шоколад, який випускається під торговою маркою «Домінік», не поступається за своїми якісними показниками кращим європейським зразкам.

Сучасна продукція полтавських кондитерів зайняла гідне місце на прилавках Росії, Естонії, Грузії, Казахстану, Ізраїля. Споживачі цих країн високо оцінили полтавські солодоці. Стабільний попит на продукцію стимулює колектив ПАТ «Полтавакондитер» до постійного нарощування обсягів виробництва й розширення асортименту, враховуючи потреби ринку.

Сучасне технологічне обладнання дозволяє тримати високу планку якості продукції та швидко реагувати на зміни попиту. Активна модернізація обладнання і установка нового дозволяють випускати продукцію, відповідну світовим стандартам. З 2005 року на ПАТ «Полтавакондитер» впроваджена і сертифікована Система менеджменту якості. Це підтверджено сертифікатами на відповідність системи якості згідно з вимогами ДСТУ ISO 9001:2001 і Міжнародного стандарту ISO 9001:2000. Також розроблена й впроваджена Система менеджменту безпеки продуктів харчування у відповідності до вимог Міжнародного стандарту ISO 22000:2005 «Система менеджменту безпеки продуктів харчування – вимоги до організації процесу виробництва і поставок». Всі ці заходи дозволяють виявляти, оцінювати, контролювати і управляти якістю й харчовими ризиками на всіх етапах виробництва.

Кадровий і технічний потенціал ПАТ «Полтавакондитер» дає підстави говорити про те, що досягнуті на теперішній час показники діяльності підприємства – лише початок, і у торговельної марки «Домінік» чудові перспективи.

Проведений аналіз показників діяльності ПАТ «Полтавакондитер» за останні 12 років дозволив визначити, що протягом цього періоду підприємством було стабільно прибутковим (табл. 1). Оскільки розмір прибутку впливає на можливість здійснення інвестицій, був проведений аналіз співвідношення чистого прибутку з чистим доходом для даного підприємства. Результати цього аналізу дають підстави говорити про нестабільний характер господарської діяльності підприємства та складність у накопиченні власних коштів фінансування інвестиційної діяльності.

В період 2004-2009 рр. зростання обсягів власних коштів на підприємстві відбувалося завдяки вливанню зовнішніх (іноземних інвестицій). В 2011 році ПАТ «Полтавакондитер» здійснило додаткову емісію акцій, залучивши 7,3 млн. грн. на розвиток інвестиційної діяльності (для модернізації виробництва).

У той же час аналіз динаміки обсягів амортизаційних відрахувань досліджуваного підприємства (табл. 1) дає змогу зробити висновок про достатній розмір власних коштів для забезпечення зростання інвестиційної активності і стимулювання залучення зовнішніх інвесторів. Адже амортизаційні відрахування є одним із найпотужніших внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

Але, на думку В.І. Рошило [4, с. 63], чистий прибуток і амортизаційні відрахування можна використати для фінансування інвестиційної діяльності

тільки якщо вони матимуть реальне грошове наповнення. Адже дохід від реалізації продукції, що фактично є основою формування чистого прибутку, набуває грошової форми в момент здійснення розрахунків. Також і амортизаційний фонд грошового наповнення набуває лише за умови реалізації виробленої продукції. Саме тому ринкова стабільність підприємства, своєчасні розрахунки за реалізацію продукції є обов'язковою умовою використання внутрішніх джерел для інвестиційної діяльності.

Таблиця 1

Динаміка обсягів амортизаційних відрахувань, обсяг та питома вага чистого прибутку(збитку) у чистому доході ПАТ «Полтавакондитер» за 2002–2013 рр. (за даними форм № 1 «Баланс» та № 2 «Звіт про фінансові результати» за відповідні звітні періоди)

Роки	Чистий прибуток (збиток), тис. грн	Питома вага у чистому доході, %	Накопичена амортизація, тис. грн
2002 р.	5988,6	4,8	8460,0
2003 р.	4714,3	2,9	10846,0
2004 р.	18120,5	7,6	15404,0
2005 р.	14210,0	4,94	21287,9
2006 р.	16683,6	5,17	27893,5
2007 р.	11938,9	3,33	35012,8
2008 р.	19452,0	4,65	43728,0
2009 р.	23340,0	6,13	52080,0
2010 р.	5097,0	1,31	62482,0
2011 р.	11725,0	2,77	70272,0
2012 р.	7720,0	2,12	80141,0
2013 р.	2506	0,8	90551,0

Однак орієнтація виключно на внутрішні джерела фінансування інвестицій знижує ефективність господарської діяльності підприємства, адже загальновідомо, що збільшення рентабельності власного капіталу зумовлюється використанням позикового капіталу.

Із існуючих позикових джерел фінансування ПАТ «Полтавакондитер» найчастіше звертається до короткострокових кредитних ресурсів. Хоча протягом досліджуваного періоду підприємство у 2008, 2009, 2010 рр. залучало і довгострокові кредити. Таким чином, можна констатувати, що використання підприємством кредитних ресурсів фінансування є не досить активним. Цьому, звичайно, є об'єктивні пояснення, адже відсоткові ставки за кредитними ресурсами в Україні дуже високі порівняно з країнами з розвинутою економікою, а вимоги щодо забезпеченості кредитів досить жорсткі.

Таким чином підприємство, маючи достатні обсяги власних інвестиційних ресурсів, робить ставку саме на них, а не на позики, що, відповідно, зменшує залежність від кредиторів та ступінь фінансових ризиків.

Розпочате ще на початку двохтисячних років співробітництво ПАТ «Полтавакондитер» з концерном «Sigma Blayzer» (США) дало можливість залучити близько 20 млн доларів інвестицій, які пішли на оновлення устаткування, придбання нових сучасних ліній виробництва й упакування продукції, закупівлю сировини. Тому, на сьогоднішній день можна констатувати, що ПАТ «Полтавакондитер» завоювало значну частку (6,3%) вітчизняного ринку та впевнено зміцнює свої позиції на багатьох зарубіжних ринках.

Подальша активізація інвестиційної діяльності підприємства буде більш ефективною в разі вирішення декількох суттєвих проблем, які, на нашу думку, сьогодні стримують його інвестиційний розвиток.

Загальновізвано, що основою будь-якого розвитку є прогресивне функціонування системи, взаємозв'язків між її елементами. Тому управління інвестиційною діяльністю повинно бути невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством.

На жаль, на даному етапі діяльності ПАТ «Полтавакондитер» немає чітко визначеної інвестиційної політики і, відповідно, інвестиційної стратегії, яка б була гармонійною складовою загальної стратегії підприємства.

Крім того, організаційне забезпечення інвестиційної діяльності на підприємстві не дозволяє повністю застосувати і розвивати існуючий інвестиційний потенціал.

Проведений аналіз організаційної структури інвестиційної діяльності ПАТ «Полтавакондитер» показав, що на підприємстві відсутній чітко відокремлений підрозділ, або навіть посада менеджера з інвестиційної діяльності. Тобто фактично відсутня основна ланка у загальному ланцюгу здійснення комплексу заходів, котрий і являє собою процес інвестиційної діяльності. Адже інвестиційна діяльність – це процес послідовного здійснення цілого комплексу заходів, котрі об'єднані в один логічний ланцюг. Кожна елемент цього процесу має свою логіку розвитку, закономірності, а також наділений чітким змістом, завдяки чому і досягається ефективність інвестиційної діяльності.

Розпорошення функцій інвестиційної діяльності між багатьма підрозділами ПАТ «Полтавакондитер» не дає можливості організувати чітку взаємодію при виборі і впровадженні інвестиційних проектів. Відсутність кваліфікованих кадрів щодо інвестиційної діяльності стримує розробку якісних інвестиційних планів. Інвестиційна діяльність вимагає від керівництва підприємства регулярної роботи щодо моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, аналізу інформації, що надходить з ринку інвестицій, визначення пріоритетних інвестиційних ресурсів тощо. Тобто необхідне послідовне виконання підготовчо-аналітичної, забезпечуючої та реалізуючої функцій. Це дасть змогу забезпечити комплексний підхід до управління інвестиційною діяльністю. Звичайно, що кожен із керівників вищої ланки підприємства, маючи велику кількість інших поточних і стратегічних завдань, не встигає ефективно займатися ще й цими питаннями. Тому для формування системи інвестиційної діяльності на даному підприємстві варто було б створити відповідну управлінську структуру. Враховуючи сучасну економічну ситуацію, підприємству можна запропонувати на першому етапі залучити кваліфікованого менеджера з інвестиційної діяльності, до обов'язків якого входила б загальна організація інвестиційного процесу, а також підготовчо-аналітична діяльність. Для втілення інвестиційних проектів під керівництвом цього спеціаліста може створюватися проектна структура із залученням спеціалістів відповідних функціональних підрозділів. Перевагами такої структури стали б чіткий розподіл обов'язків між членами проектної групи, визначення відповідальності та командна робота над обраним проектом. Також можливе цілеспрямоване підвищення кваліфікації спеціалістів, що залучатимуться до інвестиційних проектів, що сприяло б ефективності їх діяльності та подальшому розвитку інвестиційного потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження показало, що ПАТ «Полтавакондитер» має достатньо потужний інвестиційний потенціал. Розпочате у 2000 році співробітництво з іноземними інвесторами дало змогу підприємству вийти на певний ринковий рівень і стати одним із успішних гравців на ринку кондитерських виробів України. Підприємство протягом останніх дванадцяти років є прибутковим, але в той же час його господарська діяльність носить нестабільний характер. Сьогодні підприємство має достатній розмір власних коштів для забезпечення зростання інвестиційної активності і стимулювання залучення зовнішніх інвесторів. Але відсутність чітко окресленої інвестиційної стратегії і, відповідно, ефективного організаційного забезпечення інвестиційної діяльності ПАТ «Полтавакондитер» не дає можливості повністю розкрити існуючий інвестиційний потенціал. Вже протягом декількох останніх років підприємство намагається зменшити залежність від кредиторів, знижуючи рівень фінансових ризиків, та робить ставку на власні інвестиційні ресурси. Але орієнтація лише на власні джерела фінансування інвестицій негативно впливає на ефективність господарської діяльності підприємства. Тому на даному етапі діяльності керів-

ництву підприємства варто замислитися над питанням систематизації інвестиційної діяльності. Першочергово потрібно визначитися з організаційним забезпеченням і формуванням структури управління, спрямованої на розвиток даного напрямку. Залучення до управління кваліфікованого менеджера з інвестиційної діяльності дозволило б зняти частину повноважень з топ-менеджерів інших напрямів діяльності підприємства, організувати ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення і формування ефективного ланцюжка команд в процесі здійснення управління інноваціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк : учебный курс, 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-центр, – 2006. – 552 с.
2. Анискин Ю.П. Управление инвестициями / Ю.П. Анискин. – М. : Омега-Л, 2007. – 192 с.
3. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon1.rada.gov.ua.
4. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку підприємств / В.І. Рошило. – Чернівці : Книги – XXI, 2006. – 272 с.

УДК 338.512

Колесник В.М.
старший викладач кафедри менеджменту НФ
ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Савченко Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту НФ
Запорізького національного університету

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ФЕРРОСПЛАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано методику комплексного оцінювання ефективності управління витратами вітчизняних ферросплавних підприємств. На основі структурно-динамічного аналізу операційних витрат ферросплавних підприємств України визначено групові показники ефективності управління витратами та зазначено порядок оцінки ефективності управління витратами. Згруповано одиничні показники кожного з групових показників з урахуванням їхнього впливу на ефективність управління тією чи іншою складовою інтегрального показника оцінки ефективності управління витратами.

Ключові слова: ефективність управління витратами, ефективність управління матеріальними витратами, ефективність управління основними виробничими фондами, ефективність управління трудовими ресурсами, групові та одиничні показники оцінки ефективності управління витратами, методика оцінювання ефективності управління витратами, вагові коефіцієнти.

Колесник В.Н., Савченко Т.В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ФЕРРОСПЛАВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложена методика комплексной оценки эффективности управления затратами отечественных ферросплавных предприятий. На основе структурно-динамического анализа операционных расходов ферросплавных предприятий Украины определены групповые показатели эффективности управления затратами и указан порядок оценки эффективности управления затратами. Сгруппированы единичные показатели каждого из групповых показателей с учетом их влияния на эффективность управления в той или иной составляющей интегрального показателя оценки эффективности управления затратами.

Ключевые слова: эффективность управления затратами, эффективность управления материальными затратами, эффективность управления основными производственными фондами, эффективность управления трудовыми ресурсами, групповые и единичные показатели оценки эффективности управления затратами, методика оценки эффективности управления затратами, весовые коэффициенты.

Kolesnyk V.N., Savchenko T.V. METHOD OF ASSESSMENT MANAGEMENT COST EFFECTIVENESS FERROLLOY ENTERPRISES

The paper presents the methods and comprehensive evaluation of the effectiveness of cost management of domestic ferroalloy enterprises. Based on structural and dynamic analysis of operating costs ferroalloy enterprises Ukrayiny defined group performance cost

management and evaluating the effectiveness of the procedure set cost management. Grouped individual performance of each group of indicators, taking into account their impact on the efficiency of this or that part of the integral indicator for evaluating the effectiveness of cost management.

Keywords: cost management effectiveness, efficiency of material costs, efficiency of basic production assets, effectiveness of human resources, group and individual indicators for evaluating the effectiveness of cost management, methods of evaluating the effectiveness of management vyrayamy, weights.

Постановка проблеми. Феросплавні підприємства України залишаються не лише одним із базових елементів економіки держави, а й одним із основних донорів бюджету – вагомим постачальником валюти в Україну. Саме тому в сучасних ринкових умовах в Україні гостро постає питання чіткого визначення ефективності управління витратами феросплавних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теоретичних і методичних основ управління витратами присвячені праці багатьох провідних науковців і практиків, таких як С.Я. Голов, І.З. Должанська, П.В. Іванюта, О.П. Лугівська, І.Є. Давидович Т.О. Загорна, В.Ф. Палій, А.В. Череп, М.Г. Чумаченко, Ф. Котлер, М. Портер, Дж. Шанк та ін. Проте переважна більшість наукових досліджень [1; 2; 4; 5] стосуються особливостей ефективності функціонування підприємств виробничої сфери і лише частково висвітлюють питання, що стосуються оцінки ефективності управління витратами даних підприємств. У той же час деякі методичні підходи до аналізу ефективності управління витратами вимагають подальшого вдосконалення.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка методики комплексного оцінювання ефективності управління витратами феросплавних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема удосконалення механізму оцінювання ефективності управління витратами феросплавних підприємств є надзвичайно актуальною стосовно сьогодні особливо тому, що завдяки обґрунтованому визначенню критеріїв, що мають характеризувати групові показники оцінки ефективності витратами, надає можливість визначити, який із елементів операційних витрат потребує вдосконалення методу управління.

Складність у тому, що оцінювання ефективності управління витратами вимагає застосування різних методик розрахунку ефективності управління при уніфікованих принципах до таких розрахунків.

Про ефективність управління витратами феросплавного підприємства перш за все свідчить досягнутий рівень їх зниження витрат. На об'єктивність оцінювання управління витратами підприємства впливає система показників, яка використовується для розрахунку інтегрального показника, враховуючи специфіку галузі, в якій працює підприємство.

Для системного визначення рівня ефективності управління витратами феросплавних підприємств потрібно скористатися локальними індикаторами. Локальні індикатори дадуть змогу визначити та деталізувати внесок окремих управлінських підрозділів та складових у досягненні рівня ефективності системи менеджменту підприємства [1, с. 152].

Оцінка ефективності управління витратами вимагає розробки алгоритму оцінювання ефективності управління ви-

тратами феросплавних підприємств із урахуванням галузевої специфіки. Для побудови алгоритму використаємо комплексний підхід, що враховує значимість групових показників, важливих для діяльності саме феросплавних підприємств (рис. 1).

В основі запропонованого методу лежить оцінка групових показників – критеріїв ефективності управління витратами феросплавних підприємств, за результатами яких розраховується інтегральний коефіцієнт ефективності управління витратами цих підприємств, з урахуванням значимості (вагомості) кожного із критеріїв.

Загальний порядок дослідження, оцінки ефективності та управління витратами феросплавного підприємства включає:

- визначення елементів операційних витрат феросплавного підприємства, які безпосередньо пов'язані з обсягами виробництва, та оцінка їх значимості;
- вияв одиничних показників які характеризують аспекти ефективності управління витратами у системі групового показника;
- групування показників, аналіз їх внутрішньогрупових та міжгрупових взаємозв'язків;
- оцінка внутрішньогрупової значимості кожного з обраних показників;
- розрахунок одиничних та групових показників оцінки ефективності управління витратами;
- розрахунок ефективності управління витратами феросплавного підприємства, оцінка та аналіз результатів;
- з'ясування шляхів та методів підвищення рівня ефективності управління витратами;
- розробка комплексу заходів з підвищення



Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності управління витратами

ефективності управління витратами феросплавного підприємства.

Аналіз існуючих теоретичних і практичних підходів до оцінки ефективності управління в рамках підприємства та, зокрема, до оцінки ефективності витрат дозволив виділити такі напрями аналізу ефективності управління витратами феросплавних підприємств: матеріальні витрати; основні виробничі фонди; трудові ресурси.

Для визначення вагових коефіцієнтів кожного із групових показників оцінки ефективності управління витратами скористуємося даними структурно-динамічного аналізу операційних витрат вітчизняних феросплавних підприємств. Для цього використаємо значення частки складових операційних витрат, що пов'язані безпосередньо з витратами виробництва та обсягами виробленої продукції: матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці та соціальні заходи. До елементів операційних витрат також належать витрати від іншої операційної діяльності. Але до їх складу відносять витрати, які напямую не пов'язані з обсягами виробництва та ефективність управління якими залежить від екзогенних факторів, що є слабо керованими для менеджменту. Ефективність управління складовими операційних витрат (матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці та соціальні заходи) пропонуємо оцінювати за допомогою таких групових показників, як: ефективність управління матеріальними ресурсами, основними виробничими фондами та трудовими ресурсами (рис. 2).

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ФЕРОСПЛАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА		
Ефективність управління матеріальними витратами	Ефективність управління трудовими ресурсами	Ефективність управління основними (виробничими) фондами
Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці та соціальні заходи	Амортизація

Рис. 2. Групові показники управління витратами феросплавних підприємств

За даними аналізу елементів операційних витрат можемо зазначити, що частки всіх обраних для групових показників складових операційних витрат знаходились в межах приблизно однакового відсоткового значення. Тому розрахуємо середнє відсоткове їх значення за період нашого дослідження та визначи-

мо вагові коефіцієнти групових показників (табл. 1).

Так, з урахуванням значення вагових коефіцієнтів групових показників побудована наступна залежність інтегрального показника ефективності управління витратами феросплавного підприємства:

$$E_{\text{упр.витр}} = 0,88E_{\text{м.в.}} + 0,05E_{\text{о.в.ф.}} + 0,07E_{\text{тр.р.}}, \quad (1)$$

де $E_{\text{упр.витр}}$ – показник ефективності управління витратами феросплавних підприємств;

$E_{\text{м.в.}}$ – значення показника ефективності управління матеріальними витратами;

$E_{\text{о.в.ф.}}$ – значення показника ефективності управління основними виробничими фондами;

$E_{\text{тр.р.}}$ – значення показника ефективності управління трудовими ресурсами.

У структурі витрат феросплавного виробництва більш ніж третина всіх витрат припадає на матеріальні витрати. Ось чому з отриманої емпіричної залежності найбільший вплив на ефективність управління витратами має ефективність управління саме матеріальною їх складовою. Це, у свою чергу, ще раз підкреслює необхідність врахування специфіки феросплавного виробництва, пов'язаної з великою кратністю шлаків, які необхідно більшою мірою використовувати, як потенційну сировину та необхідністю зменшення матеріально-технічних витрат шляхом використання прогресивних технологій і техніки нового покоління.

Використання отриманих даних про вагомості групових показників дозволяє визначити інтегральний показник ефективності управління витратами феросплавного підприємства та дає можливість визначити пріоритетність тих складових витрат, що чинять найбільший вплив на ефективність управління ними.

Наступним етапом формування методики оцінювання ефективності управління витратами феросплавного підприємства є визначення одиничних показників кожного з групових показників та групування одиничних показників на підставі аналізу їх внутрішньогрупових та міжгрупових взаємозв'язків.

Визначимо одиничні показники групових показників ефективності управління витратами та порядок їхнього розрахунку у таблиці 2.

Групові показники було адаптовано і доповнено додатковими показниками, що є важливими саме для феросплавних підприємств, такими як показник інтегрального завантаження та показник використання відходів виробництва (потенційної сировини).

Наступним кроком у формуванні системи оцінювання ефективності управління витратами феросплавних підприємств є визначення значимості одиничних показників у межах окремих критеріїв за допомогою методу експертної оцінки.

Таблиця 1

Визначення вагових коефіцієнтів групових показників

Груповий показник	Складові операційних витрат	Середнє відсоткове значення в операційних витратах	Коефіцієнт для переводу у 100%	Відсоткове значення для вагового коефіцієнту	Ваговий коефіцієнт, %
Ефективність управління матеріальними витратами	Матеріальні витрати	79,4	1,11	88,1%	0,88
Ефективність управління основними виробничими фондами	Амортизація	4,5		5,0%	0,05
Ефективність управління трудовими ресурсами	Витрати на оплату праці, витрати на соціальні заходи	6,2		6,9%	0,07
Разом	Операційні витрати	90,1		100%	1

Розраховано автором за даними [6; 7; 8]

Таблиця 2

Система показників оцінки ефективності управління витратами феросплавного підприємства

Показник	Правило розрахунку показника	Роль показника в оцінці
Ефективність управління матеріальними витратами (Е м.в)		
1.1. Матеріаловіддача [2, с. 81]	Відношення вартості виготовленої продукції до суми матеріальних витрат (за складовими витрат феросплавного виробництва)	Характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріалів
1.2. Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних витрат [2, с. 83]	Відношення темпів росту обсягів виробництва до темпів росту матеріальних витрат	Характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі й одночасно розкриває фактори їхнього росту
1.3 Коефіцієнт використання потенційної сировини (відходів виробництва)	Відношення використаної вторинної сировини до матеріальних витрат	Характеризує рівень використання потенційної сировини
1.4. Коефіцієнт оборотності оборотних активів[3, с. 194],	Відношення чистої виручки від реалізації до середньої суми оборотних активів	Зменшення цього коефіцієнта свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів
Ефективність управління трудовими ресурсами (Е тр.р).		
2.1. Виробіток (працевіддача) Продуктивність праці (характеризується показниками виробітку та трудомісткості)	Відношення обсягу виробленої продукції до витрат робочого часу	Характеризує кількість виробленої продукції за одиницю часу, або кількість продукції, що припадає на одного робітника
2.2. Трудомісткість 1 грн. продукції [2, с. 52]	Відношення загального фонду робочого часу на виробництво всієї продукції до вартості випуску продукції	Характеризує витрати робочого на 1 гривню продукції
2.3. Рівень витрат на оплату праці [11, с. 87]	Фонд оплати праці/Обсяг товарної продукції за відпускними цінами * 100%	Характеризує частку витрат підприємства на оплату праці у структурі загальних витрат
2.4. Коефіцієнт використання трудових ресурсів [11, с. 92]	Відношення фактично відпрацьованого часу до можливого фонду робочого часу за рік	Характеризує рівень використання трудових ресурсів
Ефективність управління основними виробничими фондами (Е о.в.ф.)		
3.1. Фондовіддача [2, с. 65]	Відношення вартості валової продукції до вартості основних виробничих фондів підприємства	Характеризує отримання продукції з 1 гривні основних виробничих фондів
3.2. Коефіцієнт інтегрального завантаження [11, с. 107]	Відношення фактичного обсягу продукції в одиницю часу до планової норми виробітку помножене на відношення фактичного часу роботи обладнання до максимально можливого фонду роботи обладнання (добуток інтенсивного та екстенсивного показника навантаження)	Характеризує рівень використання обладнання як по продуктивності, так і по часу
3.3 Фондоозброєність [3, с 249]	Відношення балансової вартості основних виробничих фондів до середньоблікової чисельності працівників	Показує величину основних засобів на одного працівника
3.4. Коефіцієнт технічного стану основних виробничих фондів [10, с. 108]	Відношення суми зносу основних виробничих фондів до первісної їх вартості	Характеризує рівень зносу основних виробничих фондів

Розроблено автором

Після розрахунку фактичних значень показників проводиться їх нормалізація для приведення їх у єдину систему виміру та для кожного показника розраховується нормалізована зважена оцінка, яка враховує як абсолютну його величину, так і відносну важливість у межах відповідного критерію.

Після визначення значення узагальнюючих критеріїв ефективності управління витратами розраховується коефіцієнт ефективності управління витратами феросплавного підприємства за формулою (1).

Кінцевим етапом визначення ефективності управління витратами є узагальнення результатів оцінки, який дозволяє прийняти рішення про ефективність (неефективність) управління витратами феросплавного підприємства та визначення шляхів підвищення ефективності управління витратами феросплавного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Існуючі методики оцінювання ефективності управління витратами підприємства досить багатогранні, але системи показників розглянутих мето-

дик не відповідають у повному обсязі вимогам, які необхідно враховувати при оцінюванні ефективності управління витратами саме феросплавних підприємств.

2. Оцінка ефективності управління витратами повинна формуватися як системний показник, що характеризує сукупність факторів, які охоплюють різні аспекти операційних витрат феросплавного підприємства. Її комплексна оцінка повинна здійснюватися у контексті «стратегічного бачення» кінцевих результатів у вигляді запланованого рівня ефективності управління витратами феросплавного підприємства.

3. Розрахунок інтегрального показника ефективності управління витратами як суми нормалізованих зважених оцінок сприятиме підвищенню об'єктивності процесу визначення рівня ефективності управління витратами феросплавного підприємства.

Напрямом подальших досліджень є визначення організаційних засад формування системи управління витратами феросплавних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перевозчикова Н.О. Підхід до комплексної оцінки ефективності управління витратами коксохімічного підприємства / Н.О. Перевозчикова // Научные труды. – 2011. – № 29-2. – С. 151-157.
2. Череп А.В. Економічний аналіз : навч. посібн. / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2005. – 160 с.
3. Економічний аналіз та діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. [Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
4. Давидович І.Є. Управління витратами [Текст] : навч. посіб. / І.Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с. – 16 см. – 1000 прим. – ISBN 978-966-364-762-3
5. Загородній А.Г., Ясинівська А.І. Оцінювання ефективності управління витратами машинобудівного підприємства на заходах системного підходу [Текст] // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. – 2008. – № 623. – С. 332-337.
6. Матеріали Smida – Бази даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zp.ukrstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dneprstat.gov.ua/>.
10. Момот Т.В., Безугла В.О., Тараруєв Ю.О.. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / За ред. Момот Т.В. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
11. Економіка підприємства [Текст] : підручник / Ред. С.Ф. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с. – 16 см. – екзм. – ISBN 966-574-148-9.
12. Управління витратами : навч. посіб. / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін. ; За заг. ред. М.Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2008. – 264 с.

УДК 338.12:621.002.6

Латишев К.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингуКременчуцького національного університету
імені Михайла ОстроградськогоЗМІСТОВНЕ НАВАНТАЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОН'ЮНКТУРА»
СТОСОВНО РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті за допомогою теоретичних методів аналізу та аналогій досліджено еволюцію поняття «кон'юнктура». Методами систематизації та логічних узагальнень виділено основні підходи до розкриття суті поняття, що досліджується. Проведене дослідження дозволило поглибити змістовне навантаження поняття «кон'юнктура» з комплексних позицій як інтегральну характеристику, яка сприяє відтворенню динамічної оцінки стану економічної ситуації на ринку машинобудівної продукції. Доведено особливу роль значущості векторного впливу складових факторів, які визначають кон'юнктуру ринку машинобудівної продукції.

Ключові слова: кон'юнктура, товарний ринок, циклічність, машинобудування, попит, пропозиція.

Латышев К.А. СМЫСЛОВОЕ НАПОЛНЕНИЕ ПОНЯТИЯ «КОНЪЮНКТУРА» ОТНОСИТЕЛЬНО РЫНКА
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье с помощью теоретических методов анализа и аналогий исследована эволюция понятия «конъюнктура». Методами систематизации и логических обобщений выделены основные подходы к раскрытию сущности исследуемого понятия. Проведенное исследование позволило углубить смысловое наполнение понятия «конъюнктура» исходя из комплексных позиций, как интегральную характеристику, которая способствует воспроизведению динамической оценки состояния экономической ситуации на рынке машиностроительной продукции. Доказана особая роль значимости векторного направления влияния составляющих факторов, которые определяют конъюнктуру на рынке машиностроительной продукции.

Ключевые слова: конъюнктура, товарный рынок, цикличность, машиностроение, спрос, предложение.

Latyshev K.A. SEMANTIC CONTENT CONCEPTS «CONJUNCTURE» RELATIVE TO THE MARKET OF ENGINEERING
PRODUCTS

In article the evolution of the meaning «conjunction» is researched with the help of a theoretical analysis methods and analogies. The basic approaches to disclosure the main idea of concept are determined with the help of method of logical systematization and generalization. The conducted research enabled to extend the concept of «conjunction» as comprehensive description, it helps reproduce the dynamic assessment of the economic situation in the market of engineering products. It is proved the importance the vector direction of impact which define market conjunction of engineering products.

Keywords: conjunction, commodity market, cyclical, engineering, supply, demand.

Постановка проблеми. Машинобудівна галузь, яка є однією з провідних галузей промисловості, відіграє стратегічну роль у функціонуванні нашої держави, сприяє розвитку національної економіки. На тлі сьогодення відзначається посилення конкуренції як на національному, так і на світовому ринках, що підштовхує науковців до вирішення питань щодо забезпечення стабільного виробництва та рентабельної діяльності вітчизняних підприємств машинобудуван-

ня. За цих умов особливої актуальності набуває вивчення суті узагальнюючої характеристики ринку, якою є його кон'юнктура.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюцію теоретичного підходу до загального питання вивчення ринкової кон'юнктури промислових товарів досліджували у своїх роботах зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: А. Азриліан, А. Вагнер, В. Карпов, В. Клінов, Н. Кондратьєв, О. Кратт, Ф. Лассаль,

Л. Ліпич, С. Первушин, Ф. Пископель, В. Репке, С. Румянцева, П. Самуельсон, Б. Твісс, М. Туган-Барановський, А. Шеффле та інші. Разом з тим потрібно зазначити, що широка номенклатура різноманітної за своїм призначенням продукції машинобудування передбачає як складність дослідження кон'юнктури цих товарів, так і створення додаткових труднощів під час практичної реалізації питань з її формування та оцінювання. У зв'язку з цим необхідним є всебічне вивчення існуючих концепцій трактування поняття кон'юнктури.

Постановка завдання. Метою даної публікації є поглиблення змістовного навантаження поняття «кон'юнктура» стосовно ринку машинобудівної продукції на основі дослідження та аналізу існуючих наукових підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження термінологічної бази поняття «кон'юнктура» дозволяє констатувати той факт, що на сьогодні мають місце розбіжності та суперечливості, а також невизначеність сутності цього поняття. Незважаючи на широке використання в термінології економістів-теоретиків і тих, хто займається практичною діяльністю у сфері ринкових відносин, трактування кон'юнктури за змістом та логікою є неоднозначним. В силу цього виникає потреба у з'ясуванні суті кон'юнктури безпосередньо пов'язаної з розглядом проявів ринкового товарного обороту, які вона характеризує.

Перші згадки поняття «кон'юнктура» з'явилися ще у часи Давнього Риму і означали «описувати ситуацію, поєднувати різноманітні речі». В якості економічного терміну кон'юнктура має походження від астрономічного терміну, що подібний зі словом «констеляція» – специфічне поєднання небесних світил у визначені періоди, від яких, згідно із тлумаченнями adeptів цього вчення, залежить успіх тих чи інших починань, характер і доля людей [1, с. 10].

Як самостійний термін кон'юнктура походить від латинського слова «conjunctio» і трактується як «збіг обставин; ситуація, що склалася; стан речей; положення речей, що здатні впливати на хід та результати якої-небудь справи». Словник Ожегова визначає кон'юнктуру як «...ситуацію в будь-якій області громадського життя» [2, с. 21]; словник підприємця трактує цей термін як сукупність економічних умов і фактично формуючих у той чи інший період структуру, динаміку попиту і пропозицію товарів та тимчасову ситуацію, що склалася в рамках національної і світової економіки [3, с. 34]; сучасний економічний словник – як економічну ситуацію, що склалася на ринку та характеризується рівнем попиту і пропозиції, ринковою активністю, цінами, обсягами продажів, рухом відсоткових ставок, валютного курсу, заробітної плати, дивідендів, а також динамікою виробництва і споживання [4, с. 21].

У широкому розумінні термін «кон'юнктура» – це ситуація, яка склалася у даний проміжок часу в будь-якій сфері суспільного життя [5, с. 238; 6, с. 25]. Зміст кон'юнктури можна визначити як сукупність ринкових відносин у кожному конкретний період часу. Поняття «кон'юнктура» включає в себе сукупність взаємопов'язаних між собою умов, які склалися на ринку в період аналізу [7, с. 29].

Сучасна теорія кон'юнктури виросла з вчення про економічні кризи та розвивалася як самостійна наука на початку ХХ ст. Під враженням грандіозних потрясінь, що вражали національну економіку капіталістичних країн на початку ХХ ст. з достатньою регулярністю, вчені-економісти намагалися з'ясувати причини та вплив криз, їх характер, че-

рез співставлення явищ кризового періоду з періодом росту та падіння.

Спочатку кризи розглядалися як економічні явища, що представляли собою відхилення від загального прогресивного розвитку діяльності людини. У той час німецький вчений Ф. Лассаль поняття кон'юнктури ототожнював з уявою про пов'язану сукупність усіх існуючих невідомих обставин, які оточують людину меркантильного світу [8]. Автор підкреслює те, що обставини, які визначають суспільні процеси, є невідомими, а це означає, що на них неможливо впливати суб'єкту.

З дещо іншої позиції розглядав поняття кон'юнктури А. Шеффле, який порівнював його із сукупністю непередбачуваних і незалежних зовнішніх впливів, які діють на суб'єкт господарювання в кожен момент часу. Це трактування піддавав глибокому розгляду М. Кондратьєв, стверджуючи, що воно має цінність для розуміння сутності кон'юнктури завдяки введенню в поняття твердження про зовнішній вплив [9, с. 29]. На нашу думку, за такого визначення, втрачені деякі значні обставини, такі як: поняття пов'язане лише з певним періодом часу (поняттю надається статичний зміст); включаються тільки ті впливи, які незалежні від суб'єкта (чи існують такі взагалі); наявність кон'юнктури ставиться в залежність від наявності суб'єкта (чи можна говорити про участь у кон'юнктурі суб'єкта, який не діє на ринку, а лише розглядає таку можливість).

У той же період часу С. Первушин, критикуючи А. Вагнера (у якого поняття кон'юнктури співпадає з поняттям економічної динаміки), В. Репке (у якого будь-які зміни економічної погоди, у тому числі і чисто спекулятивні, включають це поняття) та М. Кондратьєва (відірваність від економічного змісту причин, які породили такий стан), визначив кон'юнктуру як «...зв'язок господарських явищ, процесів, які розвиваються в часі» [10, с. 10].

З розвитком економіки та товарного ринку, стає очевидним, що визначати кон'юнктуру лише за зовнішніми ознаками є помилковим, тому що в її основі лежать ендогенні фактори. Причому фактори зміни кон'юнктури залишались нез'ясованими. З'являється «теорія кон'юнктури», основоположниками якої можна вважати В. Зомбарта та Г. Касселя. Зокрема, В. Зомбарт вважав кон'юнктуру форму руху економічної дійсності, яка проявляється у зміні стану експансії та занепаду, та заявив про потребу розробки теорії кон'юнктури, у певній мірі, випередивши Ф. Лассалья та А. Вагнера, які займалися розробкою цілісної теорії, що пов'язувала б кон'юнктуру з кризами. Прихильниками теорії кон'юнктури стають А. Афталіон, В. Репке, У. Мітчел, А. Шпітгоф.

У 20–30 рр. ХХ ст. набуває широкого розповсюдження кон'юнктурний напрям, пов'язаний із вченням про економічні цикли, кризи і кон'юнктури. Під терміном «ринкова кон'юнктура» стали розуміти коливання господарського циклу в окремих країнах, тобто відхилення від стану ринкової рівноваги, при якому існує певний стійкий баланс між попитом та пропозицією, за умов стабільного цінового ринку. Представник німецької школи, швейцарський економіст В. Репке, заперечуючи взаємозв'язок ринкових кон'юнктур та незастосовуваність результатів дослідження кон'юнктури для господарської діяльності, визначає кон'юнктуру як «...співвідношення попиту та пропозиції на будь-якому ринку, яке в значній мірі не піддається обчисленню і впливу й постійно змінюється. Оцінювання цього співвідношення залежить від того, виражене воно чи ні в рентабельності

окремих господарств, обумовленою ціною та формою продажу» [11, с. 19]. Дане визначення відповідало економіці того часу, коли вивчалися головним чином мікроекономічні проблеми.

Водночас з німецькою розвивалася російська школа кон'юнктури, основоположником якої був український вчений М. Туган-Барановський, який здійснив аналіз механізму наступу кризи та її подолання, пояснив суть економічної кон'юнктури, сформулював концепцію циклічних коливань та одним із перших виклав хвилову теорію руху ринкового господарства [12].

Суттєвий внесок у розробку теорії економічної кон'юнктури був внесений представниками американської школи, зокрема М. Калецьким, П. Самуельсоном та Д. Хіксом, які спробували синтезувати описи екзогенних та ендогенних факторів мікропроцесу в єдиній моделі.

Таким чином, економічна кон'юнктура являє собою сукупність економічних умов, стан речей, збіг обставин, що може впливати на перебіг і результати процесів у країні, на окремих товарних чи регіональних ринках.

Необхідно відзначити, що коли часову характеристику ринку виділяють практично всі автори, то про існування рівнів параметра «час» говорять лише окремі. Так, Ф. Пископелль висловлює думку, що аналіз кон'юнктури можна вести як шляхом вивчення динаміки, ставлячи при цьому завдання з'ясування тенденцій розвитку кон'юнктури, так і часову на певну дату, визначаючи її стан [7]. У свою чергу, В. Кучеренко та В. Карпов у такий спосіб характеризують статистику і динаміку кон'юнктури, кажучи, що стан кон'юнктури ринку характеризує виробництво і реалізацію товару за визначений термін або ситуацію на ринку в конкретний момент [13].

Нижнім рівнем параметра «час» можна вважати розглядання стану ринку з позицій економічної статистики, що фіксує стан, в якому знаходиться ринок у конкретний момент часу. Для кон'юнктурного дослідження також становить інтерес розгляд кон'юнктури з позицій економічної динаміки, що на підставі порівняння станів дозволяє визначити короткострокові, середньострокові і тривалі тенденції в розвитку ринку. На зміну однієї тенденції приходять інші, визначаючи тим самим етапи розвитку ринку. У цьому випадку тривалість періоду може бути подано як рівень параметра: короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий.

Це дозволяє виділити чотири рівні параметра «час», що є межами об'єкта кон'юнктурних досліджень у часовій площині: кон'юнктура на визначену дату; кон'юнктура за короткостроковий період часу; кон'юнктура за середньостроковий період часу; кон'юнктура за довгостроковий період часу.

Ще одним параметром, на який звертають увагу вчені, є «територія». Цей параметр вимірює територіальну площину, в якій відбуваються ринкові процеси. Економічні відносини є частиною матеріальної дійсності, а отже, територія є їхньою іманентною характеристикою. Виділення рівнів параметра «територія» визначено специфікою виробництва і споживання того або іншого товару в територіальному розрізі. Так, М. Кондратьєв залежно від масштабу розрізняє кон'юнктуру світового господарства, народного господарства країни, району [9].

Таким чином, рівнями параметра «територія», що визначають межі об'єкта кон'юнктурних досліджень у часовій площині, є: кон'юнктура місцевого ринку, кон'юнктура регіонального ринку, кон'юнктура

національного ринку та кон'юнктура міжнародного ринку.

Отже, зрозуміло, що кон'юнктура є надзвичайно різноманітною і потребує постійного вивчення та дослідження. Це можна пояснити тим, що постійні дослідження дають можливість повно та всебічно враховувати вплив різноманітних кон'юнктурутворюючих факторів та параметрів і передбачити показники для забезпечення ефективного розвитку в умовах ринкової економіки.

На етапі становлення вітчизняної економічної науки сформувалася значна різноманітність точок зору в питанні трактування поняття та визначення сутності кон'юнктури товарного ринку. Так, вітчизняні вчені В. Кучеренко та В. Карпов вважають, що кон'юнктура товарного ринку вивчає зміни й коливання у сфері виробництва й реалізації окремих видів товару і трактують її як «...сформовану на ринку економічну ситуацію, яка характеризує співвідношення між попитом і пропозицією, рівнем цін, товарними запасами й іншими економічними показниками» [13, с. 9]. Позитивним у цьому тлумаченні є те, що враховується саме динаміка кон'юнктури товарного ринку, але не в повній мірі розкривається сутність кон'юнктури ринку.

Вчені Л. Ліпич та Т. Радіщук розглядають кон'юнктуру товарного ринку як «...стан ринку в певний момент часу, зумовлений впливом багатьох чинників, різних за тривалістю, природою та характером впливу на можливості реалізації стратегічних планів, програм, підприємств-учасників товарних ринків та як такого, що характеризується співвідношенням конгломератів економічних показників: попиту та пропозиції» [14, с. 14]. Погоджуючись із твердженням вчених, маємо додати, що необхідно враховувати саме об'єкт дослідження, на який здійснюється вплив різноманітних чинників.

З більш якісної точки зору пропонує визначити поняття «кон'юнктура» Т. Кобелева, а саме як комплексне та швидкозмінне явище, яке відображає в ринковому вимірі динамічність та стихійність, складну передбачуваність розвитку суспільства, галузі або підприємства [15, с. 4]. З наведеного визначення випливає висновок, що кон'юнктурі притаманні специфічні риси та особливості, суть яких відтворює об'єктивні та суб'єктивні закономірності її формування.

На думку О. Кратта, з'ясування суті кон'юнктури безпосередньо пов'язано з розглядом проявів ринкового товарного обороту, які вона характеризує. Вчений вважає основною рушійною силою механізму ринкового товарного обміну діалектику попиту та пропозиції. Він трактує кон'юнктуру як форму емпіричного знання, яка демонструє результат діалектичної взаємодії попиту та пропозиції, що відображає нерівнозначність, стихійність та циклічність [16, с. 8]. Така постановка питання має вагомe значення, тому що розкриває співвідношення між формами емпіричного і наукового знання.

Таким чином, простежується еволюціонування ринкових інститутів і технологій. Вибір адекватних мір регулювання є неможливим без урахування нових рис та характеристик кон'юнктури. Сучасні взаємозв'язки між ринковими процесами на різних ринках і тенденції до розповсюдження наявних механізмів саморегуляції товарних ринків різні. Це означає, що без врахування специфіки ринку достовірність його вивчення, а також врахування дослідження під час формування стратегії розвитку підприємств є низькою.

При дослідженні кон'юнктури ринку машинобудівної продукції, яка являє собою комплексне та мінливе явище, що характеризується стихійністю та динамічністю, складністю у передбаченні розвитку, потрібно зважати на те, що кон'юнктура машинобудівного ринку не розвивається ізольовано, однак методологія її аналізу має суттєві відмінності.

Крім того, врахувавши, що кон'юнктура ринку машинобудівної продукції формується під впливом факторів, які підпорядковуються ймовірнісним законам, при аналізі та прогнозуванні діяльності машинобудівного підприємства особлива роль повинна відводитися значущості та векторному напрямку впливу складових факторів, які особисто й визначають кон'юнктуру, в поточний момент і на найближчу перспективу.

Головною метою дослідження кон'юнктури ринку продукції машинобудування є визначення характеру і ступеня впливу його збалансованості, перш за все співвідношення попиту і пропозиції, які ілюструють динаміку виробництва та споживання машинобудівної продукції. Для здійснення цих завдань необхідно оперувати показниками кон'юнктури ринку, які дають змогу кількісно оцінити зміни, що відбуваються на ринку машинобудування, визначити тенденції їх розвитку і періодично пристосовуватися до умов, які змінилися [17, с. 25].

Загальногосподарська кон'юнктура характеризує стан усього відтворювального процесу в масштабах світового господарства та економіки будь-якої держави на той чи інший період.

Для ґрунтового та достовірного дослідження кон'юнктури машинобудівного ринку запропоновано використати систему кількісних показників: ринкова пропозиція продукції машинобудування (обсяг, структура, динаміка пропозиції, ціна, сировинний та виробничий потенціал); споживчий попит (обсяг, структура, динаміка попиту, місткість ринку, ціна, диференціація); пропорційність ринку (співвідношення попиту та пропозиції продукції машинобудування, структура та масштаби машинобудівного ринку); коливання, циклічність та стійкість ринку машинобудування (варіація, фаза економічного розвитку, темпи і вектори зростання); розмір ринку продукції машинобудування та рівень його монополізації і конкуренції.

Крім того, кон'юнктура ринку машинобудування характеризується наявністю якісних альтернативних оцінок, непрямих розрахунків, використанням різних видів інформації про причини, характер і розмір коливань співвідношення попиту та пропозиції, оперативних і короткотермінових прогнозів. Цікавою особистістю усіх кон'юнктурних показників є їх зміна з урахуванням переходу продукції машинобудування з однієї фази циклу в іншу.

Завдяки цим особливостям кон'юнктури, використання різноманітних статистичних методів збору, обробки та аналізу інформації дає можливість отримати ефективні та цінні результати.

Таким чином, вважаємо, що «кон'юнктура» – це сформоване на ринку явище, зумовлене впливом багатьох кількісних та якісних показників, яке демонструє результат взаємодії попиту та пропозиції та

сприяє відтворенню динамічної оцінки стану економічної ситуації на окремому ринку в певний період часу.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз існуючих досліджень в галузі ринку машинобудівної продукції дає підстави стверджувати, що нині немає єдиного визначення поняття «кон'юнктура». Зазвичай, ряд дослідників не виділяють специфічних особливостей ринку, не враховують тимчасових факторів і характер діяльності суб'єктів господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища. Проведене дослідження дозволило розглядати поняття «кон'юнктура» з комплексних позицій як інтегральну характеристику, яка демонструє результат взаємодії діалектики попиту та пропозиції, сприяючи відтворенню динамічної оцінки стану економічної ситуації на окремому ринку в певний період часу. Спробу розкриття сутності поняття кон'юнктури слід визначити як крок до пізнання механізму відтворення попиту і пропозиції у конкретній сфері діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клинов В.Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования : [учеб. пособие] / В.Г. Клинов. – М. : Экономика, 2005. – 278 с.
2. Словарь русского языка / [под. ред. С.И. Ожегова]. – М. : «Русский язык», 1988. – 797 с.
3. Большой коммерческий словарь / [под. ред. Т.Ф. Рябовой]. – М. : «Война и мир», 1996. – 400 с.
4. Современный экономический словарь / [под. ред. Б.А. Райзберга]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
5. Большой экономический словарь / [под. ред. А.Н. Азриляна]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 469 с.
6. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 281 с.
7. Пископель Ф.Г. Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства. – М. : ИМО, 1960. – 292 с.
8. Лассаль Ф. Капитал и труд. – СПб., 1906. – 366 с.
9. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
10. Первушин С.А. Хозяйственная конъюнктура. Введение в изучение динамики русского народного хозяйства за полвека. – М., 1925. – С. 10.
11. Репке В. Конъюнктура. – М., 1927. – С. 19–20.
12. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические кризисы. Общая теория кризисов. – М. : Наука, «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭП), 1997. – 574 с.
13. Карпов В.А. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку / В.А. Карпов, В.Р. Кучеренко. – К. : Знання, 2001. – 215 с.
14. Ліпич Л.Г. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування : [монографія] / Л.Г. Ліпич, Т.П. Радішук. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – 224 с.
15. Кобелева Т.О. Формування та оцінювання кон'юнктури ринку електротехнічної продукції : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т.О. Кобелева. – Харків, 2012. – 22 с.
16. Кратт О.А. Методологічні основи формування кон'юнктури ринку послуг вищої освіти : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О.А. Кратт. – Донецьк, 2004. – 35 с.
17. Румянцева С.Ю. Эволюция понятия и методологии анализа экономической конъюнктуры / С.Ю. Румянцева // Вестник СПбГУ. – Сер. 5. Вип. 4., 2004. – С. 22–34.

УДК 331. 36

Партика І.В.

*викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ТА ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано теоретичні аспекти розвитку персоналу, запропоновано узагальнене поняття «розвиток персоналу». З'ясовано роль розвитку персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності працівників та підприємства. Висвітлено розвиток персоналу як процес та його складові. Проаналізовано процес управління розвитком персоналу з позиції підприємства та працівника.

Ключові слова: розвиток персоналу, управління розвитком персоналу, система розвитку персоналу, професійне навчання, конкурентоспроможність.

Партика И.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ И ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы теоретические аспекты развития персонала, предложено обобщенное понятие «развитие персонала». Выяснена роль развития персонала в обеспечении конкурентоспособности работников и предприятия. Освещено развитие персонала как процесс и его составляющие. Проанализирован процесс управления развитием персонала с позиции предприятия и работника.

Ключевые слова: развитие персонала, управление развитием персонала, система развития персонала, профессиональное обучение, конкурентоспособность.

Partyka I.V. THEORETICAL ASPECTS OF PERSONNEL DEVELOPMENT AND ITS ROLE IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF WORKERS AND ENTERPRISES

In the article the theoretical aspects of personnel development are analyzed, the generalized concept of «personnel development» is proposed. The role of personnel development in providing the competitiveness of workers and enterprises are revealed. Personnel development as a process and its components are given. The process of management of personnel development from the position of the company and the employee are analyzed.

Keywords: personnel development, management of personnel development, system of personnel development, vocational training, competitiveness.

Постановка проблеми. Підприємства, які діють у сучасних умовах, зіткнулися із завданням виживання у жорсткій конкурентній боротьбі на ринку та знаходження шляхів успішного розвитку. У вирішенні поставлених завдань вагому роль відіграє персонал організації. Чи ефективно функціонує будь-яка організація? Насамперед це визначається ступенем розвитку її персоналу. Спроможність організації постійно підвищувати фаховий рівень своїх працівників є одним із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності її на ринку з огляду на те, що у сучасних умовах швидко старіють теоретичні знання, уміння та практичні навички персоналу. Якісно нові підходи кадрової політики є запорукою успішної діяльності та вирішення проблем. Як правило, на підприємствах не ведеться цілісний моніторинг розвитку персоналу, не приділяється належна увага зростанню коефіцієнта рівня використання кадрів – підвищенню кваліфікації тощо. Актуальність даної теми полягає в тому, що саме якісна вища освіта та професійне навчання є домінантою у створенні економіками системи цінностей і вмінні швидко адаптуватися в умовах змінюваного середовища для виробничих процесів, оскільки придбання нових знань, умінь та навичок у першу чергу дає можливість застосувати їх на практиці і набути матеріально-речової форми із здатністю принести прибутки для організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даною проблематикою займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.Я. Брич, В.Р. Весніна, Л.С. Винарик, О.М. Вінник, О.Я. Гугул, О.П. Єгоршин, А.Я. Кібанова, А.М. Колот, К.О. Любимова, М.І. Мурашко, Ю.А. Плугіна, І.Я. Сазонець, В.А. Савченко, В.І. Шульга та ін.

У своїх дослідженнях В.А. Савченко велику увагу приділяв управлінню розвитком персоналу: планування, організація розвитку персоналу й контроль за цим процесом розглядав як опорну підсистему стратегічного управління організації, засіб досягнення її перспективних та поточних цілей через формування освіченого, висококваліфікованого, а отже конкурентоспроможного на ринку праці робітника, фахівця з вищою освітою та керівника, відповідальних за свою справу.

В.Я. Брич, О.Я. Гугул проаналізували сутність поняття «розвиток персоналу» згідно з різними науковими підходами, згрупували форми і методи професійного навчання працівників.

Практичній спрямованості менеджменту персоналу, кадровій роботі приділяв увагу у своїх дослідженнях В.Р. Веснін.

К.О. Любимова у своїх роботах здійснила аналіз сучасного досвіду управління розвитку персоналу підприємств, запропонувала концептуальну модель управління розвитком персоналу підприємств у відповідності до атрибутивної структури, дослідила витрати підприємств на навчання персоналу та притаманні розвитку персоналу тенденції в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Постановка завдання. Проте багато теоретичних та практичних питань з розробки та впровадження ефективної системи розвитку персоналу вітчизняних підприємств залишаються невизначеними та потребують подальшого вивчення. Таким чином, завданнями статті є аналіз теоретичних аспектів розвитку персоналу, узагальнення поняття «розвиток персоналу», з'ясування ролі розвитку персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та працівників, висвітлення складових процесу розвитку

персоналу підприємства, аналіз процесу управління розвитком персоналу з позицій підприємства та особистості (працівника).

Виклад основного матеріалу. Сучасну ситуацію на ринку праці можна охарактеризувати зростанням безробіття, скороченням чисельності зайнятого населення, загостренням проблеми наданням робочих місць людям з вищою освітою. Проте час змінюється і зміни відбуваються в економічній, політичній та соціальній політиці країни. У ринковому середовищі, де іде жорстка конкурентна боротьба за виживання, працювати приводиться по-новому, персоналу висуваються багато нових умов, а саме гнучка реакція на існуючий попит, знаходження потенційного попиту та переведення його у реальний, боротьба за нового споживача та втримання старого, вміння пристосуватися до частих змін структури виробництва і функціональних обов'язків, урахування психологічних факторів у діяльності підприємства тощо. Така ситуація спонукає кожного працівника постійно турбуватися про своє професійне навчання чи підвищення кваліфікації.

Ефективне впровадження безперервного розвитку персоналу у повсякденну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання можливе лише за умов попереднього створення ґрунтового теоретичного та методичного забезпечення даного процесу [1, с. 13].

Формування системи управління персоналом можливе при упорядкованості сукупності взаємопов'язаних елементів (підсистем), однією із підсистем якої є підсистема розвитку. К.О. Любимова, провівши модифікацію запропонованих О.В. Крушельницькою та Д.П. Мельничук функціональних підсистем системи управління людськими ресурсами представила наступний склад реалізації системи управління персоналом підприємства [2]:

- підсистема розвитку організаційної структури та культури управління;
- підсистема загального та лінійного менеджменту;
- підсистема стратегічного менеджменту;
- підсистема інформаційного забезпечення та маркетингу;
- підсистема правового забезпечення управління;
- підсистема кадрового діловодства та управління рекрутинговою діяльністю й обліком персоналу;
- підсистема управління трудовими відносинами та забезпечення нормативних умов праці;
- підсистема управління стимулюванням та мотивацією персоналу, оплатою праці;
- підсистема управління розвитком персоналу;
- підсистема управління соціальним та сталим розвитком.

Таким чином, підсистема управління розвитком персоналу вміщає підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації. Досліджуючи дану проблематику, Ю.М. Комаром було запропоновано та К.О. Любимовою удосконалено атрибутивну структуру системи управління розвитком персоналу підприємств, у якій поєднуються три складові: людський, професійний та сталий розвиток. Базовий рівень атрибутивної структури – це підсистема людського розвитку, де комплексний підхід передбачає професійне становлення людини з метою підготовки її до задоволення потреб і рольового виконання в суспільстві. Вищий рівень – це підсистема професійного розвитку, де системний підхід передбачає розвиток професіоналів, і саме вища освіта дає можливість здобути нові знання, уміння та навички. Найвищий рівень – це підсистема сталого (та соціального) роз-

витку, де атрибутивний підхід розвиває соціальну відповідальність.

Оскільки розвиток персоналу є багатограним та складним поняттям, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем, науковці по-різному трактують його суть. Деякі вчені, розглядаючи розвиток персоналу як навчання і підвищення кваліфікації персоналу [3], дещо системно звужують розуміння поняття «розвиток персоналу». Н. Том вважає, що система розвитку персоналу – це цілеспрямований комплекс інформаційних, освітніх та прив'язаних до конкретних робочих місць елементів, які сприяють підвищенню кваліфікації працівників даного підприємства відповідно до завдань розвитку самого підприємства і потенціалу та нахилів співробітників [4].

Савченко В.А. та Данюк В.М. дають таке визначення: «розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу» [5, с. 17; 6, с. 125].

Більш ширше розглядає це поняття російський вчений А.Я. Кібанов. На його думку, розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікованого просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу, що забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, планування трудової кар'єри, стимулювання розвитку персоналу [7, с. 401].

О.В. Грішнова розвиток персоналу розглядає як сукупність усіх організаційно-економічних заходів підприємства у сфері навчання персоналу, його перепідготовки і перекваліфікації, а також як професійну адаптацію, оцінку кандидатів на вакантні посади, поточного періодичного оцінювання персоналу, планування ділової кар'єри, службово-професійного просування тощо [8, с. 16].

В.Р. Веснін підійшов до визначення розвитку персоналу з позиції функціонального підходу, трактуючи розвиток персоналу як «безперервне проведення заходів, що сприяють повному розкриттю індивідуального потенціалу працівників та зростанню їх здатності вносити вклад в діяльність організації» [9, с. 190]. З позиції системного підходу розвиток персоналу можна розглядати як сукупність взаємозв'язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь, навичок, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства (визначення Л.М. Черник [10]).

З кількісної та якісної точки зору розглядає розвиток персоналу Д. Джой-Меттьюз: кількісний підхід передбачає відбір певної кількості людей, що володіють необхідними характеристиками та об'єднання їх у певному місці в певний час з метою виконання функцій організації; якісні аспекти розвитку людини передбачають розвиток її здібностей [11, с. 21].

В.Я. Брич та О.Я. Гугул, які детально досліджували теоретичні аспекти розвитку персоналу, дійшли до висновку, що розвиток персоналу – це системний

процес удосконалення знань, умінь, та навичок працівників підприємства, що реалізуються через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне навчання, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу [1, с. 14]. Ю.А. Пługина, досліджуючи підходи, сутність та моделі розвитку персоналу, представила своє бачення трактування сутності розвитку персоналу підприємства: розвиток персоналу підприємства є зміною його якісних характеристик, що включають професійні, кваліфікаційні, моральні, етичні, духовні, фізіологічні параметри [12, с. 325].

З огляду на здійснений детальний аналіз існуючих підходів до визначення поняття «розвиток персоналу», ми вважаємо, що розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного набуття та удосконалення знань, умінь, навичок та досвіду через сукупність організаційно-економічних заходів, що передбачають професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, адаптацію та планування трудової кар'єри персоналу задля ефективного функціонування підприємства, підвищення конкурентоспроможності на ринку з одночасним збагаченням інтелектуального, творчого і культурного потенціалу працівників. Розвиток персоналу має передбачати двосторонню вигоду як для підприємства, так і для людини зокрема. Адже підвищення розвитку персоналу призводить до підвищення її конкурентоспроможності, що у свою чергу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, а також держави загалом.

Якщо розглядати розвиток персоналу як процес, то можна виокремити такі його складові:

- професійне навчання персоналу організації;
- виробнича адаптація персоналу;
- оцінювання та атестація персоналу;
- планування та розвиток трудової кар'єри персоналу:
- формування кадрового резерву;
- професійно-кваліфікаційне просування робітників, фахівців та службово-професійне просування керівників;
- розкриття потенціалу працівників в усіх сферах, що веде до найефективнішого використання їх здібностей, навичок та знань.

Управління розвитком персоналу на підприємстві здійснюється безпосередньо службою РП (відділом кадрів). Перш ніж прийняти якесь рішення щодо вкладання грошей та зусиль у кадри, необхідно здійснити оцінювання:

- потреб підприємства в персоналі згідно з обраними цілями, завданнями та стратегією розвитку;
- наявного рівня знань, умінь та практичних навичок персоналу;
- фактичного трудового потенціалу підприємства з його потребами.

Здійснивши таке оцінювання, підприємство визначає: кількість працівників, які відповідають обраній стратегії і яких не потрібно перенавчати чи підвищувати кваліфікацію; кількість працівників, які повинні пройти професійну перепідготовку, підвищення кваліфікації або професійно-кваліфікаційне просування у зв'язку із зміною стратегії розвитку підприємства; кількість працівників, яких доведеться найняти й підготувати або ж звільнити для ефектної реалізації обраної стратегії [13, с. 64].

Управління розвитком персоналу варто розглядати не тільки з позиції потреб підприємства, але й самої особистості, адже працівник, оцінивши свої можливості відповідно до вимог посади, буде дбати про

розвиток своїх здібностей, розширення своїх знань, умінь та практичних навичок з метою кар'єрного розвитку, розширення повноважень, підвищення рівня оплати праці, самовдосконалення та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Висновки з проведеного дослідження. Ступінь розвитку персоналу організації визначає її ефективне функціонування. Впровадження безперервного розвитку персоналу у повсякденну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання можливе лише за умов попереднього створення ґрунтового теоретичного та методичного забезпечення даного процесу.

Розвиток персоналу є однією із важливих підсистем при формуванні системи управління персоналом. Оскільки розвиток персоналу є багатограним та складним поняттям, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем, науковці по-різному трактують його суть.

У статті проаналізовано існуючі підходи до визначення поняття «розвиток персоналу» з погляду різних вчених та запропоновано узагальнене трактування даного поняття: розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного набуття та удосконалення знань, умінь, навичок та досвіду через сукупність організаційно-економічних заходів, що передбачають професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, адаптацію та планування трудової кар'єри персоналу задля ефективного функціонування підприємства, підвищення конкурентоспроможності на ринку з одночасним збагаченням інтелектуального, творчого і культурного потенціалу працівників.

У роботі розглянуто розвиток персоналу як процес та з'ясовано його складові.

Представлено також процес управління розвитком персоналу як з позиції підприємства, так і з позиції особистості (працівника): основна мета підприємства – збільшення «віддачі» кожного працівника, структурного підрозділу та підприємства в цілому; мета працівника – самовдосконалення, забезпечення конкурентоспроможності на ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брич В.Я., Гугул О.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 13-16.
2. Любимова К.О. Атрибутивність управління розвитком персоналу підприємств [Електронний ресурс] / К.О. Любимова // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1212>.
3. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики: / Пер. с нем.; науч. ред. пер. А. Флястер; Под ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997. – 480 с.
4. Том Н. Развитие персонала как инструмент управления предприятием / Н. Том // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 2. – С. 69-74.
5. Савченко В.А. Управление развитием персонала: навч. посібник / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
6. Менеджмент персоналу / В.М. Данюк та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
7. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
8. Грішнова О.А. Развитие персонала как инвестиционный проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: зб. наук. пр. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15-19.
9. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин. – М.: Юрист, 2001. – 496 с.
10. Колпаков В. Управление развитием персонала: теория и прак-

- тика / В. Колпаков // Персонал. – 2004. – № 11. – С. 64-69.
11. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.: ил. – 429 с.
12. Плугіна Ю.А. Развитие персонала предприятия: подходы, сут-

- ність, моделі / Ю.А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 42. – С. 323-327.
13. Крамаренко В.І., Холода Б.І. Управління персоналом фірми : навч. посібник / В.І. Крамаренко, Б.І. Холода. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 272 с.

УДК 658

Пащенко О.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету*

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ

У статті досліджено основні поняття терміну «потенціал підприємства». Визначено основні риси та особливості потенціалу підприємства. Розроблено процес стратегічного управління розвитком підприємства на основі його потенціалу.

Ключові слова: підприємство, потенціал підприємства, стратегічний потенціал підприємства, стратегічне управління, стратегічне управління розвитком.

Пащенко О.П. ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ

В статье исследованы основные определения понятия «потенциал предприятия». Определены основные характеристики и особенности потенциала предприятия. Разработан процесс стратегического управления развитием предприятия на основе его потенциала.

Ключевые слова: предприятие, потенциал предприятия, стратегический потенциал предприятия, стратегическое управление развитием.

Pashchenko O.P. ENTERPRISE POTENTIAL IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT

The main concepts of enterprise potential are investigated in this article. The basic features and peculiarities of enterprise potential are determined. The process of strategic management of enterprises development is treated.

Keywords: enterprise, enterprise potential, strategic potential of enterprise, strategic management, strategic management of development.

Постановка проблеми. В умовах жорстко регламентованої системи управління з високим рівнем централізації та бюрократичної організаційної структури застосовувалася система довгострокового планування. Проте із посиленням динамічності та невизначеності зовнішнього середовища стратегічне управління та планування витіснили довгострокове планування. Основою стратегічного управління є збалансування внутрішніх можливостей підприємства та зовнішнього середовища з метою виживання в умовах посилення конкуренції на ринку. Тому в умовах нестабільного зовнішнього середовища одним із важливих завдань керівництва стає формування та оцінка поточних та перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Проблема управління потенціалом підприємства у сучасній економічній науці займає значне місце як в теоретичних дослідженнях, так і в практичній діяльності менеджерів підприємства. Однак з практичної точки зору, недослідженими залишилися питання побудови ефективно функціонуючої системи управління стратегічним потенціалом підприємства, методологічних основ його формування і ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та загальнометодичні питання стратегічного управління підприємствами знайшли відображення у працях зарубіжних і вітчизняних учених. Українські та російські науковці І.М. Акімова, В.О. Винокуров, В.Г. Герасимчук, П.В. Забелін, Г.Б. Клейнер, М.О. Кизим, М.М. Мартиненко, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко, Р.А. Фатхутдінов розглядають фундаментальні та прикладні проблеми стратегічного управління підприємством, його

розвитком і конкурентоспроможністю [2]. Але необхідно відзначити різну спрямованість досліджень і відсутність єдиного підходу до викладу проблеми, що полягає у виділенні в процесах стратегічного управління підприємством потенціалу як системоутворюючого фактора розвитку підприємства та суб'єктивної складової потенціалу як визначального елемента цілепокладання й досягнення стратегічних цілей.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд історичних аспектів досліджень механізму управління підприємством в цілому, та його потенціалом зокрема дозволяє зробити висновок, що різні наукові підходи характеризують в основному окремі аспекти системи. У цьому аспекті недостатньо уваги приділено системним дослідженням потенціалу підприємства, не визначено методологію формування інструментарію управління ним у системі стратегічного управління розвитком підприємства.

Метою даного дослідження є уточнення визначення поняття «потенціал підприємства», виявлення особливостей стратегічного потенціалу, взаємозв'язків між потенціалом підприємства та стратегічним управлінням його розвитком.

Виклад основного матеріалу. Практично всі визначення потенціалу підприємства тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей з іншого. Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємниць-

ких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи у такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

У роботах В. Вейца та К. Г. Воблого знайшло обґрунтування поняття потенціалу виробничих сил як потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Згодом С.Г. Струмилін запровадив поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. В.С. Немчинов досліджував «потенціал розширеного виробництва», який характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання [4, с. 5].

Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу підприємства дуже широке. У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрями. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та інші) стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Учені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку.

У сучасних динамічних умовах ринкового господарювання орієнтація на традиційні переваги для планування стратегічного розвитку потенціалу підприємства може стати помилковою. У зв'язку з цим, на думку І. Ансоффа, концепцію сильних і слабких сторін необхідно замінити на загальнішу концепцію організаційного потенціалу з наголошуванням на потенціалі загально-фірмового менеджменту. У діапазон потенційних можливостей він включає маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси та інші функціональні складові, а також навички загально-корпоративного управління (наприклад, управління розвитком, диверсифікацією, розширенням за рахунок придбання інших підприємств, управління персоналом) [4, с. 8].

Усе це свідчить, що й досі домінує однобічний підхід до економічного трактування суті потенціалу – або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту. Н.Т. Ігнатенко та В.П. Руденко запропонували класифікацію ознак поняття «потенціал», загально-вживаного у вітчизняній науковій літературі: у 42% випадків змістовне значення терміна «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей; у 18% – з потужністю виробництва (галузей народного господарства), фондів, ресурсів країни, регіону; у 16% – з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою; у 8% – з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту [4, с. 9].

На нашу думку, потенціал – це здатність підприємства мобілізувати свої ресурси та компетенції у ході здійснення своєї діяльності з метою досягнення стратегічних цілей, реалізації обраної стратегії та забезпечення відповідного рівня розвитку. Основною формування потенціалу підприємства є його ресурси. Крім цього, важливою складовою потенціалу виступають здібності підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій.

Потенціал підприємства характеризується такими рисами: потенціал підприємства визначається його реальними можливостями (реалізованими та нереалізованими) у тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності; потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і підготовлених для використання; потенціал підприємства визначається також навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи; рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Процес формування потенціалу підприємства є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. Модель потенціалу підприємства відображена на рисунку 1.

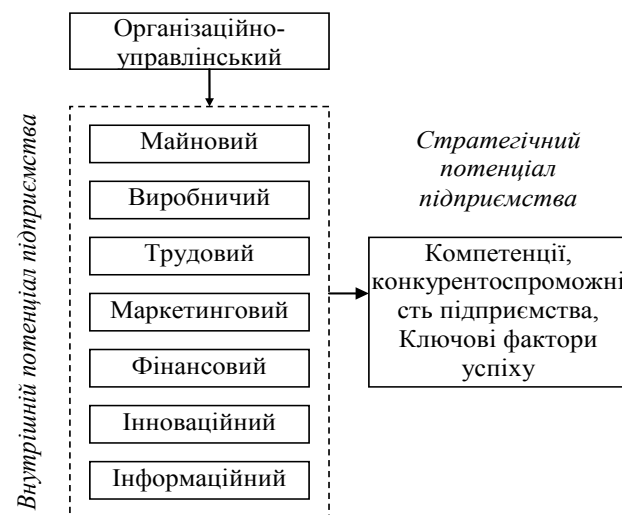


Рис. 1. Модель потенціалу підприємства

Джерело: узагальнено автором за результатами досліджень

Отже, модель потенціалу підприємства складається з таких елементів: 1) кількість та якість ресурсів підприємства (виробничий та майновий потенціал), а саме: кількість зайнятих працівників, основні виробничі і невиробничі засоби або матеріальні запаси, фінансові та нематеріальні ресурси – патенти, ліцензії, інформація, технологія тощо; 2) освітні, кваліфікаційні характеристики персоналу підприємства та його здатність створювати, реалізовувати певний вид продукції чи послуг (трудовий потенціал; 3) маркетинговий потенціал, тобто систематичні дослідження ринку, споживачів, конкурентів; виробництво продукції високої якості з метою задоволення потреб споживачів; підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку; застосування в практичній діяльності підприємства сучасних інструментів; ознайомлення споживачів з продукцією чи послугами; розробка та підтримання фірмового стилю та іміджу підприємства на ринку; 4) фінансовий потенціал – забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості,

ліквідності та рентабельності підприємства; 5) інформаційний потенціал, тобто можливість підприємства генерувати, трансформувати та використовувати інформаційні ресурси; 6) інноваційний потенціал, тобто використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами; оновлення техніко-технологічної бази виробництва; 7) організаційно-управлінський потенціал.

Модель потенціалу підприємства визначається:

1) обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);

2) можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;

3) можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

4) інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;

5) інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;

6) фінансовими можливостями залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів);

7) іншими можливостями.

Досліджуючи проблеми управління стратегічним розвитком підприємства, необхідно звернути увагу на управління стратегічним потенціалом підприємства, який є сукупністю обмежених наявних ресурсів та компетенцій підприємства по досягненню глобальних й стратегічних цілей у майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища.

До основних факторів, що впливають на стратегічний потенціал підприємства, належать: склад та сучасний стан системи наявних ресурсів; ступінь відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям та завданням підприємства; спроможність ресурсного потенціалу забезпечити стійкість підприємства проти впливу зовнішнього середовища та його внутрішня гнучкість (адаптованість); організаційні та управлінські процеси на підприємстві, які спрямовані на розвиток ключових компетенцій, інтеграцію усіх видів діяльності; конкурентне середовище, особливо ключові компетенції конкурентів та їх ресурси [1].

Характерними рисами стратегічного потенціалу є відображення минулого, тобто сукупності властивостей, нагромаджених системою в процесі її встановлення та таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку; визначення рівня практичного застосування й використання наявних можливостей; орієнтація на

розвиток (на перспективу), тобто можна стверджувати, що стратегічний потенціал є основою розробки ефективної стратегії та забезпечення відповідного рівня розвитку підприємства.

Процес стратегічного управління розвитком підприємства зображений на рисунку 2.

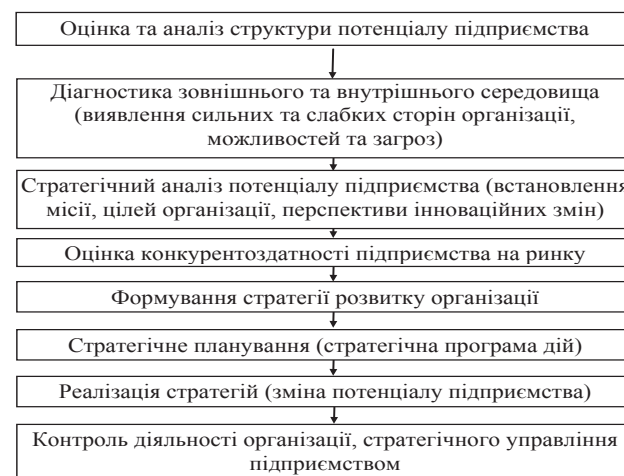


Рис. 2. Процес стратегічного управління розвитком підприємства

Джерело: розроблено автором



Рис. 3. Система стратегічного управління розвитком підприємства

Джерело: узагальнено автором за результатами досліджень

Формування стратегічного потенціалу підприємства залежить не тільки від його потенційних можливостей, а й від умов реалізації стратегічних напрямів розвитку, від вирішення проблеми багатоканальності їх ресурсного забезпечення. У межах сучасної парадигми стратегічний потенціал підприємства може бути визначений як підґрунтя створення й розвитку стійких конкурентних переваг підприємства на основі формування унікальних комбінацій ресурсів і відмінних компетенцій, стратегічної гнучкості управління з метою виробництва успішних продуктів і технологій [1].

Проведені дослідження дозволили узагальнити сукупність елементів стратегічного управління розвитком підприємства (рис. 3).

Одним із важливих елементів управління стратегічним потенціалом підприємства є розробка системи індикаторів для стратегічного управління розвитком підприємства. На нашу думку, індикатор стратегічного управління розвитком підприємства – це певний позитивний результат діяльності щодо досягнення поставленої чи реалізації обраної стратегії.

В умовах сьогодення важливою є оцінка ефективності діяльності та розвитку підприємства в розрізі складових потенціалу, оскільки їх вимір є необхідним для прийняття управлінських рішень щодо стратегії розвитку, забезпечення відповідного рівня стабільності та інтенсивності розвитку.

Науковцями розроблено багато систем показників, які застосовуються при оцінці ефективності діяльності підприємства з метою своєчасного реагування на зміни, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, коригування обраної стратегії розвитку. Існують різні зарубіжні системи показників, що використовуються в плануванні діяльності підприємств. Але існує безліч перешкод на шляху їх використання та запровадження у діяльність підприємств. Однією із проблем є обґрунтування показників, що включатимуться в оціночну систему, а також їх розрахунок, оскільки в багатьох випадках інформаційна база є обмеженою.

Останнім часом значна увага приділяється факторам нефінансового характеру: нематеріальні активи, сучасні технології, рівень підготовки та кваліфікації провідних фахівців тощо.

Пропонуємо при проведенні оцінки розвитку підприємства та визначення стратегії розвитку використовувати збалансовану систему показників. На нашу думку, формування системи причинно-наслідкових зв'язків між усіма групами показників є основою прийняття управлінських рішень та реалізації стратегії розвитку підприємства.

Отже, відповідно до складових потенціалу підприємства та збалансованої системи показників, нами враховані критерії розвитку підприємства та визначені індикатори і, відповідно, показники розвитку.

Критерієм розвитку матеріально-технічного забезпечення (виробничий та майновий потенціал) та розвитку і навчання персоналу (трудова потенція) є розвиненість активів компанії. Відповідно, індикатором розвитку матеріально-технічного забезпечення є стан техніко-технологічної бази та ефективність використання ресурсів.

Зазначеним індикаторам розвитку відповідають наступні показники: фондоозброєність, матеріаломісткість, коефіцієнт зносу основних засобів, фондовіддача, матеріаловіддача, рентабельність основних, оборотних засобів та власного капіталу.

Індикатором розвитку складової трудового потенціалу є розвиток персоналу, який можна вимі-

ряти та оцінити за допомогою таких показників як: озброєність працівників нематеріальними активами, коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, індекс підвищення кваліфікації, продуктивність праці, чистий дохід від реалізації продукції на одного працюючого.

Критерієм розвитку фінансового потенціалу є прогресивність змін (тобто можливість оцінити прогресивність чи регресивність розвитку підприємства, ймовірність його банкрутства). Відповідно, індикатором розвитку є динаміка основних параметрів компанії та її діяльності, зміна фінансово-економічного стану. Вказані індикатори розвитку складової «фінанси» можна розкрити крізь призму таких показників: рентабельність підприємства, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового левериджу.

Маркетинговий потенціал ми розглядаємо через критерій розвитку – реалізованість цілей розвитку, індикатором розвитку є задоволеність та лояльність споживачів (клієнтів).

Показниками, що відповідають зазначеному індикатору, на нашу думку, є: частка підприємства на ринку, коефіцієнт співвідношення витрат на збут і чистого доходу від реалізації продукції, індекс задоволеності споживачів продукцією підприємства.

Організаційно-управлінський потенціал, бізнес-процеси реалізуються через критерій розвитку – керованість компанії, індикатори розвитку: якість управління у компанії, активність компанії в сфері інвестування. Показниками даних індикаторів розвитку є: коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт співвідношення адміністративних витрат і чистого доходу від реалізації продукції, коефіцієнт інвестування, ефективність стратегічного управління підприємством.

Відмітною особливістю визначених нами показників з метою оцінки рівня розвитку підприємства є їх доступність, тобто практично усі показники можна розрахувати на основі статистичної звітності підприємства.

Висновки і пропозиції. Отже, стратегічне управління потенціалом підприємства на основі виділення та створення його унікальних комбінацій ресурсів і відмінних компетенцій з урахуванням результатів пошуку нових можливостей через дослідження потенціалу підприємства та ринку створює передумови готовності підприємства до ринкових змін, збільшує діапазон альтернатив розвитку підприємства. Перспективи подальших досліджень пов'язані з розвитком адаптивності та гнучкості стратегічного потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбань В. Б. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/gorban-vb-upravlinnnya-strategichnim-potentsialom-mashinobudivnogo-pidприємства/>.
2. Козловський В.О., Причела І.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.vntu.edu.ua/article/view-File/445/3135>.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2004. – 285 с.
4. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

УДК 330.322.2

Пилипенко М.О.

студент

*Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Демченко Н.В.**

студент

*Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Дрогомирецька М.І.**

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри менеджменту й адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ

У статті наведено характеристику сучасного стану інвестиційної привабливості промислових підприємств в Україні. Визначено, що науковий підхід до вирішення проблем аналізу, вимірювання і оцінки інвестиційної привабливості підприємств потребує відповідного обґрунтування інструментів і методів, які можуть використовуватися при цьому. Проведено аналіз рівня ефективності використання основного капіталу підприємств і визначено перспективні напрями вирішення проблем, які стримують розвиток інвестиційної діяльності.

Ключові слова: джерела фінансування інвестицій, інвестиції, інвестиції в основний капітал, інвестиційна привабливість, промислові підприємства.

**Пилипенко М.О., Демченко Н.В., Дрогомирецька М.І. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ УКРАИНЫ**

В статье приведена характеристика современного состояния инвестиционной привлекательности промышленных предприятий в Украине. Определено, что научный подход к решению проблем анализа, измерения и оценки инвестиционной привлекательности предприятий требует соответствующего обоснования инструментов и методов, которые могут использоваться при этом. Проведен анализ уровня эффективности использования основного капитала на предприятиях Украины и определены перспективные направления решения проблем, которые сегодня сдерживают развитие инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: источники финансирования инвестиций, инвестиции, инвестиции в основной капитал, инвестиционная привлекательность, промышленные предприятия.

**Pylypenko M.O., Demchenko N.V., Drogomyretska M.I. PROBLEMS AND PROSPECTS OF INVESTMENT ATTRACTING FOR
INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE**

The article contains a description of the current state of the investment attractiveness of industrial enterprises in Ukraine. It is defined that scientific approach to the problem solving analysis, measurement and evaluation of investment attractiveness of enterprises requires proper justification of tools and methods that can be used at the same time. The analysis of the level of efficiency in the use of capital by enterprises in Ukraine is presented, the perspective directions of solution of the key problems that hinder the development of today investment activity are offered.

Keywords: investment, investment attractiveness, industrial enterprises, investment in fixed assets, sources of financing investment.

Постановка проблеми. Розвиток різних галузей промисловості і підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності до міжнародного рівня залишається однією з найгостріших проблем сьогодення. Стратегічні орієнтири розвитку ринкової економіки в Україні потребують підвищеної уваги до здійснення інвестиційної діяльності. Важливість інвестиційних рішень, що приймаються на різних рівнях управління, пов'язана з тим, що інвестиціям притаманний стратегічний характер, оскільки вони не лише безпосередньо впливають на обсяги виробництва у довгостроковій перспективі, але й через фінансування інноваційних процесів сприяють розвитку науково-технічного прогресу, визначають перспективи розвитку відповідних секторів економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки проблема низької інвестиційної привабливості набуває все більшої актуальності, про що свідчить чимала кількість публікацій як українських, так і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити роботи таких відомих авторів, як: О.А. Андраш, І.О. Бланк, В.В. Боча-

ров, А.П. Гайдучкий, С.С. Донцов, Т.В. Калінеску, С.В. Онищенко, Г.І. Фролова та інших. У загальному вигляді теоретичні та практичні аспекти багатогранної проблеми інвестування в діяльність підприємства знайшли своє відображення у наукових роботах таких відомих вчених, як: О. Амоша [1], О. Носова [4] та А.А. Пересада [5]. Однак, незважаючи на широкий спектр наукових праць, проблема залучення інвестиційних ресурсів у промислові підприємства України та підвищення рівня їх інвестиційної привабливості все ще залишається дискусійною, а тому потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в тому, щоб розглянути сучасні проблеми залучення інвестиційних ресурсів у промислові підприємства України та визначити перспективи удосконалення інвестиційної привабливості зазначених суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах активізація інвестиційних процесів є одним із найважливіших завдань,

що вимагає невідкладного вирішення на всіх рівнях управління. Без оперативного розв'язання цієї проблеми стають неможливими перспективи оновлення виробництва на промислових підприємствах та відповідної їх переорієнтації на світові стандарти якості з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, що виготовляється. Ключовою фігурою інвестиційного процесу сьогодні виступає потенційний інвестор, для якого інвестиційна привабливість є основним мотивом вибору об'єкта і прийняття рішення про початок інвестування. У найбільш загальному вигляді інвестиційну привабливість можна визначити як внутрішню об'єктивну властивість економічних систем, яка, з одного боку, характеризує рівень відповідності об'єкта інвестування, а з іншого – формується як відображення різноманітних мотивацій та інтересів переважної більшості потенційних інвесторів на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли всі інвестори діють раціонально, володіючи всією необхідною для такої діяльності інформацією.

Науковий підхід до вирішення проблем аналізу, вимірювання і оцінки інвестиційної привабливості економічних систем потребує відповідного обґрунтування інструментів і методів, які використовуються при цьому. З огляду на це, нами було сформовано концептуальну модель інвестиційної привабливості економічних систем, у якій визначено найбільш суттєві характеристики проблеми, що розглядається, і встановлено загальний характер взаємозв'язків між ними (рис. 1).

Як бачимо з рисунка 1, дана модель базується на ідентифікації параметрів входу, процесу і виходу. При цьому вхід кожного елемента являє собою результат попереднього процесу, послідовно пов'язаного з ним. Так, у процесах вимірювання і оцінки вихід попереднього етапу реалізації моделі вводиться без змін як вхід у наступний процес.

У запропонованій нами моделі процес аналізу започатковує собою дослідження інвестиційної привабливості. При цьому входом у процес аналізу інвестиційної привабливості є мета її оцінки і основні характеристики економічної системи. У процесі аналізу відбувається декомпозиція економічної величини інвестиційної привабливості на окремі чинники і показники, що її визначають. Така декомпозиція, зрештою, дозволяє більш повно розкрити сутність інвестиційної привабливості, оскільки виступає в ролі надійної основи вимірювання та оцінки цієї величини.

Поряд з цим вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що декомпозиція чинників інвестиційної привабливості здійснюється до такого рівня показників, який є суттєвим по відношенню до поставленої мети її оцінки. У результаті декомпозиції чинни-

ків інвестиційної привабливості має бути отриманий елементарний результат – перелік показників, який, однак, не усуває складності об'єкта, що досліджується. Враховуючи викладене, можемо стверджувати, що показники інвестиційної привабливості є входом процесу вимірювання, що являє собою обробку інформації шляхом порівняння характеристик, які досліджуються, з розробленою шкалою вимірювань. Результатом процесу вимірювання є отримання кількісної характеристики значення інвестиційної привабливості. При цьому вимірювання даного показника як важливої економічної величини базується на результатах узагальнення одержаних значень її показників. Тому результатом (виходом) процесу вимірювання інвестиційної привабливості є встановлення кількісної визначеності економічної величини, що розглядається. У свою чергу результати вимірювання інвестиційної привабливості є входом процесу її оцінки, що являє собою інтерпретацію результатів її вимірювання. При цьому потенційні інвестори позитивно оцінюють не лише високі значення величин інвестиційної привабливості економічних систем різного рівня, але й тенденції їх зміни у динаміці. Результати оцінки інвестиційної привабливості слугують інформаційною базою для прийняття інвесторами відповідних інвестиційних рішень. Щоб суб'єкт господарювання був інвестиційно привабливим, він повинен мати певну корпоративну форму власності, належний рівень корпоративного управління. На жаль, переважна більшість промислових підприємств України, як правило, не відповідає вказаним вимогам, відчуваючи дефіцит власних фінансових ресурсів та працюючи із застарілими виробничими потужностями, що суттєво погіршує інвестиційний потенціал підприємства для потенційних інвесторів.

У процесі управління інвестиційною привабливістю необхідно визначити, для яких суб'єктів дане підприємство має бути привабливим, оскільки різні групи інвесторів, як правило, висувають різні вимоги до критеріїв оцінки. Так, наприклад, фінансово-кредитні установи зосереджують свою увагу на результатах оцінки фінансового стану підприємства; невеликих інвесторів цікавлять показники віддачі акціонерного капіталу, а стратегічні інвестори вважають за необхідне бути обізнаними не тільки з цими аспектами діяльності підприємства, але й з його слабкими сторонами, подолання яких у перспективі потребуватиме додаткового вкладання грошових коштів у процеси відтворення чи реструктуризацію.

Поряд із цим у процесі управління інвестиційною привабливістю підприємства слід враховувати, що вказані суб'єкти господарювання можуть одержати необхідні ресурси лише на фондовому ринку через емісію акцій і облігацій. Безумовно, з розвитком фондового ринку його роль у фінансуванні промислових підприємств України тільки зростатиме. Проте більшість керівників сучасних підприємств не має відповідного досвіду роботи з інвесторами і не вважає за необхідне враховувати реакцію фондового ринку при проведенні інвестиційної політики на своєму підприємстві.

З огляду на це, одним із пріоритетних напрямів державної інвестиційної політики в Україні має стати підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств, галузей та регіонів. Незважаючи на проголошення інвестиційної моделі розвитку економіки, сучасний стан інвестиційних процесів все ще залишається кри-

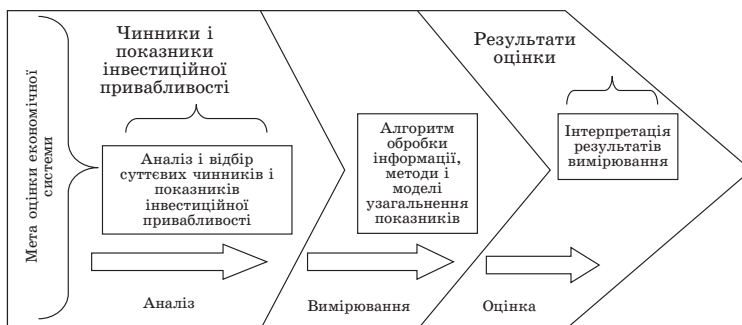


Рис. 1. Концептуальна модель взаємозв'язку етапів аналізу, вимірювання та оцінки інвестиційної привабливості сучасних економічних систем [авторське бачення]

тичним. На сьогоднішній день у багатьох регіонах нашої держави існує величезний розрив між наявним потенціалом виробництва та реальними можливостями його фінансування, що обумовлено впливом низки чинників, які формують інвестиційний клімат в державі.

За результатами дослідження стану національної економіки науковці [4; 5; 6] неодноразово підкреслювали той факт, що обсяги вкладених у неї інвестиційних ресурсів значно нижчі за потребу. Так, лише з метою підтримки наявних виробничих потужностей у робочому стані Україні потрібно не менше 100 млрд дол. США. Поряд з цим, для підтримки відповідного рівня фондоозброєності праці на підприємствах необхідно щорічно вкладати у розвиток останніх близько 20 млрд дол. США [9, с. 268]. Однак, якщо врахувати, що відновлення основних засобів на підприємствах має відбуватися на якісно новій технологічній основі, яка ґрунтується на інтелектуалізації виробничого апарату, що збільшує їхню вартість у 1,5 рази, то можна дійти висновку, що для підтримки й оновлення виробничого потенціалу національної економіки необхідно щорічно залучати щонайменше 350 млрд грн [2, с. 228].

Економічне середовище діяльності промислових підприємств у нашої держави має свої особливості та відмінності від інших країн світу, що обумовлено специфікою чинного законодавства України. При стратегічному плануванні та у своїй поточній діяльності керівники вказаних суб'єктів господарювання мають враховувати не лише внутрішні резерви і можливості, але й умови економічного середовища, що є багатфакторним індикатором макроекономічної ситуації в країні та світі. Загальний стан макросередовища оцінюється на основі низки важливих макроекономічних показників, серед яких слід згадати насамперед такі: динаміка ВВП; динаміка валютного курсу; рівень попиту на виготовлену продукцію; динаміка фондових індексів; рівень ставок банківського кредитування; податкове середовище бізнесу; динаміка і структура іноземних інвестицій в національну економіку [2, с. 57]. Зазначені показники характеризують стан економіки в цілому та окремих її галузей, тому можна стверджувати, що в сукупності вони є достатньо об'єктивними і їх можна застосовувати для оцінки інвестиційної привабливості макросередовища.

За результатами аналізу динаміки інвестицій в основний капітал України за період з 2005 по

2011 рр. нами було виявлено, що позитивна тенденція зберігалася лише до 2008 р. Однак з цього часу з різних об'єктивних причин відбулося скорочення інвестицій в основний капітал, що у свою чергу послабило індикатор інвестиційної безпеки країни, який розраховується як співвідношення інвестицій в основний капітал та ВВП (табл. 1), а це свідчить про недостатній стан технічного переозброєння виробничої сфери країни.

Як бачимо з таблиці 1, найбільш важливий показник з погляду достатності інвестицій – це частка нагромадження у валовому внутрішньому продукті. За період, що аналізується, обсяг інвестицій в основний капітал навіть не наблизився до величини, якої було досягнуто у 1990 р. Якщо у 1990 р. у співставних цінах 2000 р. на кожного жителя України в основні засоби інвестували 1073,3 грн, то у 2010 р. – лише 461,9 грн. Поряд з цим нами було виявлено, що у фактичних цінах обсяг інвестицій у розрахунку на одну особу по Україні в цілому становив 3297,6 грн і коливався у межах від 1603,3 грн у Чернігівській області до 6571,3 грн у Київській області. Питома вага інвестицій в основний капітал досягла свого граничного значення (25%) лише у 2007 р., тому можемо стверджувати, що за роки незалежності нашої держави вдалося забезпечити необхідний рівень інвестиційної безпеки лише у 2007 р.

За результатами структурного аналізу інвестиційної діяльності у розрізі основних галузей економіки, який було проведено Е.О. Сірою [6, с. 11], можемо стверджувати, що надзвичайно високою залишається частка фінансово-посередницьких секторів. Основними сферами інвестиційної діяльності впродовж останніх декількох років стали: промисловість (питома вага інвестицій у цю галузь перевищувала 35%), діяльність транспорту і зв'язку (16,1%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (16,8%). Менше приваблювала інвесторів сфера освіти (0,9%). Вкрай низькою інвестиційна активність спостерігається і у сільському господарстві (6,3%), яке вже багато років поспіль вважається пріоритетною галуззю економіки у нашої державі. Останнім часом найбільш динамічно здійснюються інвестиції, пов'язані з нерухомим майном, орендою, інжинірингом, наданням послуг підприємцям, що свідчить про подальше підвищення частки фінансово-посередницької сфери. Проте обсяг вкладених інвестицій навіть у ці сфери національної економіки в сотні разів нижче від їхньої реальної потре-

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні у 1990–2011 рр.

Роки	Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млрд грн	ВВП (у фактичних цінах), млрд грн	Інвестиції в основний капітал (у співставних цінах 2000 р.), млрд грн	Індекси інвестицій в основний капітал (у співставних цінах), % до 1990 р.	Інвестиції в основний капітал в розрахунку на 1 особу (у співставних цінах), грн	Частка інвестицій в основний капітал у ВВП (у фактичних цінах), %
1990	31,1	-	93,7	101,9	1073,3	-
2000	23,6	170,1	23,6	114,4	283,4	13,9
2005	93,1	441,4	53,2	101,9	664,6	21,1
2006	125,3	544,1	63,4	119,2	797,7	23,0
2007	188,5	720,7	82,2	129,8	1042,1	26,2
2008	233,1	948,1	80,1	97,4	1019,3	24,6
2009	151,8	913,3	45,4	53,8	552,0	16,6
2010	150,7	1085,9	47,4	83,5	461,9	13,9
2011	209,1	1316,6	-	-	-	15,9

Джерело: розраховано авторами за даними: [8]

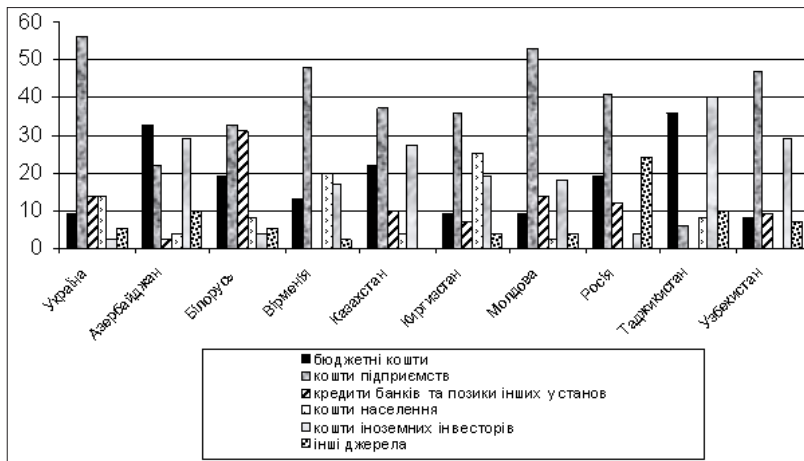


Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у країнах СНД, 2010 р., %

Джерело: [6, с. 12; 7, с. 35]

би. Ще більш складною сьогодні є ситуація у сферах виробничої діяльності, які через постійну нестачу інвестиційних ресурсів опинилися у стані стагнації.

Важливим джерелом фінансування інвестиційних вкладень у розвинених ринкових економіках є заощадження держави, які формуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. На долю цього джерела, за розрахунками Е.О. Сірої [6, с. 12], припадає близько третини інвестиційних ресурсів країн пострадянського простору (рис. 1).

На основі проведеного аналізу робимо висновок про низьку ефективність використання основного капіталу України та інвестованих у нього коштів, що є наслідком неефективної інвестиційної політики держави. Головним напрямом підвищення ефективності виробництва має стати інноваційний шлях розвитку національної економіки. У той же час підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів стримує їхній дефіцит. Для інноваційного оновлення і використання основного капіталу необхідним є посилення ролі держави як інституційного чинника на ринку капіталу. Основними моментами, на які слід було б звернути увагу, є: висока вартість кредитних ресурсів; надмірна кількість регуляторних актів; високе податкове навантаження; високий рівень інфляції; нерозвинений фондовий ринок тощо. Усунення зазначених проблем потребує застосування цілої низки заходів адміністративного та економічного характеру. Вкрай необхідними є заходи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату країни; збалансування структурного розподілу інвестиційних потоків, зокрема збільшення їх частки в сектори з підвищеним рівнем технологічності; збільшення частки інвестицій у реальний сектор економіки і його виробничу сферу, зокрема; збільшення частки інвестицій у довгострокові проекти, що має стимулювати продуктивність праці та зайнятість у країні.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основний капітал не став визначальним чинником економічного зростання України. Технічний стан основних засобів промислових підприємств є вкрай важким, більшість із цих суб'єктів господарювання використовує фізично і морально застаріле обладнання, що за умов стрімкого розвитку науково-технічного прогресу гальмує розвиток виробництва і підриває конкурентні позиції країни на локальних і міжнародних ринках. Розв'язання цієї проблеми потребує значних інвестиційних ресурсів, яких в Україні сьогодні немає. Основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності залишаються власні кошти підприємств та організацій. Незважаючи на всі переваги, дане джерело має низку недоліків, а його обсяги є досить обмеженими для оновлення застарілої

техніко-технологічної бази виробництва. Тому виникає потреба збільшення обсягів інших джерел фінансування інвестицій.

Загалом, проблема стану основних засобів в Україні обумовлюється не лише відсутністю необхідних коштів на їх придбання, але й наявним інвестиційним кліматом. З метою усунення зазначених проблем на макrorівні мають бути вжиті заходи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату країни, збалансування структурного розподілу інвестиційних потоків, збільшення частки інвестицій у реальний сектор та збільшення частки інвестицій у довгострокові проекти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Забразька // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4-13.
- Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : навчальний курс / І.А. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
- Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Затверджено наказом № 22 Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18-28.
- Носова О.В. Національна економіка : навчальний посібник / О.В. Носова. – К. : ЦУЛ, 2013. – 512 с.
- Пересада А.А. Фінансові інвестиції : підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 728 с.
- Сіра Е.О. Інвестиції в основний капітал: джерела фінансування та ефективність / Е.О. Сіра // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 8-13.
- Статистичний збірник «Україна та країни СНД, 2010». – К., 2011. – 106 с.
- Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О.Г. Осауленко. – К. : Август Трейд, 2013. – 551 с.
- Сухарський В.С. Зовнішньоекономічна діяльність: організація і управління / В.С. Сухарський. – Тернопіль : Астон, 2007. – 494 с.

УДК 005.21:658.8 (477)

Продиус О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету

Козинець Д.В.
магістр
Одеського національного політехнічного університету

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Стаття присвячена стратегічному плануванню експортних операцій на підприємстві. Розглянуто сутність, механізми та стратегічне планування експортних операцій на основі збалансованої системи показників. Визначено позитивний та негативний вплив на підприємство впровадження збалансованої системи показників. Досліджено основні проблеми систем оцінки та управління підприємствами на основі збалансованої системи показників.

Ключові слова: експортні операції, стратегічне планування, збалансована система показників, стратегія, підприємство.

Продиус О.И., Козинец Д.А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Статья посвящена стратегическому планированию экспортных операций на предприятии. Рассмотрены сущность, механизмы и стратегическое планирование экспортных операций на основе сбалансированной системы показателей. Определено позитивное и негативное влияние на предприятие внедрения сбалансированной системы показателей. Исследованы основные проблемы систем оценки и управления предприятиями на основе сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: экспортные операции, стратегическое планирование, сбалансированная система показателей, стратегия, предприятие.

Prodius O.I., Kozinets D.A. STRATEGIC PLANNING OF EXPORT OPERATIONS AT ENTERPRISE BASED ON BALANCED SCORECARD SYSTEM

The article is devoted to strategic planning export operations. The article considers the nature, mechanisms and strategic planning export operations based on the balanced scorecard. Defined positive and negative impact on the company implementing the balanced scorecard. The main problem of evaluation systems and enterprise management based on the balanced scorecard.

Keywords: export operations, strategic planning, balanced scorecard, strategy, enterprise.

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації та інтеграції України у світове співтовариство вплинуло на економіку держави, зробивши її більш вразливою до зовнішніх загроз, і висунуло перед нею серйозні вимоги щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. Трансформація ринкових та економічних умов господарювання сучасних підприємств позначається на необхідності вирішення принципово нових проблем, в основі яких пошук адекватних методів і способів досягнення та утримання конкурентних позицій, розробка стратегії і тактики забезпечення успішного довгострокового успіху підприємства, пошук адекватних методів і способів управління, перш за все, нематеріальними ресурсами, використання в діловій практиці інструментів стратегічного управління [1]. Вирішальне значення має стратегічне управління як один із сучасних підходів ефективної адаптації до мінливого зовнішнього середовища, забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового успіху підприємства [2, с. 192].

Об'єктивний процес інтернаціоналізації сучасного світового господарства має на увазі впровадження нового рівня багатосторонніх економічних взаємовідносин, тому вивчення міжнародного співробітництва, методів стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств викликає великий практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки стратегії та оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств є дуже актуальним у наш час, тому вітчизняні та зарубіжні науковці досліджують дану тему. У дослідженнях таких вчених, як Т.В. Миролюбова,

А.І. Яковлев, А.Г. Дем'яненко висвітлюється тема економічної сутності «ефективності зовнішньоекономічної діяльності» та формування факторів, які впливають на ЗЕД підприємства. Значення стратегічного планування у ЗЕД досліджували І.В. Бураковський, А.І. Кредісова, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Ю.В. Яковець. Вивченню сутності експортної стратегії як економічної категорії приділено увагу у працях В.Г. Андрійчука, В.Р. Сіденка, А.С. Філіпенка, Д.В. Шевельова.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати основні завдання дослідження, які полягають у пошуку найбільш поширених недоліків стратегічного планування експортних операцій на підприємстві в сучасних умовах господарювання та визначенні методів їх усунення шляхом впровадження збалансованої системи показників. Значимість виділених питань і потреба подальших досліджень зумовили вибір напрямку та мети цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує безліч різноманітних підходів до трактування поняття «експортні операції». Так, О.А. Кириченко визначає експортні операції як «діяльність, яка спрямована на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту, при цьому для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець» [8]. Е.А. Зінь визначає експортні операції як «операції з продажу товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний

кордон України» [5]. В.В. Козик визначає експортні операції як «операції, які передбачають продаж та вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагентові, що вважаються складовою частиною зовнішньої торгівлі, та найважливішим джерелом одержання прибутку не тільки самих підприємств, а й насамперед держави» [13].

Проаналізувавши дослідження науковців, можна узагальнити, що під експортом розуміють вивіз із країни товарів, вироблених, вирощених або добутих у країні, а також товарів, раніше вивезених із за кордону і які піддалися переробці; вивіз товарів раніше ввезених, переробка котрих відбувалася під митним контролем. Під реекспортом розуміють вивіз за кордон раніше ввезеного товару, що не піддавався у країні експорту якій-небудь переробці. Предметом реекспорту найчастіше виступають товари, які продаються на міжнародних аукціонах і товарних біржах. Реекспорт може здійснюватися і без ввезення товару у свою країну. Такі операції, по суті, не відносяться до експорту або імпорту даної країни, хоча і враховуються митною статистикою. Вони здійснюються фірмами завдяки різниці в ціні на той самий товар на різних ринках. Значна частина реекспортних операцій здійснюється з території вільних економічних зон. Реекспортним товаром може бути тільки товар іноземного походження, тому провіз товарів транзитом через яку-небудь державу реекспортом не стає [5; 13].

У сучасних умовах господарювання планування стратегії на зовнішньому ринку є складним, трудомістким, багатоетапним процесом, який ускладнює брак необхідної інформації для стратегічного планування. Тому основним завданням при плануванні стратегії залишається ліквідація можливого несприятливого впливу зовнішніх факторів. Умовно планування ринкової стратегії можна розділити на три рівні: глобальний, на якому обговорюються найважливіші довгострокові цілі компанії; стратегічний, на якому планування ведеться на рівні керівництва, яке має уявлення про довгострокові та середньострокові варіанти розвитку компанії; фактичний, на якому планування зосереджене на розвитку особливих акцій, які потрібні вирішення питань стосовно раціонального використання ресурсів при здійсненні своєї діяльності на ринках, де діє компанія.

Слід зазначити, що сьогодні все більше компаній у всьому світі вдаються до впровадження в управління системи збалансованих показників, за допомогою якої досягають значних результатів у довгострокових періодах. Тому українські підприємства мають звернути увагу на цю методику управління та реалі-

зації стратегії та перейняти досвід зарубіжних компаній і пристосувати їх до наших умов. Вибір стратегії зовнішньоекономічної діяльності у сучасних умовах господарювання вимагає більш комплексного, системного підходу – саме таким є збалансована система показників (ЗСП) [2, с. 192].

Так, ЗСП була розроблена Робертом С. Капланом, яка забезпечує інтеграцію фінансових та нефінансових індикаторів з урахуванням причинно-слідчих зв'язків між результатуючими показниками та факторами, під впливом яких вони формуються [6] (рис. 1).

ЗСП дає можливість здійснити деталізовану перевірку діяльності компанії з боку стратегічного управління, збільшувати результативність та ефективність управлінських рішень. Це дає змогу слідкувати за важливими фінансовими та нефінансовими показниками діяльності компанії, які є важливими для визначення правильності руху компанії стосовно вибраної стратегії. Значення даних показників означає як ефективність бізнесу в цілому, так і окремих бізнес-процесів, структурних підрозділів і кадрових ресурсів. ЗСП визначає чотири стратегічні межі, які відображають відповідні перспективи компанії:

- Як оцінюють компанію акціонери (фінансова перспектива)
- Як оцінюють компанію клієнти (клієнтська перспектива)
- Наявність програм інновацій, розвитку, мотивації та росту
- Які процеси забезпечують компанії конкурентні вимоги (перспектива внутрішніх бізнес-процесів).

У моделі ЗСП слід розрізняти показники, які вимірюють досягнуті результати, і показники, які відображають процеси, що забезпечують досягнення цих результатів. Обидві категорії показників повинні бути зв'язані між собою, оскільки для отримання перших необхідно реалізувати другі. Таку систему впроваджують для загального аналізу та контролінгу ЗЕД підприємства. Складність формування такої системи полягає в досить великій кількості індикаторів і обмеженості можливостей підприємства щодо моніторингу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Тому з великої кількості індикаторів, що обумовлюють необхідність застосування певних заходів, спроможних забезпечити ефективність управління, підприємства повинні обрати оптимальну кількість, яка дозволить задовольнити потреби керівництва в інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень та може стати своєрідною відповіддю на стан системи управління підприємством та його зовнішнього середовища [3; 6; 14].

Звертаючи увагу на фінансово-економічні чинники, необхідно враховувати ефективність та прибуток від ЗЕД, показники комерційної рентабельності, рентабельності капіталу, коефіцієнти загальної ліквідності і автономії, а також коефіцієнт оборотності обігових активів; що характеризують внутрішні бізнес-процеси: рентабельності основних фондів, фондів віддачі, ресурсів віддачі, коефіцієнти витрат віддачі і проміжної ліквідності; що характеризують відношення клієнтів: приріст обсягів товарообороту, приріст частки ринку; що характеризують відношення персоналу: співвідношення темпів зростання продуктивності праці і виручки, частки премій у фонді оплати праці.

На рівні клієнтської бази на зовнішніх ринках необхідно враховувати такі показники як частка ринку та частка споживача, пошук нової та збереження основної клієнтської бази, враховувати ступінь задоволення потреб споживача. При внутрішніх бізнес-про-

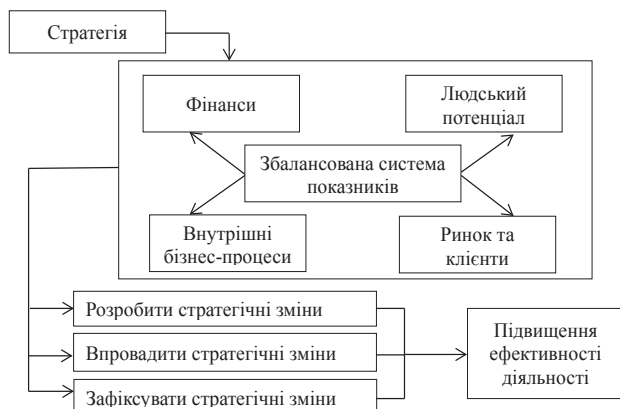


Рис. 1. Збалансована система показників

цесах діяльності суб'єкту ЗЕД необхідно удосконалювати інноваційні та операційні процеси, зменшувати затрати для збільшення прибутку [4; 6; 9].

Слід зазначити, що сьогодні на практиці досить часто виникають проблеми саме під час реалізації стратегії: зустрічаються непорозуміння між стратегічними цілями підприємства і звичайними діями співробітників, між очікуваним результатом керівництва та ініціативами, які здійснюються на нижчому рівні управління. Тому застосування ЗСП неодмінно допоможе вирішити ці проблеми, керуючись такими ключовими процесами, як переведення бачення в стратегію; доведення стратегій до всіх рівнів системи управління; бізнес-планування і розподіл ресурсів; зворотний зв'язок, навчання і поточний моніторинг виконання стратегії.

Деякі вчені вважають ЗСП обліковою системою, але з позиції стратегічного, ситуаційного та процесного підходів вона – складова система управління підприємством і може бути її основним ядром. Основною перевагою даної системи є поєднання фінансових та нефінансових показників, внутрішнього та зовнішнього погляду на роботу підприємства, забезпечення взаємозв'язку між показниками та цілями, яке підприємство ставить перед собою, та інтеграція із заходами, необхідними для досягнення цілей [11; 12]. До недоліків можна віднести наступне:

- показники дуже загальні й не вказують працівникам на необхідну для досягнення успіху поведінку;
- вибір стратегічних дій у ЗСП може помилковим;
- увага надто фокусується на управлінні, яке базується на показниках, й ігноруються «м'які» фактори;
- не забезпечується однозначність визначених зв'язків «ціль – засіб» та «стратегічної карти»;
- проблеми з вимірюванням;
- компоненти стратегії на шляху ієрархічних рівнів можуть сповільнювати мотивацію здійснення проекту;

– показники не можуть бути базою для вирішення питання про розміщення ресурсів, визначення стратегічних ініціатив і створення фінансової підтримки.

Необхідно пам'ятати, що ЗСП передбачає відмову від авторитарності, тому багатьом компаніям доведеться пристосуватися до нового стилю управління, перш ніж вони зможуть отримувати максимальну віддачу від переходу на нові принципи. Крім цього головною проблемою є не складність впровадження ЗСП, а відсутність чітко вираженої стратегії. Таким чином, для вдалого впровадження ЗСП на підприємстві слід ретельно розробити кожний з її етапів. Існує безліч схем з розроблення збалансованої системи показників на підприємстві залежно від галузі та виду діяльності, а також від специфіки організації самого підприємства. Умовно процес розроблення системи збалансованих показників можна подати у вигляді декількох етапів (рис. 2).

ЗСП має зв'язок між довгостроковими стратегічними цілями підприємства та її короткостроковою діяльністю, яку можна розділити на чотири процеси.

До першого етапу можна віднести постановку цілі та переведення її у стратегію

компанії. Це дає змогу менеджерам найбільш чітко розуміти організацію та її стратегію, яку вони безперешкодно та чітко зможуть донести до працівників нижчих рівнів. Для робітників нижчих рівнів така інформація повинна бути виражена у вигляді конкретної інтегрованої системи цілей та показників, яка виражає довгострокові фактори успіху.

На другому етапі потрібно звернути увагу на комунікацію та зв'язок. Це дозволить керівникам поширити стратегію на всіх рівнях організації, тобто від вищого до нижчого, та пов'язати її з особистими цілями окремих підрозділів та конкретними цілями кожного співробітника. Тому кожен підрозділ оцінюється за своїми фінансовими показниками, а цілі робітників пов'язані з короткостроковими фінансовими винагородами. Збалансована система показників мотивує всіх робітників компанії, не залежно від рівня, до досягнення корпоративних цілей. Кожний працівник повинен розуміти як взаємодіють окремі підрозділи і як їх робота впливає на роботу компанії. Можна сказати, що саме система мотивації надає найбільшу ефективність кожного робітника, який рухається у зазначеному напрямі.

На третьому етапі відбувається планування та постановка цілі, яка дає змогу компаніям об'єднувати бізнес та фінансові плани. Сьогодні багато компаній проводять різні організаційні зміни та програми, що сконцентровані на покращенні ефективності всієї компанії або окремих її процесів. Інколи менеджерам важко поєднати різні ініціативи, щоб отримати поставлені стратегічні цілі, що призводить до непорозуміння та негативних очікувань у разі впровадження таких програм. Тому важливим умовою є чітке розуміння цілі та бажання координувати та вести компанію до досягнення її довгострокових цілей.

На четвертому етапі важливим є стратегічний зв'язок та навчання. Компанія дає змогу для стратегічного навчання. За допомогою ЗСП компанія може стежити за досягненням короткострокових результатів, а саме: стосунках з клієнтами, внутрішніх процесах компанії, навчанні та розвитку працівників.

На п'ятому етапі практичне застосування ЗСП відбувається при чіткому вирішенні корпоративної стратегії та етапів її реалізації. До таких них можна віднести: розроблення показників, які відображають найважливішу ефективність діяльності компанії, цінності причинно-наслідкових відносин; стосуються як всієї організації так і кожного її підрозділу. Також необхідно розробити системи винагород для працівників, хто має успіхи в ЗСП; перевірити інфраструктуру інформаційних технологій, тобто зібрати

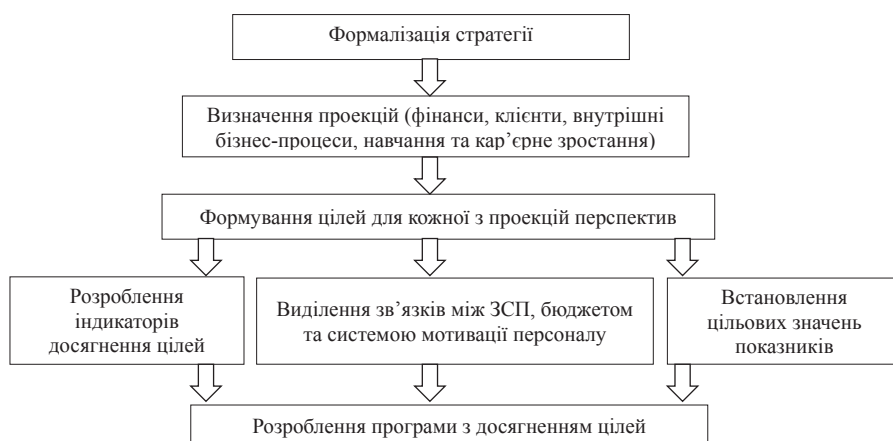


Рис. 2. Модель збалансованої системи показників на підприємстві [2]

ти дані про звітність у відповідності до ЗСП, вміти налагоджувати та управляти системними складовими, які необхідні для створення об'єднаної системи [7; 10; 11].

Таким чином, при впровадженні збалансованої системи показників можуть виникати зміни в самій організаційній структурі підприємства, незалежно від цілей, яких прагне досягти компанія. Тому, щоб отримати та розробити чітку стратегію підприємства, необхідно провести комплексний аналіз діяльності. Спочатку потрібно провезти SWOT-аналіз, на основі фінансово-економічного аналізу провести повний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності та згрупувати отримані показники в збалансовану систему показників, яка в свою чергу покаже приховані можливості підприємства. Наступним кроком потрібно провести аналіз зовнішнього середовища. Особливу увагу потрібно звернути на оцінку поставальників, аналіз конкурентів та споживачів, зробити аналіз товарів, які виробляє підприємство та конкуренти, щоб виявити стадії життєвого циклу товару та можливість його заміни. Такий аналіз проводиться на основі виявлення стратегічних груп, щоб визначити, яке місце займає підприємство на ряду з конкурентами, а також щоб визначити напрямки розвитку у конкурентному середовищі. Крім цього потрібно зробити аналіз маркетингового середовища, щоб визначити вибір споживача та зробити оцінку поставальників для визначення якості сировини та середній рівень цін на неї.

Також потрібно провести матричний аналіз, щоб визначити наскільки ефективна та приваблива зовнішньоекономічна діяльність підприємства. При проведенні такого аналізу можна використовувати такі матричні моделі: для аналізу темпів зростання та частки ринку – матрицю BCG; для порівняння конкурентоспроможності та привабливості на ринку – матрицю GE; для аналізу життєвого циклу галузі – матрицю ADL; для аналізу конкурентоспроможності та перспектив розвитку бізнесу – матрицю Shell/DPM. Узагальнюючи всі отримані результати аналізу зовнішньоекономічної діяльності, можна отримати список стратегічних альтернатив, тобто систему стратегій і їх вплив на досягнення кінцевих цілей.

Слід відмітити, що вибір міжнародної стратегії ведення бізнесу пов'язаний з достатньо високими ризиками. Дослідивши літературу з проблеми ЗЕД [5; 8], можна відокремити типові труднощі для підприємств, що планують застосовувати міжнародні стратегії:

- проблеми в рішенні того, якими і наскільки різними повинні бути продукти, щоб бути привабливими для різних іноземних ринків;
- питання, пов'язані з прогнозом витрат і прибутковості, що повинні ґрунтуватися на прогнозуванні руху курсів валют, а неправильне прогнозування в цій області може коштувати компанії дуже дорого;
- компанія піддаватиметься дії різних культур, що може створити значні управлінські проблеми, особливо у випадках, якщо існує практика переходу керівників з країни в країну;
- компанія шукатиме можливості вирішення проблем, пов'язаних із зменшенням податків і буде показувати максимальний прибуток у тій країні, де податки найнижчі;
- присутність політичної межі, пов'язаної з вірогідністю того, що зарубіжні внески підприємства будуть skutі політикою уряду країни-господаря.

Таким чином, проаналізувавши ЗСП, можна виділити такі переваги для підприємства від її використання:

- формування стратегії зверху вниз за всіма ієрархічними рівнями;
- побудова системи управління навколо нових наборів показників та нових способів їх виміру;
- взаємозв'язок оперативного та стратегічного менеджменту;
- реалізація стратегії несе об'єктивний характер;
- нова концепція вдало інтегрується з системою контролінгу та методами управління, які спрямовані на підвищення вартості підприємства;
- стратегічна спрямованість бізнес-активності всіх підрозділів та співробітників;
- збільшення темпів досягнення стратегічних цілей;
- цілеспрямований зосереджений розподіл всіх ресурсів;
- оцінка ефективності управлінських рішень в рамках стратегії компанії;
- розуміння співробітниками стратегічних цілей компанії та своїх персональних задач по їх досягненню;
- покращення взаємодій співробітників та підрозділів;
- отримання ключової бізнес-інформації в узагальненому систематизованому виді, більш доступному для розуміння всього колективу;
- персональна відповідальність керівного складу та рядових співробітників за виконання закріплених за ними показниками;
- підвищення мотивації співробітників за рахунок чіткості персональних цілей та задач.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вище викладене, можна сказати, за допомогою впровадження ЗСП на підприємстві існують можливості усунути розрив розробкою стратегії та її впровадженням; оперативно та точно реагувати на зміни оточуючого середовища; оцінити успішність проекту на стадії його виникнення; оцінити та вибрати стратегію. Натомість неможливо створити стратегію; відмовитись від традиційних інструментів планування й контролю; зберігати систему незмінною; дати ефект раніше, ніж через 3-9 місяців. ЗСП допомагає визначити структуру багатьох процесів управління: планування бізнесу, стратегічний план розвитку, роздрібнення організаційної структури на додаткові підрозділи та окремих працівників, раціональне розміщення капіталу. Впровадження ЗСП у системі стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності дозволить покращити кінцевий результат стратегічного управління на підприємстві та впровадить нову основу для підвищення інформаційного розвитку діяльності підприємства та підвищення кваліфікації персоналу. Тому при прийнятті рішення про впровадження ЗСП на підприємстві необхідно чітко розуміти, чого прагне досягти компанія, використовуючи дану систему та враховувати всі наявні переваги та недоліки.

Результати проведеного наукового дослідження можуть бути покладені в основу подальшого удосконалення науково-методичних засад, підготовки ЗСП та втілення багатоваріантності формування та вибору стратегій розвитку на сучасних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Продіус О.І. Особливості стратегічного менеджменту підприємства в умовах підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища // О.І. Продіус // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Серія економічна. Випуск 25. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – С.196-198.

2. Мельник Ю.М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю.М. Мельник, О.С. Савченко // Маркетинг і менеджмент. – 2011. – 31. – С. 192-203.
3. Гончарова С.Ю. Удосконалення збалансованої системи показників діяльності підприємства / С.Ю. Гончарова, О.О. Затеїшкова // Економіка розвитку. – 2007. – № 1. – С. 81-83.
4. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / А.Г. Демьяненко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2. – С. 22-28.
5. Зінь Е.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник для студ. вузов / Е. А. Зінь, Н. С. Дука ; за ред.: Е. А. Зінь. – Київ : Кондор, 2009. – 431 с.
6. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006, 512 с.
7. Кизим М.О. Збалансована система показників: The balanced system of indicators: монографія / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. Харків: ВД «Інжек», 2007. – 192 с.
8. Кириченко О.А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности: Навч. посіб. / О.А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
9. Коблянська Г. Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій / Г. Коблянська // Бухгалтерський облік та аудит. – 2008. – № 5. – С. 4-14.
10. Ляковська О.О. Переваги та недоліки збалансованої системи показників / О.О. Ляковська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 119-126.
11. Нівен Пол Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / пер. з англ.; за наук. ред. М. Горського. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256 с.
12. Рамперсанд Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсанд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
13. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – К.: Знання, 2006. – 406 с.
14. Секреты применения BSC от Роберта Каплана Executive, Ward Howell International [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.balancedscorecard.ru/bsc856.htm>.

УДК 338.45:664

Продіус О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту внешнеэкономической
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету

Тараканова Н.Ю.
студентка
Одеського національного політехнічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАСАДАХ АДАПТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню проблем впровадження стратегічного управління на підприємствах харчової промисловості в умовах підвищеної динамічності зовнішнього середовища. Запропоновано шляхи удосконалення стратегічного управління підприємств харчової промисловості на засадах адаптивної реструктуризації. Визначено адаптивну реструктуризацію як проведення комплексу заходів виробничо-технічних, фінансово-правових, організаційно-правових з метою збільшення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства харчової галузі у відповідності з виробленою стратегією його розвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, підприємства харчової промисловості, адаптивна реструктуризація, стратегія, внутрішнє і зовнішнє середовище, глобалізація.

Продіус О.И., Тараканова Н.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ АДАПТИВНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию проблем внедрения стратегического управления на предприятиях пищевой промышленности в условиях повышенной динамичности внешней среды. Предложены пути совершенствования стратегического управления предприятий пищевой промышленности на принципах адаптивной реструктуризации. Определена адаптивная реструктуризация как проведение комплекса мероприятий производственно-технических, финансово-правовых, организационно-правовых с целью увеличения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия пищевой отрасли в соответствии с разработанной стратегией его развития.

Ключевые слова: стратегическое управление, предприятия пищевой промышленности, адаптивная реструктуризация, стратегия, внутренняя и внешняя среда, глобализация.

Prodius O.I., Tarakanova N.Y. IMPROVING THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE FOOD INDUSTRY ON THE BASIS OF ADAPTIVE RESTRUCTURING

The article is devoted to the study of problems in the implementation of strategic management at the enterprises of food industry in terms of the increased dynamism of the external environment. Suggested ways to improve the strategic management of the food industry on the principles of adaptive restructuring. Defined adaptive restructuring as conducting technical, financial, legal, organizational-legal order to increase the competitiveness and performance of enterprises of food industry in accordance with the strategy of its development.

Keywords: strategic management, food industry, adaptive restructuring, strategy, internal and external environment, globalization.

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації та інтеграції України у світове співтовариство вплинуло на економіку держави, зробивши її більш вразливою до зовнішніх загроз, і висунуло перед нею

серйозні вимоги щодо підвищення рівня конкурентоспроможності промисловості. Отримання можливості рівноправно конкурувати на світових ринках може бути досягнуто тільки за умови переходу вітчизняної

промисловості на інноваційну модель розвитку та активного впровадження сучасних технологій виробництва, що особливо стосується підприємств харчової галузі. Так, харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, здатною забезпечити не лише потреби внутрішнього ринку, але й вагоме місце держави серед світових країн – лідерів з виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів, їх високу якість і відповідність світовим стандартам впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами його соціальної стабільності.

На жаль, сьогодні сучасне економічне середовище в Україні в цілому і в харчовій промисловості зокрема характеризується нестійкістю. Так, дуже швидко зростає рівень невизначеності і ризики, що ускладнюють діяльність підприємств на внутрішньому ринку. До таких складних умов ведення бізнесу адаптуються лише підприємства, що мають чіткі орієнтири на майбутнє і спрямовують свої зусилля на пошук довгострокових конкурентних переваг. Основними причинами неконкурентоспроможності вітчизняних виробників харчових продуктів на зовнішньому ринку є низка проблем у фінансовому, матеріальному та техніко-технологічному забезпеченні підприємств, що перешкоджають успішному здійсненню зовнішньоекономічних операцій та не сприяють збільшенню обсягів виробництва якісних продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що актуальним проблемам пошуку шляхів розвитку харчової промисловості України присвячені роботи відомих вітчизняних вчених, в яких аналізуються окремі аспекти становлення та інтенсифікації промисловості в різні періоди часу. Зокрема, стратегічний розвиток підприємств харчової промисловості досліджували такі вчені, як А.І. Амоша, З.С. Варналій, В.М. Гець, О.Є. Кузьмін, А.А. Мазаракі, Г.П. Сичевський, Л.Г. Чернюк та інші. Проблеми реструктуризації підприємств харчової промисловості розглядалися у працях вчених-економістів П.П. Борщевського, В.М. Заболотного, Л.В. Дейнеко, Н.М. Куприної, І.П. Отенко, О.А. Сарапіної, Д.М. Стеченко, З.Є. Шершньової та інших. Разом з тим на сьогодні залишаються малодослідженими проблеми стратегічного розвитку підприємств харчової промисловості в умовах посилення світових глобалізаційних економічних процесів та ускладнення умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку на заходах адаптивної реструктуризації.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати основні задачі дослідження, які полягають у пошуку найбільш поширених недоліків стратегічного управління на вітчизняних підприємствах харчової галузі та визначення методів їх усунення шляхом впровадження адаптивної реструктуризації. Значимість виділених питань і потреба подальших досліджень зумовили вибір напряму та мети цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останнього десятиліття вітчизняна харчова промисловість забезпечує одні з найбільш високих темпів зростання обсягів виробництва продукції серед інших галузей економіки, незмінно входячи в трійку лідерів (разом із машинобудуванням і металургією). Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості за обсягами споживання її продукції на внутрішньому ринку. Вона виробляє 15% від загального обсягу виробленої промислової продукції, у галузі зайнято 13% працюючого населення [1; 2].

Харчова промисловість є пріоритетною для соціального та економічного розвитку суспільства, тому її удосконалення виступає однією з головних передумов подолання кризових явищ та досягнення стабільного економічного зростання держави.

У той же час відсутність ефективного опрацювання процесу стратегічного планування на підприємствах галузі, невідповідність підрозділів до прийняття обґрунтованих, зважених і продуманих управлінських рішень веде до таких ситуацій, як розрив наявних зв'язків, невиконання договірних зобов'язань, підвищення плинності кадрів, уповільнення темпів науково-технічного прогресу, погіршення якості продукції. Так, на більшості підприємств харчової галузі частина завдань, що вимагає стратегічного реагування, вислизає від уваги керівництва, натомість в першу чергу розглядаються питання маркетингу, зв'язку компанії з покупцями і поставальниками. Якість стратегічних рішень є неабиякою перешкодою в реалізації потенціалу підприємства та ефективного застосування ресурсів. Сучасне навколишнє середовище змінюється так швидко, що одних тільки оперативних заходів топ-менеджменту по адаптації компанії до сучасної ситуації на ринку вже мало. У даних умовах детальні стратегії не можуть бути завчасно збудовані, тому їх часто необхідно коригувати в процесі діяльності. Сене у даному випадку вже не стільки в передбаченні ситуації на ринку, скільки у розробці схеми управління підприємством, яка б могла швидко і адекватно реагувати на всі зміни навколишнього середовища [3; 12].

Стратегічні процеси змушують підприємство швидко відповідати запитам зовнішнього середовища, що у свою чергу сприяє його перманентному розвитку, а при періодичному проведенні змін непохитно веде до поліпшення якості його функціонування. Зміна структури означає зміну в стосунках з управлінським відділом, механізмах координації роботи, ступеня централізації, плануванні роботи або ж інші схожі конфігурації всіляких якостей структури організації. Конструювання процесів і реорганізація ведуть до децентралізації, розширення рамок контролю, скорочення значення спеціалізації груп з перехресними функціями. Ці структурні аспекти дають працівникам можливість створення нових умов для поліпшення якості роботи. Зміна технології виробництва автоматично вимагає зміни методів виконання роботи, або ж зміни застосовуваних засобів і обладнання. Внаслідок цього трудові процеси зобов'язані бути адаптовані до змін і коригувань, що вимагає постійного підвищення кваліфікації і професійної підготовки працівників та прийняття робочою силою цілей організації.

Слід зазначити, що стратегічне управління передбачає активну участь кожного співробітника в спільній діяльності для досягнення цілей підприємства, тому підприємствам необхідно звертати увагу на сприйняття кожним співробітником загальної мети і місії. Також важлива система оцінки якості роботи і система винагород, яка б заохочувала і мотивувала безперервне підвищення якості виконуваної роботи. Не слід забувати, що тільки сукупністю двох даних факторів можна досягти ефекту синергії в роботі працівників.

Здійснення стратегії підйому організації часто обґрунтовано потребою впровадження інновацій. Нововведення розглядаються як процес створення цих новітніх технологій або продуктів, які в деякій мірі мали б перевагу над конкурентами і задовольняли потреби покупців. Думаючий менеджер зобов'язаний

звернутися до інновацій при розробці стратегічного плану на майбутній період. Звичайно, нововведення супроводжуються ризиком, який визначається в залежності від їх новизни для самої організації, значущості технологічних інновацій, які важливі для впровадження концепції об'єкта, і оригінальності і труднощі концепції, яка визначає сприйнятливості ринку і витрати споживача.

Таким чином, впровадження стратегії більшою мірою потребує значних змін в організації, які можуть відбуватися також під час реінжинірингу, реструктуризації підприємства або ж впровадження інновацій. Часто ці зміни ведуться паралельно, наприклад, введення концептуально нового товару або ж технології і в той же час зміна структури організації. Успішне впровадження стратегічних змін прямо залежить від здібності топ-менеджменту підприємства керувати ними. У багатьох організаціях управлінський план переважаний перерахуванням поточних і незначних завдань, що утрудняє концентрацію на стратегічних проблемах. Також до цієї категорії можна віднести небажання вітчизняних керівників делегувати повноваження своїм підлеглим [3; 4].

Існування тісної залежності між станом зовнішнього і внутрішнього середовища призводить до необхідності своєчасних змін цілей, стратегії підприємства, його організаційних характеристик, структури, функцій і потенціалу відповідно до мінливих ринкових умов. Швидко мінливе зовнішнє середовище негативно впливає на ефект від перетворення діяльності, що втрачає свою значимість з часом, тому головним наслідком змін повинна стати організація підприємства у вигляді системи, яка своєчасно реагує на вимоги ринку, партнерів, конкурентів. Тому з метою пристосування господарських одиниць до постійно змінюваних умов середовища, набуття більше можливостей для залучення капіталу, зниження витрат на утримання підприємства, забезпечення його прибутковості і конкурентоспроможності в умовах економічної кризи, тобто фінансового оздоровлення й подальшого існування, підприємства на певному етапі своєї діяльності можуть прийняти рішення про проведення процесу так званого перетворення, який також може мати назву трансформації, реорганізації чи реструктуризації [5, с. 44].

У зв'язку з цим високоефективним ринковим інструментом спрощення адаптації підприємств в умовах динамічного, складного і невизначеного зовнішнього середовища за допомогою своєчасно проведених змін у структурі, виробництві, капіталі, власності, системі управління підприємством є реструктуризація.

Проведення реструктуризації підприємств охоплює мікро- та макроцілі в залежності від значення і спрямованості її проведення. Макроцілі пропонують вирішення державних завдань економічного розвитку країни та включають забезпечення продовольчої та економічної безпеки країни; захист і просування вітчизняного виробника на внутрішньому і міжнародному ринках; формування національних і транснаціональних структур. Мікроцілі відображають всі рівні діяльності промислових компаній і їх результати: збереження і збільшення конкурентоспроможності і ефективності роботи компаній; соціальну спрямованість їх діяльності; захист від поглинання [1; 8].

Реструктуризація роботи підприємства вважається однією з найважливіших завдань у сучасних умовах, особливо для підприємств харчової промисловості і АПК, не тільки для збільшення ефективності

функціонування і конкурентоспроможності, але і для їх збереження, що дозволить пристосувати промислову компанію до змін і агресивних умов зовнішнього середовища. Надмірна доступність внутрішнього ринку і його лібералізація з моменту вступу України до СОТ призвела до стабільної імпортозалежної політики зовнішньоекономічної діяльності, негативним структурним змінам у внутрішньому роздрібному товарообігу і його зниження, невисокому муніципальному та інноваційного реформування економіки. Негативним є і ступінь державної підтримки та захисту національного аграрного господарства і промисловості, порівняно з іншими членами СОТ.

Таким чином, діючі глобалізаційні процеси, що впливають на економіку України, пред'являють і значні умови до проведення реструктуризації. Вступ України до СОТ вимагає пошуку шляхів збільшення ефективності роботи і стійкої конкурентоспроможності вітчизняного виробника на національному і світовому ринках. Виділення нового типу реструктуризації компаній вимагає розробки методології, методики її проведення та обґрунтування [1, с. 241].

Аналіз останніх публікацій з проблем розвитку підприємств харчової галузі, дозволяє зробити висновки, що за сучасних умов основними цілями реструктуризації є підвищення ефективності на якісно новому рівні функціонування, збільшення потенціалу і вартості капіталу галузі. При виборі конкретного методу реструктуризації рекомендовано виходити із таких принципів: всебічне вивчення стану підприємства, визначення проблемних питань, які гальмують його розвиток; комплексний підхід до формування цілей проведення реструктуризації; відкритість: проведення постійної роботи із зацікавленими особами щодо задач, цілей і механізмів реструктуризації; комбінування: послідовне застосування різних методів реструктуризації для досягнення головної цілі [7-9].

Метою реструктуризації є формування ефективної системи підприємства, здатної своєчасно адаптуватися до змін середовища, що забезпечить йому вихід на якісно новий рівень розвитку. Тому стратегія реструктуризації та стратегія розвитку підприємства повинні мати спільну спрямованість і формуватися на загальних системних принципах, таких як: багатокритеріальність, ієрархічність, узгодженість показників ефективності функціонування, взаємозв'язок оцінок зовнішньої та внутрішньої ефективності організації, диференціальний та ситуаційний підходи [8].

Найбільш важливою в сучасних умовах господарювання для підприємств харчової галузі є адаптивна спрямованість проведення реструктуризації як комплексу заходів, спрямованих на утримання конкурентоспроможності з-за зміни умов зовнішнього і внутрішнього середовища, під впливом глобалізаційних процесів на зовнішній ринок та економіку України. Дослідження показали, що адаптивну реструктуризацію доцільно проводити на стадії тривоги, коли криза є імпліцитною, тоді більшість підприємств при її своєчасному застосуванні зможуть уникнути проведення антикризової реструктуризації. Першочерговою метою адаптивної реструктуризації є не усунення наслідків, а попередження виникнення проблем різноманітного походження [11; 12].

Адаптивна реструктуризація являє собою комплекс заходів виробничо-технічних, фінансово-правових, організаційно-правових, що дозволяють збільшити конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства харчової галузі у відповідності з виробленою стратегією його розвитку. Зазначена реструктуризація має ґрунтуватися на таких

принципах: своєчасності, оперативності, обґрунтованості, адаптивності, оптимальності, інноваційності, соціальної орієнтованості, консерватизму.

Несприятливе складне макросередовище вітчизняної економіки з одночасним спадом виробництва, економічною і політичною нестабільністю обумовлює необхідність комплексно використовувати підприємствами харчової галузі різні механізми адаптивної реструктуризації: ліквідацію нерентабельних виробництв; звільнення підприємства від утримання об'єктів соціальної та невиробничої сфери; дроблення майнового комплексу на окремі підприємства; створення дочірніх і залежних товариств; продаж, здачу в оренду, передачу в заставу та списання невикористовуваних активів; консервацію незавершеного виробництва, мобілізаційного та іншого майна, безоплатну передачу його в державну і муніципальну власність; переоцінку основних засобів; придбання, оренду, лізинг нового високоякісного обладнання; зниження запасів на складах; продаж, здачу в оренду невикористовуваних приміщень; посилення контролю за поверненням дебіторської заборгованості [13-15].

У сучасних умовах основною передумовою проведення адаптивної реструктуризації виступає вичерпання резервів внутрішнього розвитку конкурентоспроможного потенціалу підприємства. До числа найбільш важливих внутрішніх чинників проведення реструктуризації відносять потребу в новій організаційній структурі управління та організації виробництва, тобто реструктуризація необхідна за умови, що в рамках старої структури неможливий подальший розвиток конкурентоспроможного потенціалу. Тому сьогодні великого значення набуває реструктурування за рахунок розширення бізнесу і створення замкнутого циклу виробництва. У такій ситуації до складу реструктуризаційних перетворень повинен входити комплекс заходів на довгострокову перспективу. Стратегія реструктуризації може містити як стратегії внутрішнього зростання для максимальної реалізації короткострокових планів, так і стратегії зовнішнього зростання для формування конкурентоспроможного потенціалу в довгостроковому періоді.

Таким чином, адаптивну реструктуризацію доцільно проводити здебільшого на підприємствах із задовільним економічним станом, у той час як для підприємств, що перебувають в кризовому стані, необхідно застосовувати антикризову реструктуризацію. Слід зазначити, що своєчасно проведена комплексна адаптивна реструктуризація не дозволить такому підприємству після чергової кризи перейти у стадію спаду або смерті. Тому для досягнення максимального результату від проведення реструктуризації вона повинна проводитися не на стадії спаду, а задовго до виникнення критичної ситуації.

Висновки з проведеного дослідження. Значні зміни зовнішнього середовища, що впливають як на роботу промислових підприємств харчової галузі, так і на економіку України, обумовлюють нові і суттєві вимоги до удосконалення стратегічного управління на засадах реструктуризаційних змін. Дослідження підтверджує необхідність впровадження адаптивної реструктуризації підприємств харчової галузі, що спрямована на модернізацію існуючих підприємств, на застосування енергозберігаючих технологій, розвиток власного сировинного ресурсу, орієнтованого на органічну продукцію у відповідності з міжнарод-

ними стандартами якості, використання вітчизняних наукових та виробничих досягнень. В умовах посилення глобалізаційних економічних перетворень необхідно використовувати механізми адаптивної реструктуризації для поступової перебудови харчової промисловості відповідно до сучасних тенденцій інноваційного розвитку, в основі якої повинні бути якісно оновлені технологічна база виробництва та екологічно чиста сировина власного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куприна Н.М. Теоретико-методологические основы проведения импортизированной реструктуризации промышленных предприятий / Н.М. Куприна // Экономика Крыма. – 2011. – № 3(36). – С. 241-243.
2. Куприна Н.М. Напрями збереження конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах / Н.М. Куприна // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ОНАХТ, ФОП Попова Н.М., 2011. – С. 17-20.
3. Шерман Є.М. Сутність та принципи формування організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості / Є.М. Шерман // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6. Частина 3. – С. 226-229.
4. Ганганов В.М. Напрями стратегічного управління харчових і переробних підприємств / В.М. Ганганов, А.С. Рунчева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2(18). – С. 34-36.
5. Силкіна Ю. Активізація реструктуризаційних процесів в умовах кризового стану підприємств / Ю. Силкіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Серія. Економіка. № 144. – С. 44-47.
6. Стеченко Д.М. Системний підхід до реструктуризації та класифікації її видів / Д.М. Стеченко, О.С. Омельченко // Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. В.К. Галіцин. – 2012. – Вип. 86. – С. 59-67.
7. Петрук В.В. Стратегічне планування у системі реструктуризації підприємств / В.В. Петрук // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27. – Т. 3. – С. 238-244.
8. Мішин С.І. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 137. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/28.pdf.
9. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия. – К. : АВРИО, 2006. – 367 с.
10. Продіус О.І. Развитие пищевой промышленности в контексте глобализационных экономических преобразований / О.І. Продіус, Т.З. Бостанжи, Д.А. Горбатова // Вестник Одесского национального университета. Экономика. – 2014. – Том 19. Випуск 2/4. – С. 208-211.
11. Продіус О.І. Особливості стратегічного менеджменту підприємства в умовах підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища // О.І. Продіус // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Серія економічна. Випуск 25. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – С. 196-198.
12. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / П.М. Купчак ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
13. Темчишина Ю.Л. Аспекти синергетичного підходу в управлінні стабільністю діяльності підприємств харчової промисловості в умовах глобалізаційних процесів / Ю.Л. Темчишина, К.М. Темчишина // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 75-79.
14. Рябенко В.В. Особливості формування потенціалу підприємств харчової промисловості / В.В. Рябенко // Наукові праці НУХТ. – 2012. – № 42. – С. 127-134.
15. Лінькова О.Ю. Сучасні проблеми харчової промисловості України / О.Ю. Лінькова, В.І. Огоновський // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 69(1042). – С. 125-131.



Седикова І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА Й ФОРМИ УПРАВЛІННЯ БІРЖОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО РИНКУ

У статті досліджено роль біржової діяльності у розвитку аграрного ринку, зокрема зернового. Обґрунтовано необхідність наукового поступу в напрямі вирішення проблеми розбудови ефективного національного біржового ринку з огляду на практичні приклади передових економік. Поставлено та вирішено завдання комплексного аналізу управління та нормативно-правового забезпечення функціонування аграрного біржового ринку, виокремлення характерних особливостей та тенденцій його розвитку.

Ключові слова: біржа, інститут біржової торгівлі, біржовий ринок, торги, ринок зерна.

Седикова І.А. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА И ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ АГРАРНОГО РЫНКА

В статье исследована роль биржевой деятельности в развитии аграрного рынка, в частности зернового. Обоснована роль научного прогресса в решении проблем развития национального биржевого рынка, учитывая опыт передовых стран. Поставлены и решены задачи комплексного анализа управления и нормативно-правового обеспечения функционирования аграрного биржевого рынка, определены особенности и тенденции его развития.

Ключевые слова: биржа, институт биржевой торговли, биржевой рынок, торги, рынок зерна.

Sedikova I.A. LEGAL FRAMEWORK AND FORMS MANAGEMENT EXCHANGE ACTIVITIES OF THE AGRARIAN MARKET

The paper investigates the role of exchange activities in the development of the agricultural market, including grain. The necessity of scientific progress toward solving the problem of building an effective national stock market in view of the practical examples of advanced economies. Posed and solved the problem of complex analysis of management and regulations to ensure the agricultural stock market, distinguishing the characteristics and trends of development.

Keywords: exchange, college exchange trading, stock market, trading, market grain.

Постановка проблеми. Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм торговельної діяльності головне місце посідає біржова торгівля. За рівнем її розвитку, ефективності функціонування у світовій практиці визначаються перспективи розвитку економіки країни. Означене положення обґрунтовує необхідність наукового поступу в напрямі вирішення проблеми розбудови ефективного національного біржового ринку з огляду на практичний досвід передових країн. Рівень розвитку біржової діяльності в Україні є дуже низьким, особливо у сфері товарообміну аграрного сектора, що підтверджує актуальність науково-практичних напрацювань у напрямі вирішення проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань, пов'язаних зі становленням та розвитком біржових інститутів в Україні, досліджували у своїх працях такі вчені: А. Берлач, Ю. Бондарчук, В. Деревнін, Ю. Минюк, П. Коломойцев, О. Корніяка, М. Соболева, Ю. Ніколаєнко, М. Солодкий, О. Сохацька, О. Хромов та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць і на значні досягнення у цій сфері, питання правового забезпечення біржового аграрного ринку України потребують додаткового вивчення.

Постановка завдання. З огляду на вищезазначене, вважаємо за доцільне в межах цієї статті поставити та вирішити завдання комплексного аналізу управління та нормативно-правового забезпечення функціонування аграрного біржового ринку, виокремлення характерних особливостей та тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «управління» застосовують щодо різних об'єктів, зокрема: технічних систем, соціальних процесів, соціально-економічного розвитку тощо. При розгляді біржової діяльності термін «управління» розглядається як управління господарською діяльністю орга-

нізацій, які функціонують у системі ринкових відносин. Управління біржовою діяльністю здійснюється у двох основних формах: державне управління та самоврядування.

Державне управління діяльністю товарних бірж може бути класифіковане на:

- пряме або адміністративне управління, що включає: створення єдиної правової бази функціонування бірж; реєстрацію учасників біржового ринку; ліцензування професійної діяльності на біржовому ринку; забезпечення гласності й рівної інформованості всіх учасників ринку; підтримка правопорядку на біржовому ринку.

- непряме, або економічне управління, що включає: встановлення особливої системи оподаткування діяльності товарної біржі (ставки податків, пільги); процентні ставки, кредитування.

Реалізація зазначених форм державного управління біржовою діяльністю в Україні, на жаль, має різноспрямований характер з боку центральних державних органів. Це істотно знижує ефективність прийнятих заходів у цій сфері суспільних відносин. Таке положення є причиною істотних порушень, як приватних, так і суспільних інтересів: зростання тіньових операцій на біржовому ринку, зловживань з ціноутворення на біржові товари, правопорушень в області оподаткування учасників біржової торгівлі, несумлінної конкуренції [3, с. 28].

У той же час слід зазначити деякі позитивні моменти, які знайшли свій прояв у законодавстві. Зокрема, Міністерство аграрної політики України має право видачі товарним біржам висновку про відповідність установленим вимогам по організації біржової торгівлі сільськогосподарської продукції за умови дотримання певних вимог. Це дозволило встановити єдиний підхід у визначенні конкретних критеріїв матеріально-технічного забезпечення біржових торгів з боку біржі як організатора торгів. На вдо-

сконалення управління біржовою діяльністю спрямоване й рішення про створення Координаційної ради з питань біржового товарного ринку (наказ Міністерства аграрної політики України від 11 червня 2002 р. № 155).

Самоврядування як основний принцип управління діяльністю товарних бірж знаходить своє відображення у створенні об'єднань товарних бірж (в Україні діє Національна асоціація бірж України). Вона бере активну участь у розробці пропозицій з удосконалення біржового законодавства, професійній підготовці учасників біржової торгівлі, вивченні та узагальненні практики діяльності бірж.

Гарантіями самоврядування товарних бірж є відповідні положення національного законодавства. Насамперед це стосується заборони незаконного втручання органів державної влади й органів місцевого самоврядування, їхніх посадових осіб у господарські відносини (ст. 6 ГК України). Таким чином, управління діяльністю товарних бірж в Україні здійснюється на основі поєднання самоврядування й державного управління в цій сфері суспільних відносин, що відповідає тенденціям управління біржовою діяльністю в багатьох інших країнах.

Ключовим законодавчим актом, що регламентує правове становище, основні принципи діяльності, права, порядок створення, управління та набуття членства у товарній біржі є Закон України «Про товарну біржу» [1]. У Законі України «Про товарну біржу» подано таке визначення товарної біржі: «організація, що об'єднує юридичних та фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій». Контролюючим органом товарної біржі є контрольна (ревізійна) комісія. Для управління товарною біржею та забезпечення її функцій на біржі створюються виконавча дирекція та спеціальні підрозділи [1].

За час існування вітчизняного біржового аграрного ринку бракувало передумов для його розвитку, а певні нормативно-правові акти лише створювали перешкоди на його шляху та спричиняли зменшення обсягів біржової торгівлі. Одним із таких законодавчих актів був Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» [2]. Цим законом передбачено, що доходи від посередницької діяльності (аукціонно-біржової, торговельно-закупівельної), а також доходи підприємств від продажу на аукціоні товарів, продукції, майна оподатковуються за ставкою 75%. Дана норма спонукала до зменшення обсягів торгівлі на українському біржовому товарному ринку. Лише після набуття чинності у 1994 р. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», яким було передбачено, що при здійсненні аукціонно-біржової діяльності розмір податку на прибуток становить 45%, відбулося певне пожвавлення на біржовому товарному ринку [3]. Нині нормативно-правове забезпечення щодо оподаткування прибутків, отриманих товарною біржею, є суперечливим. Як було зазначено, у відповідності до чинного законодавства товарна біржа не займається комерційним посередництвом і не має на меті отримання прибутку [1; 4].

З метою координації роботи з організації біржового ринку сільськогосподарської продукції у 1996 р. Кабінетом Міністрів України Затверджено Положення про державну комісію з питань організації біржо-

вого сільськогосподарського ринку [5, 6]. Головними завданнями Державної комісії з питань організації біржового сільськогосподарського ринку стали такі, як: підготовка пропозицій щодо реалізації аграрної політики з використанням механізмів та інструментів біржового аграрного ринку; підготовка пропозицій щодо обсягів та джерел формування інтервенційного продовольчого фонду; визначення граничного рівня цін на сільськогосподарську продукцію, що підлягають регулюванню шляхом інтервенцій. У подальшому на виконання положень Концепції розвитку біржового сільськогосподарського ринку було розроблено та прийнято положення про Державний інтервенційний фонд стабілізації зернового ринку України, де були визначені умови діяльності Державного інтервенційного фонду стабілізації ринку зерна, створеного у складі ДАК «Хліб України» [7; 8]. Ця інституція мала здійснювати регулювання ринку зерна шляхом проведення фінансових або товарних інтервенцій, використовуючи інструменти й механізми біржового товарного ринку та керуючись при цьому вимогами Типових правил біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією [8]. Нормативно-правова база щодо функціонування Державного інтервенційного фонду неодноразово зазнавала змін. Нині він формується за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних та ф'ючерсних закупівель Аграрним фондом [9].

Серед нормативно-правових документів, якими передбачено здійснення певних заходів щодо активізації діяльності біржового аграрного ринку, варто виділити Постанову Кабінету Міністрів України від 19.10.1999 р. № 1928. У цьому нормативно-правовому акті зазначається, що закупівля сільськогосподарської продукції та продовольства для державних потреб, їх реалізація з державних ресурсів і з державного резерву, а також поставка підприємствам агропромислового комплексу матеріально-технічних ресурсів за рахунок коштів державного бюджету має здійснюватися виключно через товарні біржі [10].

У подальшому Кабінетом Міністрів України було визначено, що контракти, базовим активом яких є зерно, що імпортується або експортується, реєструються на акредитованих Міністерством аграрної політики товарних біржах. На виконання зазначених нормативно-правових актів Міністерством аграрної політики України був затверджений Порядок надання товарній біржі висновку про її відповідність вимогам, щодо послуг, зокрема з укладання та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів [11].

Функціонування ринку зерна в Україні регламентує Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні», де передбачено, що акредитовані Міністерством аграрної політики України біржі є одним із суб'єктів ринку зерна, поряд із суб'єктами виробництва та зберігання зерна, Аграрним фондом, суб'єктами державних заставних закупівель зерна та державної інтервенції, Фондом аграрних страхових субсидій та іншими суб'єктами, що діють на ринку зерна [12].

Взаємовідносини на вітчизняному біржовому аграрному ринку визначає Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [9]. Цим законом передбачено створення Аграрної біржі як юридичної особи, що створюється згідно із Законом України «Про товарну біржу» та Господарського кодексу України, засновником якої є Кабінет Міністрів України в особі Аграрного фонду, а також зазначено, що її членами можуть бути виключно резиденти. Водночас ст. 279 Господарського кодексу України передбачено, що засновниками і члена-

ми товарної біржі не можуть бути органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також державні і комунальні підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримуються за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів [13]. Стаття 5 Закону України «Про товарну біржу» також передбачено, що засновниками та членами товарної біржі не можуть бути органи державної влади та управління, державні установи (організації), що перебувають на державному бюджеті [1]. Відтак зміст ст. 17 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», якою передбачене створення Аграрної біржі, не кореспондує з вимогами інших, раніше прийнятих нормативно-правових актів. Ця стаття закону наголошує, що засновником Аграрної біржі є орган державної влади, а це суперечить ст. 279 Господарського кодексу України та ст. 5 Закону України «Про товарну біржу». Окрім цього, пунктом «г», ст. 17.1 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» передбачено, що членами Аграрної біржі можуть бути виключно резиденти, але це не відповідає вимогам ст. 8 Закону України «Про товарну біржу», де міститься норма, що членами товарної біржі можуть бути як резиденти, так і нерезиденти [1; 9].

Попри те, що нормативно-правові акти, якими регламентується порядок створення та діяльності Аграрної біржі, не кореспондують з іншими, раніше ухваленими нормативно-правовими актами все ж таки Аграрна біржа була створена [13]. На Аграрну біржу державою покладена функція організації біржових торгів з придбання та продажу об'єктів державного цінного регулювання для потреб державного продовольчого резерву, а також з продажу об'єктів державного цінного регулювання, що були конфісковані та підлягають продажу відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [4; 9]. Від імені ДП «Аграрна біржа» мають право укладати контракти сертифіковані та зареєстровані у відповідності до чинного законодавства товарні біржі [4; 9].

В обігу на світових біржових майданчиках вже тривалий час знаходяться деривативи, базовими активами яких є сільськогосподарська продукція. В українському законодавстві міститься таке трактування товарного деривативу: стандартний документ, який засвідчує право продати та/або купити біржовий товар на обумовлених стандартних умовах у майбутньому. У відповідності до вітчизняного законодавства до деривативів належать: форвардний контракт, ф'ючерсний контракт та опціон [3].

У 2002 р. з метою організації ф'ючерсної торгівлі, зокрема для підготовки відповідних нормативно-правових актів згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України, була утворена Міжвідомча координаційна рада з питань ф'ючерсної торгівлі з такими основними завданнями [14]: розробка та упорядкування законодавства щодо організації функціонування ринків ф'ючерсів, базовим активом яких є товар; створення Української ф'ючерсної біржі та розрахунково-клірингової установи; організація навчання, підвищення кваліфікації, сертифікації учасників ф'ючерсної торгівлі та їх формального забезпечення.

Відомо, що сільськогосподарська продукція є найпоширенішим об'єктом торгівлі на вітчизняному біржовому товарному ринку, але в обігу на ньому також перебувають й інші активи. Зважаючи на це, різними державними органами здійснюється регулювання біржового товарного ринку України з реалізації у його межах активів підприємствами, що

перебувають у сфері їх управління, зокрема: Міністерство економіки України: проведення спеціалізованого конкурсу з визначення біржі, на базі якої будуть проводитись аукціони з продажу природного газу [15; 16]; Державна податкова адміністрація України: проведення конкурсів з визначення уповноважених бірж з продажу активів, що перебувають у податковій заставі [17].

У 2009 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України, де передбачено, що Міністерство економіки України здійснює функції з регулювання товарного біржового ринку, окрім функцій, що належать до компетенції інших центральних органів виконавчої влади, та подає до Кабінету Міністрів України узагальнені пропозиції щодо удосконалення роботи біржового товарного ринку [18; 19].

Зарегульованість біржового товарного ринку України є однією із складових, що гальмує його розвиток, адже для здійснення діяльності на окремих ринках товарна біржа має бути акредитованою для цього відповідним державним органом, виграти конкурс чи укласти угоду. Відповідно до світового досвіду інституціонального забезпечення діяльності біржових ринків у економічно розвинених країнах їх регулювання здійснюється відповідними державними інституціями.

Незважаючи на відсутність системи ефективного інституціонального забезпечення діяльності вітчизняного біржового товарного ринку, у його межах діє саморегулююча організація – Асоціація «Союз бірж України». Членами цієї інституції є ряд вітчизняних товарних бірж. Асоціація відіграє значну роль у функціонуванні українського біржового товарного ринку та сприяє його розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Головною передумовою розвитку українського біржового аграрного ринку є створення системи ефективного та збалансованого інституціонального забезпечення. Для цього необхідно внесення змін до чинних нормативно-правових та законодавчих актів і прийняття ряду нових. Ключовими завданнями інституціональних вдосколень біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією мають бути: створення державного органу з питань регулювання діяльності біржового товарного ринку України; здійснення заходів, щодо універсалізації біржової торгівлі; створення передумов для запровадження в обіг на вітчизняному біржовому ринку ф'ючерсних контрактів та опціонів, базовими активами яких є сільськогосподарська продукція; нормативно-правове регулювання механізму біржового клірингу за укладеними ф'ючерсними контрактами та опціонами, базовими активами яких є сільськогосподарська продукція; регламентація процедур ліцензування професійних учасників біржового аграрного ринку тощо.

Реалізація визначених заходів позитивно вплине на розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією зокрема та національної економіки України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про товарну біржу : Закон України від 10.12.1991 р. № 1956-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – Ст. 139.
2. Про оподаткування доходів підприємств і організацій : Закон України від 21.02.1992 р. № 2146-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 23. – Ст. 333.
3. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4. – Ст. 28.

4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
5. Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 листопада 1995 р. № 916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Про Державну комісію з питань організації біржового сільськогосподарського ринку : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.1996 р. № 425, № 916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
7. Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.1997 р. № 848 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?>
8. Про подальший розвиток ринку зерна в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.09.1997 р. № 1062 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/>.
9. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Голос України. – 2004. – № 184.
10. Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.10.1999 р. № 1928 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi>.
11. Про затвердження порядку надання товарній біржі висновку про її відповідальність вимогам : Наказ Міністерства аграрної політики України від 01.08.2003 р. № 259 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 34. – С. 109.
12. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України від 4.07.2002 р. № 37 –IV // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 138.
13. Про створення Аграрної біржі : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2005 р. № 1285 // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 14.
14. Про міжвідомчу координаційну раду з питань організації ф'ючерсної торгівлі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.09.2002 р. № 540-р // Офіційний вісник України. – 2002. – № 38. – С. 1794.
15. Про запровадження аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля : Постанова Кабінету Міністрів України від 4.04.2000 р. № 599 // Інформаційний бюлетень НКРЕ – 2000. – № 5.
16. Про порядок та умови проведення спеціалізованого конкурсу з визначення біржі, на базі якої проводитимуться аукціони з продажу природного газу : Наказ Міністерства економіки України від 28.08.2006 р. № 282 // Офіційний вісник України – 2006. – № 36. – С. 128.
17. Про затвердження Положення про умови і порядок проведення конкурсів з визначення уповноважених бірж з продажу активів, що перебувають у податковій заставі : Наказ Державної податкової адміністрації України від 24.03.2005 р. № 120 // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 105.
18. Про доповнення пункту 4 Положення про Міністерство економіки України : Постанова Кабінету Міністрів України від 25.11.2009 р. № 1314 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 234.
19. Про затвердження Положення про Міністерство економіки України : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2007 р. № 777 // Офіційний вісник України – 2007. – № 39. – С. 69.

УДК 658.153.8

Слободян Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Дем'яненко С.С.
студентка
Національного університету харчових технологій

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено методичні аспекти аналізу дебіторської заборгованості, її вплив на фінансову стійкість підприємства. Висвітлено підходи до аналізу дебіторської заборгованості. Окреслено показники, які доцільно використовувати при аналізі дебіторської заборгованості. Визначено напрями формування політики управління нею.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, оборотні кошти, фінансовий стан, ліквідність активів, платоспроможність, кредитна політика.

Слободян Н.Г., Демьяненко С.С. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы методические аспекты анализа дебиторской задолженности, ее влияние на финансовую устойчивость предприятия. Освещены подходы относительно анализа дебиторской задолженности. Указаны показатели, которые целесообразно использовать при анализе дебиторской задолженности. Определены направления формирования политики управления ею.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборотные средства, финансовое состояние, ликвидность активов, платежеспособность, кредитная политика.

Slobodyan N.G., Demyanenko S. S. THE MAIN ASPECTS OF THE ANALYTICAL WORK IN THE MANAGEMENT OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISE

The methodological aspects of the receivables analysis and its impact on the financial stability of an enterprise are investigated. The approaches to the analysis of accounts receivable are covered. The indicators that should be used in the analysis of receivables are identified. The directions of forming the policy of accounts receivable management are defined.

Keywords: accounts receivable, current assets, financial condition, liquidity of assets, ability to pay, credit policy.

Постановка проблеми. Для нормальних розрахунково-платіжних взаємовідносин між підприємствами необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, стан дебіторської заборгованості, законність та обґрунтованість господарських операцій, в результаті яких вона виникла, невинуватене зростання. Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, збільшує іммобілізацію грошових засобів, відвернення їх з господарського обороту, що у свою чергу призводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства.

Аналіз і управління дебіторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства.

Особливо актуальним стає управління дебіторською заборгованістю в період інфляції, коли подібна іммобілізація власних оборотних коштів стає особливо невинуватною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні теоретичні та методичні аспекти аналізу та управління дебіторською заборгованістю певною мірою висвітлюються в працях вітчизняних науковців М.Д. Білика, Л.О. Ліголенка, О.Г. Лищенко, В.О. Шевчука, А.Д. Шеремета та інших. Однак їх роботи мають різні погляди щодо чинників, які обґрунтовують розробку фінансової політики відносно дебіторської заборгованості.

Нестача необхідної суми оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, а відповідно, і додаткових витрат на його забезпечення. Тому актуальним є питання впровадження ефективної системи контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості, розробки заходів стимулювання її своєчасного погашення. Розв'язання даних питань потребує проведення аналітичної роботи щодо стану та динаміки дебіторської заборгованості на підприємстві.

Постановка завдання. Основним завданням роботи є дослідження методики аналізу дебіторської заборгованості та визначення напрямів формування політики управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління дебіторською заборгованістю – це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства. Управління цим процесом передбачає прийняття управлінських рішень щодо протилежних процесів: зменшення безнадійної дебіторської заборгованості з одного боку, і зростання обсягів реалізації – з іншого. Основною функцією, на якій базується процес управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль за фінансовими потоками підприємства [1, с. 76].

Вплив на оборотність капіталу, вкладеного в оборотні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства, справляє збільшення або зменшення дебіторської заборгованості. Її величина залежить від обсягу реалізації, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської заборгованості та претензійної роботи на підприємстві.

Збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про такі тенденції розвитку підприємства:

- необачна кредитна політика підприємства стосовно покупців,
- збільшення обсягу реалізації,
- загроза неплатоспроможності і навіть банкрутства частини покупців.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. Довготривале неповернення заборгованості дебіторів викликає дефіцит грошових ресурсів, що відповідно здатне знизити фінансову активність підприємства [2, с. 286].

Отже, зміна величини дебіторської заборгованості може мати як позитивну, так і негативну динаміку розвитку для підприємства. Аналіз показників, що характеризують стан такої заборгованості, дозволяє визначити оптимальний її розмір з позиції підтримки належного рівня ліквідності активів та платоспроможності самого підприємства.

Метою аналізу операцій з дебіторами є визначення повноти, своєчасності та правильності здійснення підприємством і його структурними підрозділами операцій з дебіторами, якості дебіторської заборгованості по узагальнюючих і часткових показниках, виявлення факторів, а також встановлення причини їх зміни.

Аналітична робота з вивчення дебіторської заборгованості передбачає:

- визначення питомої ваги дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів;
- оцінку складу і структури дебіторської заборгованості;
- розрахунок періоду погашення та її оборотності;
- вивчення впливу факторів на заборгованість даного типу;
- визначення частки сумнівної та безнадійної заборгованості у загальному обсязі дебіторської заборгованості;
- порівняння обсягу дебіторської заборгованості з розмірами кредиторської.

Основним джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, а для внутрішнього аналізу застосовуються також дані аналітичного обліку. У найзагальнішому вигляді зміни в обсязі дебіторської заборгованості за звітний період можуть бути охарактеризовані даними горизонтального та вертикального аналізу балансу [3, с. 292].

Завдання аналізу дебіторської заборгованості підприємства передбачає:

- оцінку розрахунково-платіжної дисципліни;
- оцінку динаміки дебіторської заборгованості в цілому та по її видах;
- аналіз якісного стану дебіторської заборгованості;
- аналіз простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості.

Організація аналізу поточної дебіторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами. Це є підґрунтям прийняття управлінських рішень відносно поліпшення стану розрахунків з дебіторами.

Для забезпечення стійкого фінансового стану підприємство повинно вибудувати ефективну систему

контролю руху і своєчасного стягнення дебіторської заборгованості. Для цього підприємству необхідно не лише формувати бюджет і вести реєстр «старіння» дебіторської заборгованості, своєчасно вживати заходи щодо її інкасації, а й здійснювати систематичний аналіз (моніторинг) цього активу.

Аналіз дебіторської заборгованості за термінами її виникнення дозволяє оцінити ефективність і збалансованість політики товарного кредиту і надання знижок покупцям; визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів; дає базу для створення резерву сумнівних боргів; дозволяє спрогнозувати надходження коштів.

Основні показники, які використовуються при аналізі і прогнозуванні дебіторської заборгованості:

- коефіцієнт відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість (визначається як відношення розміру дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями і замовниками за певний період часу до загальної суми оборотних активів підприємства; цей коефіцієнт визначається в динаміці);

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (показує, скільки разів за рік обернулись кошти, вкладені у розрахунки, і визначається як частка від ділення обсягу чистої виручки до середнього залишку дебіторської заборгованості);

- середній термін інкасації (погашення) дебіторської заборгованості (характеризує середній термін інкасації дебіторської заборгованості і обчислюється відношенням середнього залишку дебіторської заборгованості за період до односторонньої виручки від реалізації у цьому періоді);

- коефіцієнт протермінованої дебіторської заборгованості (визначається часткою дебіторської заборгованості, не оплаченої у визначений термін, у загальній величині дебіторської заборгованості);

- середній «вік» протермінованої дебіторської заборгованості (визначається як відношення середнього залишку заборгованості, неоплаченої у визначений термін за аналізований період, до суми одностороннього обороту по реалізації у цьому періоді);

- ефект від інвестування коштів в дебіторську заборгованість (обчислюється як різниця таких показників: розміру додаткового прибутку, отриманого від збільшення обсягу реалізації за рахунок надання кредиту, поточних витрат, пов'язаних із організацією кредитування покупців й інкасацією боргу та фінансових втрат по безнадійній заборгованості);

- співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості (підприємство повинне прагнути зберігати рівновагу між розміром кредиторської і дебіторської заборгованості) [3, с. 313].

Аналіз цих показників доцільно проводити в динаміці.

При розробці фінансової політики доцільно визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, визначення якого враховує запланований обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту, коефіцієнт співвідношення собівартості та

ціни продукції, середній термін обороту дебіторської заборгованості в минулому періоді та середній термін протермінування платежів [4, с. 34].

Серед усіх видів дебіторської заборгованості найбільший обсяг припадає на заборгованість покупців за відвантаженою продукцією. Усі складові дебіторської заборгованості мають різну ліквідність. Тому при розрахунках фінансового стану підприємства необхідно детально проаналізувати очікувані терміни погашення заборгованості. Фактично дебіторську заборгованість можна розглядати як безвідсоткову позику покупцям чи замовникам, в яку підприємство здійснює інвестування оборотного капіталу.

При аналізі окремих покупців та замовників необхідно відрізняти допустиму заборгованість від невикористаної. Допустима дебіторська заборгованість – це заборгованість, яка виникла згідно із пред'явленими претензіями, заборгованість підзвітних осіб. До невикористаної дебіторської заборгованості належить заборгованість конкретних осіб внаслідок порушення фінансової дисципліни, при нестачах, розтратах і крадіжках, від псування товарно-матеріальних цінностей, не списаних з балансу в установленому порядку, а також вся прострочена заборгованість.

Треба також аналізувати заборгованість за окремими покупцями і строками виникнення заборгованості. Постійний облік і аналіз дебіторської заборгованості дає можливість вживати заходів щодо усунення простроченої заборгованості. Інформація, одержана від такого аналізу, необхідна як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх користувачів, оскільки вони хочуть бути обізнаними щодо стану дебіторської заборгованості підприємств-партнерів.

За даними відомості обліку розрахунків з покупцями і замовниками та даними попередніх аналітичних розрахунків складається аналітична таблиця стану дебіторської заборгованості за часом виникнення. Структура такої таблиці та інформація, що відображається в ній, представлена у таблиці 1 (представлені умовні суми дебіторської заборгованості) [3, с. 316].

Так, відповідно до таблиці 1, основна заборгованість дебіторів припадає на розрахунки з покупцями (за товари, послуги) та на заборгованість по розрахунковим операціям. Інша поточна дебіторська заборгованість має невелику суму відносно інших видів заборгованості. Щодо строків існування заборгованості, варто звернути увагу на розробку рішень щодо погашення боргів дебіторів, які мають відносно тривалий термін – від 6 місяців і більше.

Регулярне ведення такої відомості дає змогу аналізувати дебіторську заборгованість і своєчасно вживати заходів для усунення простроченої заборгованості. Цей аналіз здійснюється за даними внутрішньої звітності підприємства і використовується для потреб управління. Але, як відомо, для зовнішніх користувачів інформації важливими є дані щодо стану дебіторської заборгованості підприємства, бо

Таблиця 1

Аналітична таблиця стану дебіторської заборгованості (грн)

Статті дебіторської заборгованості	Всього на кінець звітного періоду	У т.ч. за часом виникнення				
		до 1 місяця	від 1 до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 місяців до року	понад 1 рік
1. За товари, роботи, послуги	14646	2356	3480	1560	3450	3800
2. За розрахунками	14466	3790	1460	2375	4653	2188
3. Інша поточна	6974	2644	3456	285	346	243
Разом (1+2+3)	36086	8790	8396	4220	8449	6231

зростання її завжди свідчить про фінансову нестабільність.

Важливо також зазначити, що розмір поточної дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами. Стан розрахунків у країні, рівень інфляції, обсяг ринку та рівень його насиченості – обмежити вплив цих та інших зовнішніх факторів підприємству досить складно. На відміну від вищезгаданих внутрішніх факторів є керованими, можливість регулювати їх вплив на функціонування та результати господарсько-фінансової діяльності підприємства залежать від того, наскільки фінансові менеджери володіють навичками управління дебіторською заборгованістю. До таких чинників перш за все варто віднести кредитну політику підприємства, прийняту систему та види розрахунків, стан контролю за дебіторською заборгованістю.

Результати оцінки стану розрахунків підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації та здійсненні, намітити бажаний їх стан, визначити необхідні для цього шляхи удосконалення та заходи, які необхідно застосувати з даною метою, відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні для кожного окремого підприємства і на цій основі розробити комплексну політику управління розрахунками підприємства, яка визначає перспективи покращення їх стану.

Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості, чого можна досягти шляхом: всебічного оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, диверсифікації клієнтури; визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості); використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченим векселем тощо).

Проте, наскільки б не було ефективним управління дебіторською заборгованістю, за умов фінансово-економічної кризи не вся дебіторська заборгованість перед підприємством буде погашеною. У такому разі одним зі способів зменшення оподаткованого доходу є віднесення на витрати підприємства суми безнадійної заборгованості та створення резерву сумнівних боргів. Величину цих витрат можна визначити на основі аналізу даних підприємства за попередні роки про фактичні втрати від неповернення дебіторської заборгованості.

Отже, підприємства повинні створювати резерв сумнівних боргів у певній сумі, причому величина сумнівних боргів на дату балансу має відповідати залишку резерву сумнівних боргів на ту саму дату. Водночас залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не має перевищувати суму дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Доцільно визначити дискусійні питання, що виникають під час практичної реалізації методів резервування сумнівної заборгованості, а саме:

- необхідність постійно мати на балансі безнадійні борги для обчислення підприємством резерву сумнівності;
- відсутність чіткої регламентації стосовно того, хто саме має приймати рішення про рівень сумнівності того чи іншого боргу;
- невизначеність у методиці відображення нарахованого резерву в бухгалтерському обліку;
- розбіжності у визнанні безнадійних боргів у фінансовому та податковому обліку.

Також для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Метою рефінансування дебіторської заборгованості є прискорення її переведення в інші форми оборотних активів підприємства (кошти, ліквідні короткострокові цінні папери). Однією з форм рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, під час якого підприємство-продавець уступає права одержання коштів за платіжними документами за поставлену продукцію на користь банку або факторингової компанії, які беруть на себе всі кредитні ризики щодо інкасації боргу.

Наслідки фінансової кризи, що відчувають тим чи іншим чином практично всі суб'єкти господарювання у сучасних економічних умовах, вимагають пошуку принципово нових підходів до управління дебіторською заборгованістю підприємств. Комплексне вирішення проблеми оптимізації її структури, а також прискорення терміну її погашення можливе за допомогою диверсифікації покупок продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

Тож реалізація завдань по управлінні дебіторською заборгованістю передбачає всебічну оцінку фінансового стану потенційних дебіторів, їх платоспроможності, терміну існування, репутації, в тому числі і використання різних форм забезпечення повернення боргу.

Висновки з проведеного дослідження. Основною метою аналізу будь-якого аспекту фінансово-господарської діяльності підприємства є виявлення негативних для його фінансового стану тенденцій, пошук резервів підвищення ефективності діяльності, обґрунтування прийняття управлінських рішень, моніторинг різних аспектів діяльності підприємства, доцільність нововведень.

Саме тому результати аналізу дебіторської заборгованості є тим підґрунтям, на основі якого формується фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів, відбираються відповідні фінансові механізми, необхідні для реалізації поставленої перед фінансовим менеджментом мети.

Управління дебіторською заборгованістю на підприємствах повинно проводитися постійно, цілеспрямовано і за всіма напрямками. Крім всебічної оцінки партнерів підприємства потрібна оцінка ймовірності погашення дебіторської заборгованості окремими дебіторами, що дозволить підприємству визначити своє відношення до них.

Перспективним напрямом подальших досліджень доречно вважати системний підхід до оцінки стану дебіторської заборгованості у складі інших аспектів комплексного фінансового аналізу результатів діяльності суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1(43). – С. 75-82.
2. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств : [підручник] / Р.А. Слав'юк. – К. : Знання, 2010. – 550 с.
3. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : [підручник] / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К. : «Хай-Тек Прес», 2009. – 640 с.
4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 24-37.
5. Гречан А.П. Стан управління оборотними активами в економіці України / О.С. Бондаренко, А.П. Гречан // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 209-215.

УДК 339.5

Соколюк К.Ю.*асистент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Маруняк Д.А.***студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Маценко О.О.***студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЕКСПОРТНОГО МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ

У цій науковій роботі обґрунтовано доцільність розробки експортної стратегії на вітчизняних підприємствах харчової промисловості, а також формування комплексу міжнародного маркетингу як одного з ключових елементів даної стратегії, який би дозволив підвищити ефективність експортної діяльності підприємств харчової промисловості загалом. Розглянуто концепцію експортного маркетингу як ключову в розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Уточнено сутність експортного маркетингу та визначено процес експортної маркетингової діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, міжнародний маркетинг, експортний маркетинг, процес маркетингової діяльності, міжнародна конкурентоспроможність.

Соколюк К.Ю., Маруняк Д.А., Маценко А.А. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В этой научной работе обоснована целесообразность разработки экспортной стратегии на отечественных предприятиях пищевой промышленности, а также формирование комплекса международного маркетинга как одного из ключевых элементов данной стратегии, который бы позволил повысить эффективность экспортной деятельности предприятий пищевой промышленности в целом. Рассмотрена концепция экспортного маркетинга как ключевая в развитии внешнеэкономической деятельности. Уточнена сущность экспортного маркетинга и определен процесс экспортной маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, международный маркетинг, экспортный маркетинг, процесс маркетинговой деятельности, международная конкурентоспособность.

Sokolyuk K.U., Marunyak D.A., Matsenko O.O. ROLE AND IMPORTANCE OF EXPORT MARKETING IN FOREIGN NATIONAL OF FOOD ENTERPRISES

In this research work the expediency of developing export strategy on domestic food industry, as well as the formation of complex international marketing as a key element of this strategy, which would improve the efficiency of exports of the food industry in general. We consider the concept of export marketing as a key in the development of foreign economic activity. The essence of export marketing and export process defined marketing activities.

Keywords: foreign trade, export, international marketing, export marketing, process of marketing, international competitiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин Україна інтегрується до світового економічного простору, набула членства у СОТ, розвиває зовнішньоекономічні зв'язки з ЄС, розширює географію зовнішньої торгівлі. Разом з тим відкритість економіки потребує формування комплексу заходів та інструментів із управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності.

Одним із таких інструментів є експортний маркетинг, застосування якого необхідне з метою удосконалення системи відносин національних економічних суб'єктів із зарубіжними ринками.

Несучи в собі багато можливостей для зростання економічного потенціалу, зовнішньоекономічна діяльність характеризується складністю та суперечністю. Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності включає комплекс питань, пов'язаних з вивченням, аналізом та прогнозуванням тенденцій світових ринків, проведенням їх маркетингових досліджень, визначенням потенційних ринкових ніш для експортної продукції підприємств, формуванням достатнього рівня конкурентоспроможності товарів, а також інструментів стимулювання експортних продаж.

Успішність виходу українських підприємств на світові ринки значною мірою залежить від раціонально сформованої та реалізованої концепції міжнародного маркетингу. Зважаючи на пріоритетність у зовнішньоекономічній діяльності саме експортних операцій, особливо актуальним є вивчення й застосування інструментарію експортного маркетингу в практичній діяльності українських підприємств.

Одним із ключових елементів експортної стратегії підприємств харчової промисловості є комплекс міжнародного маркетингу, який повинен забезпечувати підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках. На даний момент у більшості суб'єктів господарювання, що займаються експортною діяльністю, як правило, даний комплекс розвинений досить слабо, а інколи взагалі відсутній і зводиться лише до пошуку іноземного покупця-контрагента. Відсутні такі базові функції комплексу міжнародного маркетингу, як дослідження зовнішнього ринку, аналіз факторів, що впливають на збут продукції, розробка стратегії і тактики поведінки підприємства на конкретному ринку, що не дає можливості підприємствам харчової промис-

ловості ефективно використовувати потенціал світового ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, що стосуються сутності та значення експортного маркетингу в діяльності вітчизняних підприємств, зокрема зовнішньоекономічної діяльності, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин є досить актуальними та важливими, а тому знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Г. Багієва, Б. Берман, С. Джейн, С. Дуглас, Г. Елбаум, Дж. Йогансон, Ф. Катеора, О. Канищенко, В. Кііган, Ф. Котлер, Н. Моїсєєва, С. Нікіфірова, О. Ткаченко, Х. Хеннесей, В. Оніщенко, Н. Багринець, Ю. Ілясова, Н. Перцовський та інших.

Разом з тим багато теоретичних аспектів експортної маркетингової діяльності підприємств, які є актуальними для розвитку практичної діяльності українських підприємств, залишаються невизначеними. Зокрема, потребують подальшого уточнення та дослідження елементи формування маркетингової стратегії розвитку експорту, обґрунтування маркетингових інструментів експортної діяльності, визначення чинників і методів підвищення ефективності окремих складових елементів експортного маркетингу.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є узагальнення сутності експортного маркетингу та обґрунтування маркетингових інструментів розвитку експортної діяльності підприємств, доведення доцільності розробки експортної стратегії на підприємствах харчової промисловості, а також формування комплексу міжнародного маркетингу як одного із ключових елементів підвищення ефективності даної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний маркетинг слід розглядати як складову всієї системи знань у галузі маркетингу. Його генетичною основою є чинники просторового й географічного порядку, які пов'язані з діяльністю підприємств на ринках інших країн. Він ніби доповнює вітчизняний, «домашній» маркетинг.

Разом з тим міжнародний маркетинг має свою специфіку, оскільки до його предметної області включені зовнішньоторговельні й валютні операції, складний комплекс ціноутворення, фактори міжнародної конкурентоспроможності, а також особливості функціонування зарубіжних ринків та умови роботи на них [1, с. 453].

Було б доцільно відмітити те, що термін «міжнародний маркетинг» належить до діяльності фірм, що беруть участь у міжнародному бізнесі та поширюють сферу своєї виробничої чи комерційної діяльності на зарубіжні ринки завдяки чітко сформованому та визначеному маркетинговому комплексу.

У свою чергу міжнародний маркетинговий комплекс являє собою систему або різновид інструментів, методів, прийомів, підходів щодо товару ціни, просування, каналів розподілення, використання яких має на меті формування конкурентних переваг на цільовому сегменті або певному зарубіжному ринку.

Доцільно взяти до уваги той факт, що особливим різновидом міжнародного маркетингу є експортний маркетинг, який пов'язаний з реалізацією функцій і задач у сфері маркетингу підприємств та організацій у зв'язку з їх діяльністю на зовнішніх ринках збуту.

Використання маркетингової концепції в практичній діяльності експортоорієнтованих підприємств є ефективним інструментом розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Систематичне використання вищезазначеної концепції в діяльності підприємств харчової промисло-

вості дасть змогу вирішити такі стратегічні завдання, як:

1. Максимальне задоволення потреб покупців на світових ринках в продуктах харчування за кількістю, якістю і споживчими властивостями.
2. Здійснення міжрегіонального обміну.
3. Вихід на внутрішній і зовнішній ринки.

Відомо, що харчова промисловість формує специфічні вимоги до процесу маркетингової діяльності товаровиробників, і тому даний процес буде ефективним тоді коли включатиме у себе такі послідовні етапи, а саме: маркетингові дослідження зарубіжних ринків збуту, вибір цільових ринків підприємства, формування комплексу маркетингових засобів (експортна, маркетингова, товарна, цінова, збутова та комунікаційна політики) [2, с. 56].

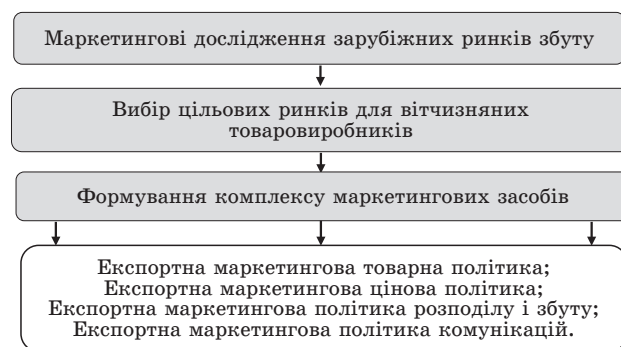


Рис. 1. Процес експортної маркетингової діяльності

Було б доцільно більш детально розглянути заходи комплексу маркетингових засобів, тобто «маркетинг-мікс», що пропонується до застосовування у процесі експортної маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості.

Товарна політика – це наперед обдуманий на конкретний період часу курс дій підприємства на світовому товарному ринку.

Розробка і здійснення товарної політики має передбачати вибір і здійснення стратегії підприємства щодо пропонованого товару – базова концепція продукту, асортимент товару, робочі характеристики товару, атрибути товару, що сприйматимуться споживачем, присутність товару на ринку, пакування, маркування (брендинг), широка обізнаність про ринок аналогічних товарів на світовому ринку і про перспективу його розвитку, чітке знання проблем виходу зі своїм товаром на світовий ринок [3, с. 44].

Цінова політика – це політика визначення оптимального рівня цін і динаміки їхньої зміни на продукцію, що експортується.

Об'єктами управлінських рішень у ціновій політиці мають виступати характеристики просторових цін, принципи варіювання цінами, умови оплати

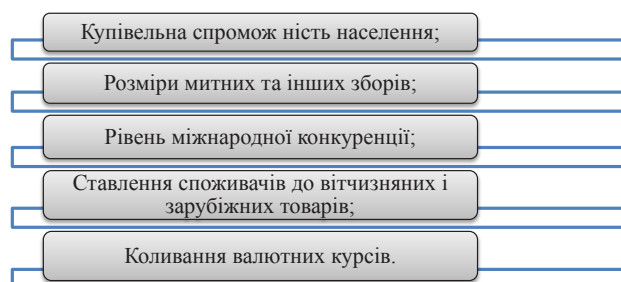


Рис. 2. Чинники, що впливають на формування та розробку ціни експортного товару

і кредиту, знижки і компенсації, логістичні аспекти ціноутворення [4, с. 33].

На розробку ціни експортного товару впливатиме ціла низка різноманітних чинників (рис. 2).

Політика розподілу і збуту – це сукупність заходів підприємства з аналізу і вибору оптимальних варіантів постачання товару споживачу, визначенню каналів збуту і методів продажу [5, с. 113].

Основними, можна сказати, першочерговими об'єктами управлінських рішень мають бути: захоплення ринку, вибір каналу збуту, структура каналів, спрямованість розподілу, щільність розподілу, дилерська підтримка, торговий персонал, прямий маркетинг та логістика.



Рис. 3. Ієрархічна будова основних об'єктів управлінських рішень, що стосуються політики розподілу та збуту

Варто зазначити, що політика розподілу являє собою складний та багатогранний процес, а тому під час реалізації даної політики варто враховувати такі чинники:

1. Зростання витрат, обумовлене товаром, що перетинає кордон.

2. Високі вимоги до виконання умов постачання, що склалися на світовому ринку.

3. Більш високі ризики, пов'язані з відстанню, політичними проблемами, митними бар'єрами, валютним курсом.

4. Відмінності між системами збуту різних країн.

Завдяки системі управління збутовою політикою має розроблятися номенклатура харчової продукції, реалізовуватися цінова стратегія, здійснюватися просування продукції на міжнародному ринку на основі задоволення попиту споживачів і інтересів виробників [6, с. 224].

Вибір зовнішніх каналів збуту продукції являє собою важливе рішення для підприємства. Для збуту своєї продукції підприємства повинні використовувати різні канали, зокрема: міжнародну оптову і роздрібну торгівлю.

Аналізуючи результати діяльності підприємств харчової промисловості за останні роки, можна сказати те, що вони практично не використовують такий потужний маркетинговий засіб, як міжнародна фірмова торгівля [7, с. 109].

Такий стан справ необхідно змінювати у напрямі налагодження і розвитку міжнародної фірмової торгівлі. Навколо цих торгових закладів має формуватись певний позитивний імідж та стабільний споживчий попит. Зараз, якщо забезпечити дані торгові заклади широким асортиментом харчової продукції, розробивши гнучку систему цін, вони зможуть зайняти провідні місця у системі міжнародного збуту. Адже власна міжнародна фірмова торгівля – це найбільш ефективний засіб реалізації продукції підприємства, визначення оптимального рівня міжнародної

ціни, система налагодження двостороннього зв'язку між виробником і споживачем продукції.

Політика комунікацій – це система цілеспрямованих дій, які мають забезпечити сприятливе відношення споживача в обраних ринкових сегментах до підприємства і його товарів, а також програма дій підприємства на реальних і потенційних покупців зарубіжного ринку, в результаті якої вони ухвалюють рішення про придбання товару.

Вищевказані дії підприємство має здійснювати, використовуючи такі засоби маркетингової комунікації, як міжнародна реклама, public relations (зв'язки з громадськістю), корпоративний стиль, торгова марка, споживче просування, торгове просування, участь у міжнародних виставках і ярмарках, організація презентацій.

Варто зауважити те, що економічно доцільним та необхідним чинником ефективного функціонування підприємств харчової промисловості є створення власної служби маркетингу, яка могла б ефективно виконувати покладені на неї маркетингові функції.

Виходячи із сьогоденних економічних та соціальних реалій, найбільш раціональним є створення служби маркетингу за ринково-функціональною ознакою, коли спеціалісти з маркетингу керують різними функціями міжнародної маркетингової діяльності.

Ринково-функціональна структура управління міжнародним маркетингом дозволить чітко визначити завдання щодо реалізації експортної стратегії підприємства, професійно орієнтуватися та стратегічно мислити в світовій ринковій системі, швидко реагувати на кон'юнктурні коливання, та досліджувати кожен окремо взятий сегмент світового ринку.

Одним із дієвих засобів підвищення ефективності експортної маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості є об'єднання ресурсів та скоординована діяльність з метою відстоювання спільних інтересів в органах влади, формування та реклами нових видів продукції на зовнішніх ринках, ведення зовнішньоекономічної діяльності, розвиток зовнішньоекономічної маркетингової кооперації виробників харчової продукції [8, с. 210].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності та конкурентоспроможного експорту мають здійснюватися на принципах маркетингу, інтегрованого у систему стратегічного управління.

Концепція експортного маркетингу на макrorівні має включати: процес формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства, форми експортування, методи та інструменти підтримки та стимулювання експорту, використання креативних підходів до міжнародного стратегічного менеджменту та формування ефективної присутності фірм на зарубіжних ринках.

Макrorівневі напрями розвитку національного експорту мають включати: міжгалузеві та регіональні пріоритети політики експорту, передбачати товарну та географічну диверсифікацію із забезпеченням усталеності та ефективності як на традиційних, так і нових ринках збуту.

Таким чином, у нинішніх умовах розвитку ринкових відносин в Україні, саме комплекс міжнародного маркетингу є найважливішою формою маркетингу для виходу вітчизняних підприємств харчової промисловості на зовнішні ринки. Впровадження маркетингового інструментарію в практичну діяльність буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності українського експорту та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багринець Н.В. Основы маркетинговой деятельности фирмы : учебное пособие / Н.В. Багринець, В.Г. Богачев, В.И. Ткаченко. – Луганск, 2013. – 453 с.
2. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53-59.
3. Ілясова Ю.В. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності як основа формування конкурентних переваг / Ю.В. Ілясова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених та спеціалістів [«Реалізація національних економічних інтересів України в рамках євроінтеграційних процесів»] (Сімферополь, 24-25 квітня 2013 р.). – Сімферополь : ПП «Підприємство Фенікс», 2012. – С. 43-45.
4. Каніщенко О.Л. Українська специфіка міжнародного маркетингу / О.Л. Каніщенко // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 33.
5. Матюх С.А. Експортний маркетинг як інструмент розвитку зовнішньоекономічної діяльності / С.А. Матюх // Економіка розвитку. – 2012. – № 4(29). – С. 110-119.
6. Савчук В.К. Економічний аналіз діяльності підприємств і організацій. – К. : Урожай, 2013. – 224 с.
7. Ткаченко О.В. Формування міжнародної маркетингової стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / О.В. Ткаченко // Економіка розвитку. – 2011. – № 4(32). – С. 108-112.
8. Управління експортним потенціалом України : монографія / А.А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2007. – 210 с.

УДК 338.43

Соломчук Л.М.

старший викладач

Національного університету харчових технологій

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

Стаття призначена для проведення порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду створення інтегрованих структур на основі проведення авторських наукових досліджень. У галузі інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі потрібно детально вивчати природні, економічні, соціальні та історичні умови, що зумовлюють специфіку організації сільськогосподарського виробництва, пов'язаних з ним галузей і, як наслідок, організаційних форм взаємодії партнерів АПК.

Ключові слова: інтеграція, інтегрована структура, картель, вертикальна інтеграція, холдинг.

Соломчук Л.М. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Статья предназначена для проведения сравнения отечественного и зарубежного опыта создания интегрированных структур на основе проведения авторских исследований. В области интеграционных процессов в агропромышленном комплексе нужно детально изучать природные, экономические, социальные и исторические условия, обуславливающие специфику организации сельскохозяйственного производства, связанных с ним отраслей и, как следствие, организационных форм взаимодействия партнеров АПК.

Ключевые слова: интеграция, интегрированная структура, картель, вертикальная интеграция, холдинг.

Solomchuk L.M. DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN CREATING OF INTEGRATED STRUCTURES

This article intends to compare national and international experience of integrated structures on the basis of the author's research. In the field of integration processes in agro-industrial complex natural, economic, social and historical conditions that contributes to the specific organization of agricultural production, should be examined thoroughly as well as the forms of partnership between different agricultural productions and connected with them forms of agricultural complexes.

Keywords: integration, integrated structure, cartel, vertical integration, holding.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання для різних галузей промисловості одним із найважливіших питань є виробництво конкурентоспроможної продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості. Однією із стратегічних областей економіки України є агропромисловий сектор. АПК України визначає обсяги виробництва у відповідності із споживанням продукції, формує валютні грошові потоки України за допомогою експорту, визначає тенденції розвитку підприємств АПК.

Для створення конкурентного середовища, зростання ефективності виробництва підприємств АПК його учасники змушені інтегруватися. Основною рушійною силою, яка створює необхідне економічне середовище для розвитку АПК, впровадження найновітніших наукових досягнень та передової практики, для забезпечення пропорційного розвитку сільського господарства та відповідних переробних галузей, для зростання експорту та імпорту, є взаємна зацікавленість усіх учасників агропромислової інтеграції в розширенні виробни-

цтва, зростанні рівня ефективності свого виду діяльності та інтегрованої структури в цілому, а також досягненні найвищих фінансових результатів їх спільної діяльності.

Розглядаючи досвід зарубіжних країн у галузі інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі, слід зазначити, що різноманіття природних, економічних, соціальних, історичних умов зумовлює специфіку організації сільськогосподарського виробництва, пов'язаних з ним галузей і, як наслідок, організаційних форм взаємодії партнерів АПК.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати дослідження як теоретичних, так і практичних аспектів інтеграції, переваг та недоліків, проблем та перспектив розвитку інтегрованих структур в АПК відображені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Дж. Вайнера, С. Мосс, Дж. Магеріджа, Р. Купер, А. Маршала, П. Уальза, В.Я. Амбросова, В.А. Балашенко, Т.В. Липницького, Б.Й. Пасхавера, В.Я. Месель-Вересяк, П.Т. Саблука, Є.М. Фірсова, М.І. Хорунжий та ін.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у вивченні зарубіжного та вітчизняного досвіду створення інтеграційних структур в агропромисловому комплексі, особливостей їх створення та функціонування, виділенні найбільш поширених моделей інтегрованих структур у різних державах, у тому числі і на Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання та відповідному економічному середовищі структуризація підприємств АПК вимагає створення нових агроформувань, які забезпечать оптимальні умови для здійснення закінченого циклу виробництва, переробки сільськогосподарської сировини та реалізації кінцевого продукту, зниження витрат та підвищення контролю за якістю продукції, підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів підприємства, зростання рентабельності шляхом контролювання стратегічних ланок «виробництво-продаж» продукції на основі спільної діяльності.

Додільність та ефективність інтеграції доведена досвідом Канади, Китаю, США, Німеччини, Данії, Японії. За кордоном інтеграційні процеси отримали свій розвиток після кризи 1873 року, внаслідок чого стали формуватися картелі, які являли собою добровільне об'єднання підприємств на основі прийняття угод про квотування обсягів виробництва, цінах реалізації, умовах продажу. Широкий розвиток картелі отримали в Німеччині. До кінця XIX століття була картелізованою майже вся промисловість: у Німеччині кількість картелів зросла до 2100, у Франції малося 80 картелів, в Англії – 170, в Австрії – 100, Чехословаччини – 120, Швейцарії – 85. До початку економічної кризи 1929 року налічувалося близько 200 міжнародних картелів і синдикатів: Міжнародний мідний синдикат, Міжнародна рейкова картель, Європейська сталева картель, Європейський алюмінієвий синдикат, Міжнародна калійна картель, Іспансько-Італійська ртутна картель та ін. [10, с. 45].

Відомо, що США – батьківщина трестів, оскільки саме у цій країні виникла Трестівська форма великої корпорації. З 1879 року починається процес трестування із створенням Рокфеллером об'єднання «Стандарт Ойл Траст» у нафтовій промисловості, що монополізував виробництво 90-95% очищеної нафти у країні. Завдяки монопольному становищу доходи «Стандарт Ойл Траст» збільшилися за перші 22 року з 8 до 57,5 мільйони доларів. У 20-х роках утворилися гігантські трести в Європі: англійський «Імперська хімічна промисловість» і німецький «Ферейнігте штальварке», «І.Г. Фарбеніндастрі» [2, с. 31]. Після 1889 року багато трестів стали приймати форму холдингових компаній. На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів холдингова форма розвитку є найбільш розповсюдженою. Холдинги організовувалися «знизу», тобто шляхом об'єднання (за принципом поглинання) – об'єднання незалежних компаній з утворенням фінансового холдинг-центру корпорації, а також «зверху» – шляхом придбання фінансовими компаніями контрольних пакетів акцій інших найбільш розвинутих та прогресивних компаній. Таким шляхом в США створювалися практично всі великі господарські конгломерати [2, с. 31]. Вже до 1928 р. із 573 найбільших корпорацій США 487 мали холдингову організацію, причому 92 компанії були чистими холдингами і 395 – змішаними холдингами. Лише 86 із 573 корпорацій не мали форму холдингу в якості центру компанії і вважалися чисто оперативними компаніями.

Масштаби інтеграції в холдинговій сфері вражають. Так, 45% птахівництва в США знаходиться під керуванням Tyson Foods, Con Agra, Gold Kist and Perdue Farms. Під управлінням чотирьох компаній – Cargill, ADM-Archer Daniels Midland, ConAgra, Tyson – перебуває 45% виробництва яловичини, 76% переробки сої, 74% переробки зерна. Є різні ступені інтеграції в цукровій промисловості, але перевагу мають глибоко інтегровані фірми. Великі зернові компанії глибоко залучені у виробництво м'яса [19, с. 50; 20, с. 37].

У США, як і у більшості країн світу, у сфері аграрного виробництва інтеграційні процеси протікають у вигляді кооперативних відносин. Високо інтегрованою галуззю АПК США є птахівництво. Ця галузь розвивалася по шляху високого рівня вертикального інтегрування ще з 50-х рр. минулого століття. В інших галузях агробізнесу (виробництво зерна, кукурудзи, сої) вертикальне інтегрування є феноменом, що тільки почало розвиватися [18, с. 80].

Стандартне бройлерне виробництво включає всі стадії від отримання інкубаційних яєць до переробки і транспортування готової продукції, включаючи виробництво кормів, переробку побічної продукції тощо [17, с. 12; 18, с. 81]. Саме розвиток інтеграційних процесів дозволив стати США найбільшим у світі експортером бройлерів і яєчної продукції. У США кооперативний рух серед фермерів набув розвитку в тридцять років під час Великої депресії. У післявоєнні роки у результаті розвитку процесу концентрації відбувається скорочення чисельності фермерських кооперативів і збільшення їх розмірів. В результаті найбільш великі кооперативи набули рис промислових корпорацій: «Алмонд Гроуерс» (горіхи), «Санкіст Гроуерс» (апельсиновий сік), «Голд Кіст» (птахи), «Ленд-о-Лейкс» (молочні продукти). Так, з 1950 р. по 1995 р. число фермерських господарств скоротилося майже в 3 рази, а розміри земельних ділянок середньої ферми виросли з 90 до 190 га, тобто більш ніж в 2 рази [5, с. 71]. У 1990 р. 43 тис. великих ферм США (менше 2% від загальної їх кількості) поставили на ринок 42% всієї товарної продукції країни. Американські економісти вважають, що загальна кількість фермерських господарств у країні складатиме не більше 1,2 млн, при цьому 50 тис. великих формувань (менше 5%) вироблятимуть 75% сільськогосподарської продукції. Ряд авторів наводять дані про те, що кількість крупних фірм в США налічує близько 157 тис., трохи більше 8%. Вони створюють продукцію на суму 144 млрд доларів, або 73% від загальної кількості по країні. На них же припадає 78% загального чистого прибутку [12, с. 54; 14, с. 38].

На мій погляд, важливим підсумком розвитку США останніх десятиліть XX століття стало перетворення ферм у великі агропромислові підприємства, які й створили справжню перевагу країни на світовому ринку сільгосппродуктів і забезпечили продовольчу безпеку США, створені умови для постійної і вигідної торгівлі сільськогосподарськими продуктами.

Організаційно-управлінська структура сільського господарства Канади формувалася з урахуванням англо-американського досвіду, а також власного досвіду розвитку кооперативних зв'язків та економічних взаємовідносин виробника, переробника, споживача і адміністрації на провінціальному і федеральному рівнях, тут забезпечується розумне поєднання систем державного та кооперативного управління агропромисловим виробництвом. Центральне місце у структурі господарства Канади займають приватні фермерські та кооперативні господарства.

Поряд з фермерськими господарствами в Канаді істотну роль грають інші принципово важливі структурні одиниці – громадські асоціації виробників без статутного фонду і кооперативно-акціонерні об'єднання (із статутним фондом) районного і провінційного рівнів. У Канаді є 277 тис. фермерських господарств (середня площа землі – 244 га на одне господарство), 506 сільськогосподарських кооперативів (з 10 тис. кооперативів в різних сферах діяльності). В аграрному секторі зареєстровано більше 330 асоціацій виробників, у тому числі 84 асоціації у сфері тваринництва. Виробництво та оптовий ринок різних сільськогосподарських продуктів контролюється 121 торговим управлінням провінційного рівня [2, с. 35].

У Канаді успішно функціонують дві торгові корпорації (Канадське пшеничне управління, Канадська комісія з молочних продуктів) і чотири агентства, що контролюють виробництво і ринок птахівничої продукції. Діяльність цих чотирьох агентств контролює Національна рада по сільгосппродуктам. У самих різних сферах виробництва основними структурами виступають асоціації виробників і кооперативні союзи, з якими федеральна і провінційна адміністрації, у тому числі і сільськогосподарська, вступають у партнерські відносини. Через асоціації спрямовуються субсидії і дотації, їм надаються гарантії міністерства по кредитах, що отримані в сільськогосподарській кредитній корпорації або комерційних банках. Діючі в Канаді спеціалізовані асоціації виробників, такі як виробники пшениці, вівса, ріпаку та десятки інших в рослинництві, виробники молока, тваринники м'ясних порід худоби, за окремими видами і порід тварин і птиці і десятки інших, повністю замінили адміністративні спеціалізовані відділи та управління. Вищеперелічені асоціації формують політику у сфері виробництва і на ринку, лобюють свої інтереси в парламенті та уряді, захищають інтереси галузі і кожного виробника сільгосппродукції [15, с. 114].

У країнах Північної Європи (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія) у порівнянні з іншими розвиненими країнами в процесі міжгалузевої координації у продовольчому комплексі переважну роль відіграють сільськогосподарські кооперативи. Вони виступають ініціаторами стабільних зв'язків між сільським господарством та іншими галузями економіки, мають велике значення в переробці, збуті сільськогосподарської продукції, виробничому обслуговуванні фермерів, маючи широку мережу своїх переробних, збутових, і обслуговуючих підприємств. Через систему сільськогосподарських кооперативів реалізується до 80% продукції фермерів [8, с. 56].

У Данії широкий розвиток отримали молочні та м'ясні кооперативи, в яких існує правило обов'язкової поставки та обов'язкового придбання. Велика частина сільськогосподарських кооперативів являє собою великі підприємства, діючі по всій країні і за кордоном. Окремі кооперативи об'єдналися у великі і ефективні виробничі одиниці, що додало датському сільському господарству силу на міжнародному ринку. У Данії створені й успішно функціонують Сільськогосподарська рада Данії, датські фермерські об'єднання, датська асоціація сімейних господарств, кооперативні товариства, Вседатська рада з м'ясної промисловості, датська рада з птахівництва та інші об'єднання в сільському господарстві.

Високо розвинута сільськогосподарська кооперативна Франція характеризується багатокладністю форм. Потужні кооперативні підприємства, з високим ступенем вертикальної інтеграції, функціонують у зерновій, молочній та м'ясній галузях аграрного

сектора, а дрібні, з низьким ступенем вертикальної інтеграції, – у виноградарстві, та в гірських районах, що спеціалізуються на екстенсивному тваринництві [9, с. 80-88]. Для захисту інтересів і з метою підвищення ефективності діяльності кооперативи об'єднуються у всякого роду союзи за галузевим, територіальним і територіально-галузевим принципом. Організацією такого роду є Союз молочних кооперативів (Содіма-Юпле), що діє у Франції. У структуру цього об'єднання входять 10 великих молочних кооперативів. Здійснюючи виробництво і глибоку переробку молока, кооператив на внутрішньому ринку Франції реалізує приблизно 25% кисломолочної продукції від загального її виробництва в країні, понад 30% – свіжого і консервованого молока, 20% – морозива, 15% – м'яких сирів. Паралельно з основною виробничою діяльністю Союз займається освоєнням і удосконаленням технологій виробництва ряду молочних продуктів, координує діяльність окремих підприємств, визначає інвестиційну політику. Кооперативи, що входять до складу об'єднання, зберігають повну власність на належні їм підприємства і несуть повну відповідальність за реалізацію завдань з виробництва продукції, постачання засобів виробництва і переробки.

В Японії процес вертикальної інтеграції первинний розвиток отримав в бройлерному виробництві, дещо пізніше – у свинарстві, а потім – у скотарстві. Специфікою інтеграції в Японії є діяльність універсальних торгових компаній, що створюють сільськогосподарські підприємства, агропромислові об'єднання. Важливими інтеграторами в Японії є рибпромислові компанії. У вертикальній інтеграції кооперативні організації виступають в якості посередників і займаються в основному постачанням сільськогосподарських підприємств засобами виробництва, збутом продукції, переробкою сільськогосподарської продукції і кредитуванням [16, с. 53].

Однією з форм взаємодії суб'єктів в продовольчому комплексі розвинених країн є контракція. При виробничій контракції фірма-інтегратор укладає довгострокові контракти з виробниками або первинними дилерами, що закуповують сільськогосподарську продукцію безпосередньо у фермерів. Контракти укладаються до початку виробничого циклу, жорстко фіксують параметри заcontractованої продукції, технологію її виробництва, терміни поставки і ціни. Часто в таких контрактах встановлюється постачальник ресурсів для виробництва продукції. Збутові контракти забезпечують тільки збут продукції [11, с. 42; 3, с. 58]. Ця організаційна форма взаємодії суб'єктів найбільш розповсюджена у виробництві та переробці сировини, що швидко псується. За системою контрактів виробляється і переробляється майже 100% гороху, виробленого на продаж у Великобританії і практично всі помідори, призначені для консервування в Італії. Контракти грають основну роль при збуті птиці, яєць, телят, свиней, молока. Контрактні угоди застосовуються в Бельгії при виробництві та переробці свинини до 55%, у Великобританії і Нідерландах – до 50%, у Франції – до 30%, а також при виробництві і збуті бройлерів – 89% в США, 90% – у ФРН, 90% – у Франції, 80% – в Італії [1, с. 87]. Так, у США у цій сфері агропромислового виробництва фірма-інтегратор тримає під своїм контролем селекційні станції та інкубатор, а також переробні підприємства. Власне відгодівлю пташенят здійснюють на основі виробничих контрактів з сімейними фермерами. Фермери отримують від контракто-

ра пташенят для вирощування, корми та електроенергію. Вони зобов'язані дотримуватися жорстких технологічних умов, які їх диктує фірма-контрактор. Фермери можуть преміюватися за економію кормів та електроенергії, їм може надаватися фінансова допомога для будівництва екологічних приміщень для птиці тощо. Залишаючись юридично самостійним підприємцем, фермер фактично перетворюється у найманого працівника фірми-інтегратора.

Інший вид вертикальної інтеграції – інтеграція власності, іноді називається також корпоративною інтеграцією. Це більш глибокий вид інтеграції, при якій фірма-інтегратор отримує у власність частину активів інтегровувальних агентів. Так, в 1970-ті рр. у США отримали бурхливий розвиток так звані фідлоти – великі (на 1000 голів і більше) комплекси з відгодівлі худоби. Зазвичай вони представляють собою підприємства, які повністю наймають робочу силу. До початку 1980-х рр. на їх частку припадало майже 70% всіх продажів худоби. Декілька найбільш великих фідлотів (більше 8 тис. голів) належало фірмам «Каргілл» (Gargill) і «Контінентал» (Continental) – двом найбільшим в Америці виробникам комбікормів. При цьому «Каргілл» також володіла і другою найбільшою м'ясопереробною компанією країни. Це приклад корпоративної інтеграції, хоча у цілому в м'ясній підгалузі вертикальне інтегрування не дуже поширене [21, с. 18].

Таким чином, світовий досвід демонструє модель розвитку сільського господарства, яка поєднуватиме ринкову організацію та орієнтацію на економічний інтерес виробника з перевагами крупного виробництва, інтеграція у розвинених країнах служить потужним фактором конкурентоспроможності. Саме наявність великих, стабільних каналів реалізації, що мають прямі зв'язки з виробниками, робить сільськогосподарське виробництво в країнах з ринковою економікою стабільним і прогнозованим. Аналізуючи інтегральний зарубіжний досвід розвитку, можна сказати, що інтеграція розширила сферу діяльності підприємств у світовому агропромисловому комплексі. Велике агропромислове виробництво у західних країнах стало можливим завдяки розвитку агропромислових компаній, що займаються виробництвом, переробкою та реалізацією кінцевого продукту, агрохолдингів та кооперативів, що спроектовані на міжгалузевих зв'язках по всьому продуктовому ланцюгу (табл. 1).

Таблиця 1

Агропромислові формування в інших країнах світу

Держава	Підприємства-інтегратори
США, Канада	Підприємства, що спеціалізуються на індустріальному виробництві елітного насіння, племінної худоби і птиці; харчова промисловість; компанії, що виробляють мінеральні добрива; сільськогосподарське машинобудування; комбікормова промисловість; постачальницько-збутові фірми; велика оптова торгівля
Німеччина, Італія	Підприємства з виробництва кормів та насіння; компанії з виробництва сільськогосподарської техніки, хімікатів та мінеральних добрив
Франція	Підприємства переробної промисловості; державні органи; крупні не сільськогосподарські фірми (велике значення мають компанії супермаркетів та магазинів)
Японія	Підприємства рибпромислового господарства; багатогалузеві сільськогосподарські кооперативи

Джерело: розроблено автором

Вважаю, що досвід розвитку інтеграційних процесів у зарубіжних країнах і функціонування інтегрованих систем в АПК може бути врахований при пошуку шляхів вирішення проблем, що стоять перед українським сільським господарством і у м'ясній промисловості зокрема.

В Україні перший досвід колективного господарства був накопичений у період з 1917 по 1920 рр., який почався з виникнення комун. Вітчизняні економісти, такі як А.П. Енгельгарт, А.В. Советова, А.В. Чаянов, М.І. Туган-Барановський, Н.Д. Кондратьєв, Н.П. Макаров, В.В. Попов та ін., що займалися проблемами кооперації, вважали кооперацію необхідною, так як вона дозволяє користуватися перевагами крупного господарства. А.В. Чаянов писав, що сільськогосподарська кооперація «представляє собою досконалий організований варіант селянського господарства, що дозволяє дрібному товаровиробнику, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити зі свого організованого плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має переваги над дрібною ...». Туган-Барановський робить висновок про те, що «... розділ великих маєтків між багатьма дрібними ... має тенденцію знижувати продуктивність ...» [13, с. 500]. Великі виробництва володіють кращою стійкістю в ринкових умовах, володіють можливістю підвищити конкурентоспроможність своєї продукції шляхом зниження витрат виробництва завдяки економії на масштабах, володіють інвестиційною привабливістю.

В Україні можна виділити шість основних етапів розвитку інтеграційних процесів:

I етап (30-40-і рр. XX ст.) – інтеграція, яка розвивалася в «природних» умовах створюваних ринків продовольства та засобів виробництва згідно з українськими традиціями. Період виникнення та розвитку різних форм кооперації та інтеграції на принципах добровільності, але при значній підтримці держави.

II етап (60-80-ті рр. XX ст.) – інтеграція, що супроводжується вдосконаленням структур управління та ростом обсягів виробництва, послуг у всіх галузях і сферах діяльності. Характерна особливість цього етапу – формування аграрно-індустріальних комбінатів, виробничих спеціалізованих трестів за окремими видами продукції (садівництво, овочівництво), наприкінці 80-х років створення територіально-галузевих агропромислових комбінатів та комплексів, і на протязі всіх років спостерігаються значні державні капітальні вкладення в економіку.

III етап (80-90-ті рр. XX ст.) – період створення нових галузевих аграрно-промислових інтегрованих структур, перехід від адміністративного управління до вільного ринку, формування багатогалузевих об'єднань та консорціумів.

IV етап (1992-1997 рр.) – період, пов'язаний з реформуванням і пошуком шляхів виходу з кризи підприємств різних форм господарювання. Це період масової приватизації, розвитку торгівельно-збутових мереж, відпрацювання нових маркетингових програм, каналів збуту продукції та фінансового ринку.

V етап (1998-2004 рр.) – період постприватизаційного розподілу власності. Утворюються формування, які виникли внаслідок переливання в агропромисловий комплекс капіталу колишніх державних підприємств, наприклад ВАТ «Миронівський хлібопродукт», що об'єднав у собі 19 сільськогосподарських підприємств.

VI етап (сучасний, з 2005 р. до сьогодні) – період створення нових інтеграційних формувань, специфічних за своєю структурою (поєднання малого підприємництва та багатопрофільних компаній), створення фінансово-промислових груп, холдингів, корпорацій тощо.

До 1929 року в СРСР сільськогосподарська кооперація стала для села основною формою збуту і постачання засобів виробництва. У цей період налічувалося понад 100 тисяч кооперативів, які об'єднали 13 млн фермерських господарств. З 30-х років переважною формою кооперації стали колгоспи. Але у 1929 році відбувся різкий поворот від НЕПу до адміністративно-командних методів управління.

Новий курс, орієнтований на масову колективізацію, обернувся жахливою трагедією для села: обсяги виробництва падали, основні фонди у величезних кількостях виводилися з ладу, введені обов'язкові поставки сільськогосподарської продукції в обмін на промислові привели село до межі голодної смерті. З 1953 року з введенням урядом на чолі з Н.С. Хрущовим нової політики прискореного розвитку сільського господарства в агросферу стали впроваджуватися товарно-грошові відносини, давалася велика економічна свобода.

Найбільш сприятливими для розвитку інтеграції були 1980-ті рр., коли держава спрямовувала значні капітальні кошти у розвиток матеріально-технічної бази інтеграційних структур. Однак у цей період вже виникли серйозні протиріччя між економічними інтересами держави і підприємств. У радянський період були створені великі, гігантські підприємства, процеси інтеграції у цей період мали свою специфіку. Різного роду об'єднання, комбінати, комплекси та інші форми територіальної і галузевої організації виробництва створювалися з метою раціонального використання ресурсів та отримання народногосподарського ефекту. При цьому критерії інтеграції визначалися більшою мірою не економічними міркуваннями. При об'єднанні підприємств використовувалися планово-адміністративні методи, взаємозв'язки між підприємствами встановлювалися і регулювалися плановою системою, а не безпосередньо учасниками.

80-ті роки стали періодом зародження та розвитку цінового диспаритету. У ці роки спостерігається скорочення дотацій та інших заходів економічної підтримки виробників матеріально-технічних ресурсів для села, стрімке зростання цін на машини, мінеральні добрива та інші матеріальні ресурси, а також на виробничі послуги, тоді як зростання цін на сільськогосподарську продукцію примусово стримувалося з метою зменшення соціальної напруги у суспільстві.

Характерною рисою процесу аграрно-промислової інтеграції 70-80 років є організація об'єднань та економічне зближення самостійно функціонуючих підприємств (сільськогосподарських, переробних) без значних змін у відносинах власності. Аграрно-промислові об'єднання діяли в межах державної та державно-колгоспної власності. Але в цей період відбувається поступове створення у складі сільськогосподарських підприємств та об'єднань окремих підрозділів з переробки сільгосппродукції; виникають нові форми об'єднань, такі як агрофірми, кооперативи, комбінати; на районному, обласному та республіканському рівнях створюються органи управління підприємствами АПК.

Реформуванням економіки і переведення її на ринкові відносини практично зруйнували напрацювання другого та третього етапів і привели до деякої стагнації цієї форми господарювання. У 1992–1993 рр. сталася дезінтеграція міжгалузевих зв'язків. Агропромислові комбінати, об'єднання і фірми як організаційно-правові форми підлягали реорганізації і приватизації в акціонерні структури. У результаті приватизації підприємств переробної промисловості посилювалися їх монопольне становище, погіршилося постачання власною сільськогосподарською сировиною, виріс імпорт.

Майже всі підприємства приватизовані з передачею контрольного пакета акцій їх трудовим колективам. Це призвело до того, що сільські товаровиробники перестали впливати на формування цін на сировину і готову продукцію. У продовольчому ланцюжку порушилися нормальні економічні відносини.

Цінова політика, що діяла на той момент часу, диспаритет цін, стрімке зростання цін на енергоносії, загострений диспаритет між сировинними сільськогосподарськими галузями та переробкою призвели до скорочення виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва, що складають базову основу розвитку агропромислового комплексу України. При низькому рівні закупівельних цін та незбалансованим швидким ростом витрат сільське господарство втрачає можливість ведення не тільки розширеного, але й простого відтворення. Переробні підприємства втрачають свої сировинні зони, виробничі потужності залишаються не завантаженими, скорочують обсяги виробництва м'ясної продукції [6, с. 18; 7, с. 27].

Інтеграційні процеси в Україні характеризуються наступними даними, так на кінець 1990 року в Україні функціонувало 66 агрофірм, 38 агропромислових комбінатів та 29 об'єднань. Вони інтегрували діяльність 1795 сільськогосподарських, 217 промислових, 70 будівельних підприємств [4, с. 133; 6]. Створення перших холдингів в Україні відноситься до 1989 р. До середини 90-х рр. цей процес прийняв вже масштабний характер і йшов за двома основними напрямками. Частина холдингів створювалася на базі заводів за рахунок виділення основних виробництв в самостійні підрозділи (бізнес-одиниці або дивізіони) з додаванням їм статусу юридичної особи. Інша частина формувалася шляхом формування хаотичного придбання майбутнім власником всього того, що генерує більш-менш вагомий фінансовий потік. У другій половині 90-х років почався процес упорядкування українських холдингів. Підприємці почали шукати логіку свого бізнесу. Багато холдингів стали змінюватися. У результаті протягом останніх п'яти років фактично відбувається другий переділ власності і це нормальний і природний процес. У цей період почався процес об'єднання економічно роз'єднаних сільськогосподарських і переробних підприємств в нових умовах не регульованої ринкової економіки. Основними цілями створення інтегрованих структур були забезпечення контролю просування фінансових потоків і прискорення фінансових розрахунків за реалізовану продукцію по технологічному ланцюжку від сільськогосподарського виробника до торгівлі.

У свинарстві та м'ясному скотарстві інтеграційні зв'язки розвиваються більшою мірою на міжгалузевому (вертикальному) рівні, тобто відбувається об'єднання тваринницьких комплексів з підприємствами комбікормової та м'ясопереробної промисловості з метою створення інтегрованих формувань замкнутого циклу (виробництво – переробка – торгівля).

Яскраві приклади інтегрованих структур в Україні наведено у таблиці 2.

Як свідчать дослідження науковців і власні дослідження автора, інтеграційним процесам в АПК будь-якої країни світу, у тому числі і України, притаманний багатопрофільний характер їх розвитку від простих до складних формувань, в якому приймають участь декілька підприємств, що територіально близько розташовані та поєднують сільськогосподарське та переробне виробництво.

Висновки з проведеного дослідження. Створення інтегрованих структур має об'єктивну основу і в кож-

Таблиця 2

Інтегровані структури в Україні

Підприємство інтегратор	Тип інтеграції	Кількість підприємств	Напрямки діяльності	Торговельні марки та бренди
ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	Вертикальна інтеграція	20	Вирощування аграрних культур, виробництво кормів для власних птахофабрик, переробка м'яса птиці, власна фірмова мережа торгівлі	ТМ «Наша Ряба» – виробництво курятини; ТМ «Сертифікований Ангус» – делікатесна яловичина; ТМ «Легко» – готіві м'ясні страви
«Авангард»	Вертикально інтегрований агрохолдинг	41	Виробництво кормів для власних птахофабрик; виробництво яєць та яєчних продуктів; продаж курей-несучок та племінного стада	Бренди «Квочка», «Квочка Домашні», «Organic Eggs» – фасоване яйце; «Імперово Фудз» – яєчні продукти;
ТОВ «Концерн Хлібпром»	Горизонтальна інтеграція	14	Зберігання і переробка зерна; виробництво хліба, хлібобулочної та кондитерської продукції та напівфабрикатів	ТМ «Наминайко»; ТМ «Хлібна Хата»; ТМ «Bandinelli»
Корпорація «Глобіно»	Вертикальна інтеграція	5	Вирощування кормів для власного свиногомплексу; виробництво м'яса та м'ясопродуктів; виробництво молочної продукції	«Глобіно»
ЗАТ «Холдинг «Т і С»»	Вертикально інтегрований холдинг	11	Переробка зерна; виробництво хлібобулочної та кондитерської продукції	ТМ «Булкін», ТМ «Булкін. Тостові хліба», ТМ «Булкін. Рум'яний хліб», ТМ «Месье Булкін», ТМ «Топтига»
«Кернел Груп»	Вертикальна інтеграція	39	Переробка насіння соняшнику та виробництво соняшникової олії; зберігання зернових	«Щедрий Дар»; «Стожар»; «Чумак Домашня»; «Чумак Золота»
Кондитерська корпорація «Roshen»	Вертикальна інтеграція	9	Виробництво кондитерських виробів	ТМ «Roshen»

Джерело: досліджено та розроблено автором

ному конкретному випадку є унікальним соціально-економічним процесом, який залежить від поєднання багатьох чинників, що носять індивідуальний характер. Інтегровані форми здатні забезпечувати адаптацію сільськогосподарських і переробних підприємств до ринкових умов господарювання і створювати умови для формування виробництв нового типу.

У даний час інтеграція набуває великого політичного значення. Залучаючи до єдиного технологічного ланцюжка підприємства різних регіонів, інтегровані структури будуть перешкоджати розвитку відцентрових тенденцій на пострадянському просторі, створюючи економічний простір, який не має територіальних кордонів.

Всі без виключення теперішні проблеми України є проблемами нижчої стадії – стадії без вертикальної інтеграції та державного регулювання розширеного виробництва. Щоб стати врівень з розвинутими країнами, потрібно подолати цю відсталість.

Таким чином, одним із пріоритетних напрямів стає орієнтація на формування ринкових структур, створених на принципах вертикальної інтеграції. Це перспективний напрям для України, який відповідає світовим тенденціям в області концентрації і навіть глобалізації виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Н.М. Сельское хозяйство США (технология, организация, аграрная политика). – М.: Наука, 1993. – 159 с.
2. Аюшеева А.О. Формирование интегрированных структур агропромышленного комплекса региона: проблемы и перспективы: монография / А.О. Аюшеева. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – 153 с.
3. Болотова Ю.В. Организационно-правовые формы договорных отношений в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции: опыт США // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 10. – С. 57-60.
4. Буздалов И.И. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития / И.И. Буздалов, В.Р. Боев, А.Ф. Серков. – М.: Наука, 1990. – С. 269.
5. Бузмаков А. Развитие концентрации, интеграции и кооперации в сельском хозяйстве США // АПК: экономика и управление. – 1995. – № 5. – С. 70-74.
6. Добрынин В. Три главных направления выхода АПК из катастрофы // Экономика, управление АПК. – 2001. – № 5. – С. 18-24.
7. Дроздецкая О.А. Эффективность кооперации в региональном мясном подкомплексе: автореф. дис. ... канд. эк. наук. – Челябинск, 2000. – С. 27.
8. Мартынов В.Д. Некоторые проблемы формирования АПК в странах Скандинавии. – М.: ВНИТЭИСХ, 1977. – 56 с.
9. Папцов А. Вертикально интегрированные кооперативные объединения в сельском хозяйстве Франции / А. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 8. – С. 80-88. – (Серия: За рубежом).
10. Попов А.Н., Зарипов И.Ш. Функциональная модель агропромышленной корпорации. – Оренбург: ОГАУ, 2001. – 237 с.
11. Попова Л.А. Вертикальная интеграция в фермерских кооперативах развитых капиталистических стран: Обзор, инф. – М.: ВНИТЭИагропром, 1990. – 63 с.
12. Продолевательная стратегия США. Законодательная основа, механизмы, итоги реализации / Шершнева Е.С., Лиценко В.Ф., Ларионов В.Г. и др. / Под. ред. д-ра экон. наук Шершнева Е.С. – М.: Колос, 1999. – 232 с.
13. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации, 3-е изд., 1992. – 501 с.
14. Фирсова Е.М. Фермерский сектор в США: Тенденции развития и структурные изменения / Социальные проблемы развития фермерства в Нечерноземной зоне Российской Федерации: сб. науч. тр. / Редкол.: Михайлов В.Б. и др. – СПб.: НИЭСХ НЗ РФ, 1993. – 237 с.
15. Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век. – М.: ГУП Изд-во: «Художественная литература», 2002. – 399 с.
16. Шмелев Г.И. Кооперация сельскохозяйственных товаропроизводителей в Японии // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. – № 5. – С. 52-55.
17. An economic Study of Delaware Broiler chickens hatcheries. Delaware University Bulletin. N 572. Delaware, 1988. – P. 11-14.
18. Broiler production // Poultry digest. 1988. Vol. 97, N 2. – P. 80-82.
19. Moss C.B., Schmitz A. Vertical integration and Trade Policy: The Case of Sugar/Agribusiness. Volume 18. No 1. Winter 2002. – P. 49-59.
20. Muggeridge J.M. Does vertical integration help the industry? // Misset-world poultry Volume 9. No 12. 1993. – P. 36-41.
21. Ward C.E. Vertical integration Comparison: Beef, Pork, and Poultry // Current farm economics. Volume 70. No 1. 1997. – P. 16-29.



УДК 654.02; 338.242

Стрий Л.А.*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Захарченко Л.А.***кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Голубев А.К.***кандидат технических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

НЕКОТОРЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПОСТРОЕНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена анализу имеющихся положений относительно формирования новой модели управления предприятиями. Рассмотрены информационно-технологическая парадигма М. Кастельса, парадигма глобального менеджмента М. Желени, новая парадигма менеджмента П. Друкера, принципы стабильности и процветания Р. Салмона. Выполнена систематизация исследованных положений. Сформулированы принципы построения новой модели управления предприятиями в современной экономике.

Ключевые слова: внутренняя конкурентоспособность, горизонтальная корпорация, глобальная парадигма менеджмента, информационная экономика, информационно-технологическая парадигма, информационное общество, новая модель управления, новая парадигма менеджмента, парадигма, принципы построения модели, управление предприятиями, эффективность.

Стрий Л.О., Захарченко Л.А., Голубев А.К. ДЕЯКІ ПОЛОЖЕННЯ ПОБУДОВИ НОВОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стаття присвячена аналізу наявних положень відносно формування нової моделі управління підприємствами. Розглянуто інформаційно-технологічну парадигму М. Кастельса, парадигму глобального менеджменту М. Желени, нову парадигму менеджменту П. Друкера, принципи стабільності і процвітання Р. Салмона. Виконана систематизація досліджених положень. Сформульовано принципи побудови нової моделі управління підприємствами в сучасній економіці.

Ключові слова: внутрішня конкурентоспроможність, горизонтальна корпорация, глобальна парадигма менеджменту, інформаційна економіка, інформаційно-технологічна парадигма, ефективність, інформаційне суспільство, нова модель управління, нова парадигма менеджменту, парадигма, принципи побудови моделі, управління підприємствами, ефективність.

Striy L.A., Zaharchenko L.A., Golubev A.K. SOME STATUTES OF CONSTRUCTION OF NEW MODEL MANAGERMENTS BY ENTERPRISES IN MODERN ECONOMY

The article is devoted to analysis of the existing provisions regarding the formation of a new model of business management. Reviewed: information technology paradigm M. Castells, the paradigm of global management M. Zeleny, a new paradigm of management P. Drucker, the principles of stability and prosperity R. Salmon. Made systematization of existing regulations. The principles of constructing a new model of management of enterprises in the modern economy.

Keywords: the horizontal Corporation, a global paradigm of management, internal competitiveness, information economy, information technology paradigm, the information society, a new model of management, the new management paradigm, paradigm, principles of model construction, management, efficiency.

Постановка проблемы. Современные предприятия действуют в новых условиях, существенно отличающихся от тех, которые были характерны для товарного производства XX столетия. Экономика становится информационной и глобальной; конкуренция трансформируется в гиперконкуренцию, конкурентная борьба приобретает совершенно иные формы; количество доступной информации возрастает непрерывно, все участники рынка имеют практически неограниченный доступ к любым необходимым им сведениям; существенно возросла рыночная власть потребителей; основными видами товаров, наиболее востребованных рынками, становятся информационные продукты. Предприятиям в этих условиях практически невозможно участвовать в конкурентной борьбе, сохраняя, усиливая или даже совершенствуя традиционную модель управления, основанную на схеме массового производства, как в промышленном производстве, так и в сфере услуг. Для достижения конкурентного преимущества и выживания на рынках уже недостаточно лишь работать более напряженно или более разумно в рамках прежней модели

управления. Актуальной становится проблема формирования новой модели управления предприятиями, которая должна быть эффективной для реальных условий современной экономики. Разработка данной модели управления должна выполняться в рамках создания новой парадигмы глобального информационного общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема разработки новой модели управления предприятиями в современной экономике и ее некоторые положения рассматриваются в работах М. Кастельса, Ф. Котлера, П. Друкера, Р. Салмона и других исследователей. М. Кастельс в своей фундаментальной трехтомной монографии «Information Age: Economy, Society and Culture» выполнил всесторонний анализ процессов воздействия на экономику, общество и культуру современных информационных технологий. В частности, им исследован процесс научно-технологической революции XX-го столетия, сформулировано понятие «информационно-технологическая парадигма», выделены ее основные черты, которые могут определить основные аспекты новой модели

управления предприятиями [1, с. 49-80]. Современная парадигма глобального менеджмента и её основные положения изложены М. Желены [2, с. 73-80]. П. Друкер в работе «Задачи менеджмента в XXI веке» исследует трансформацию организационных структур предприятий и способов управления персоналом в новых условиях XXI века. П. Друкером предложена «новая парадигма менеджмента» и её положения [3, с. 23-40]. Р. Салмон в книге «Будущее менеджмента» рассматривает аспекты информационного управления в информационном обществе [4, с. 175-184], формулирует семь принципов стабильности и процветания предприятий в долгосрочной перспективе [4, с. 276-293].

Постановка задачи. Однако пока еще недостаточно изучены многие аспекты данной проблемы, что не позволяет создать совокупную модель новой системы управления предприятиями в современной экономике, соответствующую формирующейся парадигме глобальной информационного общества. Возникает задача исследования уже имеющихся положений новой модели управления предприятиями и их систематизации.

Формулирование целей статьи. В рамках решения выбранной задачи целью статьи является: анализ и систематизация уже опубликованных положений указанных выше исследователей, характеризующих новую модель управления предприятиями; систематизацию и обобщение данных положений; формулирование принципов, которые могут быть использованы при создании новой модели управления предприятиями в современной экономике.

Изложение основного материала исследования.

Анализ информационно-технологической парадигмы, которая сформулирована Мануэлем Кастельсом. Категорию «парадигма» в науку ввел Томас Сэмюэл Кун, Kuhn T.S., (1922–1996), американский историк и философ науки, считавший, что научное знание развивается скачкообразно, посредством научных революций, любой критерий, по его мнению, имеет смысл только в рамках определённой парадигмы – исторически сложившейся системы воззрений [5]. В своей работе [6] он сформулировал следующее определение данного понятия: «Под парадигмой я имею в виду признанные всеми научные достижения, которые в течение определённого времени дают научному содружеству модель постановки проблем и их решений» [6, с. 11]. Т. Кун выделил некоторые аспекты парадигмы: парадигма – это наиболее общая картина рационального устройства природы, существующее мировоззрение; парадигма – это дисциплинарная матрица, характеризующая совокупность убеждений, ценностей, технических средств и т.д., которые объединяют специалистов в данное научное сообщество; парадигма – это общепризнанный образец, шаблон для решения задач-головоломки [6].

М. Кастельс, анализируя научно-технологическую революцию, которая началась во второй половине XX столетия, отмечает, что она состоялась благодаря взаимодействию между макроисследовательскими программами и большими рынками, созданными государством, с одной стороны, и децентрализованной инновацией, стимулируемой культурой технологического творчества и ролевыми моделями быстрого личного успеха, с другой стороны, что обеспечило расцвет новых информационных технологий. Благодаря этому взаимодействию была создана новая информационно-технологическая парадигма [1, с. 60-76].

М. Кастельс формулирует следующие основные положения информационно-технологической парадигмы [1, с. 77-80].

Первое положение новой парадигмы состоит в том, что информация является её сырьём: это *технологии для воздействия на информацию*, а не просто информация, предназначенная для воздействия на технологию [1, с. 77].

Второе положение заключается во *всеохватности эффектов новых технологий*. Поскольку информация есть интегральная часть всякой человеческой деятельности, все процессы нашего индивидуального и коллективного существования непосредственно формируются новым технологическим способом [1, с. 77].

Третье положение состоит в сетевой логике любой системы или совокупности отношений, использующей эти новые информационные технологии. Похоже, что морфология сети хорошо приспособлена к растущей сложности взаимодействий и к непредсказуемым моделям развития, возникающим из творческой мощи таких взаимодействий [1, с. 77].

Четвёртое положение состоит в том, что информационно-технологическая парадигма основана на гибкости [1, с. 77].

Пятое положение – это растущая конвергентность конкретных технологий в одной высокоинтегрированной системе, в которой старые изолированные технологии становятся практически неразличимыми [1, с. 78].

Выполненный выше анализ основных положений информационно-технологической парадигмы, разработанной М. Кастельсом, показал, что, по мнению авторов, эти положения могут быть использованы для построения новой модели управления предприятием в современной экономике.

Основные составляющие парадигмы глобального менеджмента согласно исследованиям Милана Желены. Основными характеристиками глобального менеджмента, по мнению М. Желены, могут быть следующие положения [2, с. 75]:

1. Плоские организационные структуры.
2. Переход к горизонтальной корпорации.
3. Гибкость и адаптивность.
4. Внутренняя конкурентоспособность.
5. Всесторонняя ориентация на клиента.
6. Интеграция клиентов.
7. Рынки, которые функционируют внутри компаний.
8. Интеграция поставщиков и координация их размещения.
9. Управление по принципу «открытой книги».
10. Приверженность индивидуумам.

Плоские организационные структуры. В условиях специализации выполнения работ рост производительности труда обеспечивается путем все большего дробления работ, функций, знаний. В результате число уровней управления постоянно возрастает, а каждый работник чувствует все большее отчуждение от деятельности, в которой он участвует. Альтернативным направлением является развитие интеграционных процессов в управленческой деятельности. Если для специализации типичным является авторитарный стиль руководства, то для интеграции – координационный, демократический. Руководитель должен не приказывать своим подчиненным, а направлять их усилия, помогать раскрытию их способностей. При таком подходе организационные структуры предприятия из пирамидальных превращаются в плоские, с минимальным числом

уровней между высшим руководителем и исполнителями, с ориентацией на связь с потребителями [2, с. 76].

Переход к горизонтальной корпорации. В настоящее время организационная структура горизонтальной корпорации формируется не по отношению к поставленной задаче, а вокруг процесса. Вместо создания структур на основе набора функций и департаментов компания строится вокруг трех-пяти основных процессов со специфическими целями в каждом из них. Такая структура представляет собой плоскую иерархию. Сокращается вертикальное администрирование. Устраняются работы, которые не обеспечивают создание добавленной стоимости. Происходит минимизация деятельности внутри каждого процесса, используется меньшее число коллективов для наиболее полного осуществления соответствующих процессов [2, с. 76].

Гибкость и адаптивность. В глобальной информационной экономике организационная структура и система управления предприятиями прежде всего должны быть гибкими, способными быстро адаптироваться к изменениям внешней среды. При этом преобразованиям подвергаются не какие-либо второстепенные элементы предприятия, а её сущностное ядро – структуры, процессы, методы. Динамика организационных изменений зависит от темпов развития техники и технологии, условий развития бизнеса. Адаптивность как важнейшее свойство предприятия будет обеспечиваться целенаправленным обучением и тренировкой работников, включением самоанализа и самосовершенствования в процесс деятельности [2, с. 77].

Внутренняя конкурентоспособность. В новых условиях главное качество предприятия – его внутренняя конкурентоспособность, которая основывается на знаниях и опыте ее персонала. Предприятие мобилизует весь свой потенциал, обеспечивает рациональную организацию функционирования для удовлетворения требований клиентов, рынка. Не ориентированные на рынок функции не будут обеспечиваться ресурсами, а также финансироваться. В частности, одним из ключевых конкурентных качеств считается способность адаптироваться к потребностям клиентов и предоставлять им инновационные услуги – организационные, технологические или структурные. Важным фактором становится умение строить отношения между работниками, организация их обучения [2, с. 77].

Всесторонняя ориентация на клиента. Вместо «массовых рынков» теперь каждый отдельный клиент или группа клиентов становятся отдельным рынком. Товары, произведенные по индивидуальным заказам, контролируемое клиентом завершение процесса производства и предоставления услуг, самообслуживание и принцип «сделай сам» – эти явления олицетворяют не только изменение стратегической доминанты, но и полную реструктуризацию целей и средств производства [2, с. 77].

Интеграция клиентов. Клиент становится частью производственного процесса, целью предприятия, движущей силой стратегии и окончательным арбитром качества товаров и услуг, широты номенклатуры и цен. Товар, который находится в руках покупателя, все еще является частью производственного процесса. Покупатели делают существенный взнос в конструкцию товара, планирование производства. Удовлетворение потребностей клиентов и польза, которую они получают, становятся главными критериями эффективности работы [2, с. 77].

Преимущественное использование команд. Среди умений, которые организация требует от своих работников, все более заметное место занимает умение работать в командах, которые в перспективе будут играть важную роль во всех видах деятельности. Самоуправляемые команды становятся ключевыми звеньями гибкой организации. Команды должны формироваться вокруг проблем. Если проблема решена, то данные команды будут расформированы и созданы другие. Индивидуумы могут входить сначала в одну, затем в другую команду, а команды, в свою очередь, меняются в зависимости от новых требований [2, с. 78].

Рынки, которые функционируют внутри компаний. Автономные команды в горизонтальной корпорации организуются и координируются с помощью внутренних механизмов рыночной экономики. Они основываются на таких принципах: цены внешних рынков, независимые договорные посредники, внутренняя конкуренция, непрерывное формирование, реформировка и ликвидация команд и сетей из нескольких команд для того, чтобы наиболее эффективно приспосабливаться к бизнес-среде и обстоятельствам. Границы корпорации становятся полупрозрачными как для физических, так и для информационных изменений [2, с. 78].

Интеграция поставщиков. Известная также как близкое размещение поставщиков, она простирается намного дальше непромышленного производства и принципа «точно и в срок» за счет того, что производство поставщиков физически переносится непосредственно в производственный процесс или на сборочный завод [2, с. 78].

Управление по принципу «открытой книги». Информация корпорации больше не является конфиденциальной, но ее значение как важного инструмента управления растет. Все работники должны знать не только что и когда делать, но также и почему делать. Информация должна быть доступна всем, только тогда работники будут непосредственно влиять на успехи или неудачи компании. Лишь информированные работники способны на творчество, ответственность и предпринимательскую инициативу, мотивируя свои действия механизмами свободного рынка. Работники перестают быть просто наемными специалистами, они начинают думать как владельцы и приобретают стратегическое мышление [2, с. 79].

Приверженность индивидуумам. Традиционный социальный контракт, являющийся главным условием работы индивидуума, в разных модификациях предполагает постоянный рост оплаты труда, определенный уровень ответственности и гарантии безопасности работников. Новый социальный контракт будет основан на приверженности индивидууму. С одной стороны, организация делает ставку на результаты, а не на процесс работы. С другой стороны, индивидуум руководствуется стремлением к интересной работе и профессиональному росту независимо от того, происходит ли это в одной организации или в ряде организаций [2, с. 79].

Данные положения, разработанные М. Желены, могут быть также использованы при составлении новой модели управления предприятиями в современной экономике.

Основные положения новой парадигмы менеджмента Питера Друкера. П. Друкер в работе «Задачи менеджмента в XXI веке» [3] утверждает – «Проблемы, с которыми мы столкнемся завтра, будут совершенно не похожи на сегодняшние... Мы живем в эпоху глубоких перемен» [3, с. 11-12]. В данной работе П.

Друкер рассматривает ключевые положения реально-сти менеджмента и обосновывает их новое содержание.

Новый подход к выбору типа организационной структуры предприятия. С самого своего начала и до сих пор изучение принципов организации опиралось на одно важное положение. *Существует — или должен существовать — некий единственно правильный тип организационной структуры.* Представление о «единственно правильной организационной структуре» неоднократно менялось, но ее поиски продолжаются по сей день. Сегодня, наконец, стало ясно, что такого явления, как единственно правильная организационная структура не существует. Есть просто разные виды структур, каждый из которых имеет свои сильные и слабые стороны. Стало очевидным, что организационная структура — это инструмент, с помощью которого можно повысить производительность совместного труда работников. Организационная структура предназначена для решения определенных задач в определенных условиях и в определенное время [3, с. 28].

Таким образом, вместо поисков единственно правильного типа организации менеджмента следует поставить другую задачу: *научиться выявлять, выстраивать и проверять на практике организационные структуры, которые соответствуют поставленным задачам* [3, с. 33].

Новый подход к выбору способа управления персоналом. Нигде в менеджменте традиционные базовые представления не укоренились так прочно, как в сфере управления кадрами. Ни в какой другой области менеджмента базовые представления не находятся в столь вопиющем противоречии с реальностью и не являются до такой степени непродуктивными. *Существует — или, по крайней мере, должен существовать — только один правильный способ управления работниками.* Этот принцип лежит в основе практически всех книг и статей, посвященных управлению персоналом. В настоящее время следует сформулировать задачу по-другому и вообще отказаться от «управления кадрами». Исходной точкой как теории, так и практики может стать «управление, ориентированное на производительность». Производительность работника должна, по всей видимости, стать главной целью управления персоналом. Для этого потребуются совершенно иные подходы к сотрудникам организации и к их работе [3, с. 34-39].

Таким образом, актуальным является положение: *людьми не надо «управлять».* Задача — *направлять людей.* Цель — *сделать максимально производительными специфические навыки и знания каждого отдельного работника* [3, с. 40].

Новое представление относительно технологии производства и конечного использования продукции. В XIX веке и в первой половине XX века не возникало сомнений в том, что технологии, существующие за пределами какой-либо отрасли промышленности, не оказывают на нее никакого влияния, разве что самое минимальное. Сегодня приходится исходить из представления о том, что основное влияние на компанию и всю отрасль оказывают как раз технологии, которые находятся за пределами данной отрасли. Современные технологии постоянно пересекаются. Все чаще кардинальным образом отрасли экономики и их технологии внедряют технологические новшества, о которых специалисты данной отрасли имеют самое общее представление. Следовательно, менеджмент сегодня должен исходить из представления о том, что не существует какой-то одной технологии, которая принадлежала

бы только какой-то одной отрасли, и что, напротив, все технологии могут — по крайней мере, теоретически — иметь важнейшее значение для любой отрасли и оказывать влияние на любую отрасль. Менеджмент также должен опираться на представление о том, что не существует ни одного заданного и неизменного типа конечного использования ни для одного товара либо услуги, и что ни один вид конечного использования не может быть связан ни с одним конкретным товаром либо услугой [3, с. 41-51].

Таким образом, актуально положение, что в современных условиях стратегия и политика менеджмента не может строиться на заданных технологиях и формах конечного использования продукции. Фундаментом деятельности менеджмента должны стать воспринимаемая потребителем ценность и решение потребителя относительно распределения его располагаемого дохода [3, с. 50-51].

Новые функции менеджмента. Все существующие положения о функциях менеджмента приводят к одному выводу: *поле деятельности менеджмента — внутренняя среда организации.* Традиционное представление о том, что полем деятельности менеджмента является внутренняя среда компании, означает также, что затраты на менеджмент воспринимаются исключительно как одна из статей расходов, если вообще не как самая главная. Однако результаты деятельности любой организации существуют только за ее пределами, во внешней среде. Поэтому менеджмент необходимо ориентировать на *результат и эффективность деятельности организации (во внешней среде)* [3, с. 61-65].

Таким образом, актуально положение, что в сфере внимания и ответственности менеджмента входит все, что каким-либо образом оказывает влияние на производительность организации и результативность ее деятельности — *внутри организации или за ее пределами, в подконтрольных организации сферах или в сферах, ею не контролируемых* [3, с. 65].

Указанные выше (выделенные курсивом) положения новой парадигмы менеджмента П. Друкера, по мнению авторов, могут быть составляющими новой модели управления современными предприятиями.

Принципы стабильности и процветания, которые сформулированы Р. Салмоном. Роберт Салмон в книге «Будущее менеджмента» сформулировал семь принципов стабильности и процветания для современного предприятия [4, с. 279-293].

Первый принцип: непрерывный инновационный процесс, постоянная поддержка инноваций. В современных условиях единственным способом обеспечить непрерывность инновационной деятельности является развитие такой корпоративной культуры, которая неустанно поддерживала бы и увеличивала творческий потенциал сотрудников предприятия. Для этого обеспечения непрерывности инновационного процесса, по мнению Р. Салмона, необходимо создать ряд определенных условий [4, с. 279-281].

Второй принцип: оценка результатов текущей деятельности с позиций материальных факторов, которые могут создать условия для непрерывного стабильного развития. В настоящее время текущая деятельность компании оценивается прежде всего в терминах количественных показателей, за основу берутся данные баланса, финансовые результаты, состояние текущего счета, соотношение цены к доходу, стоимость таких активов, как здания, машины, оборудование. Однако то, насколько компания склонна участвовать в инновационном процессе, какое значение она отводит исследованиям, разра-

боткам и маркетингу, оказывает на динамику будущего развития компании самое существенное влияние. Чтобы сохранить и приумножить собственный потенциал, компания должна оценить и скрупулезно исследовать все материальные факторы, которые обещают создать условия для стабильного, непрерывного, качественного развития [4, с. 281-284].

Третий принцип: оценка потенциала нематериальных факторов с позиций выживания компании и придания ей отличительного преимущества. В условиях, когда методы производства должны непрерывно совершенствоваться, а конкуренция, из-за невозможности удерживать технологическое превосходство длительное время, становится все более ожесточенной, количественные показатели оценки деятельности компании оказываются совершенно неадекватными (и бесполезными). Выживание компании и придание ей отличительного преимущества сегодня можно обеспечить только за счет нематериальных аспектов. Эти аспекты непросто оценить, но именно они определяют как текущее положение компании, так и ее будущее [4, с. 285].

Четвертый принцип: детальная проработка видения будущего. Прошлое хорошо известно. Его нужно изучать, сейчас этому направлению уделяется особое внимание. Что касается ближайшего будущего, его можно попытаться представить, опираясь на линейные модели. Однако что произойдет через десять-пятнадцать лет? Поскольку никто не в состоянии предсказывать отдаленное будущее, не допуская грубых просчетов, напрашивается вывод, что наиболее верным решением будет попытка самим влиять на будущие результаты. Лишь компании, которые уже сейчас всерьез думают о том, чем они хотят быть через десять-пятнадцать лет, имеют определенные шансы на то, чтобы принимать стратегически верные решения [4, с. 285-288].

Пятый принцип: наделение каждого индивида важной для системы функций. В социуме, где технические решения и инновационные проекты быстро развиваются и устаревают, единственным источником конкурентного преимущества становится человек и его интеллектуальный потенциал. Однако внимание компаний к человеческому фактору, как правилу, обусловлено стремлением повысить функциональную эффективность организации. В настоящее время люди начинают проявлять повышенный интерес к собственному окружению – как в пределах компании, так и вне нее. Они пытаются найти новый смысл собственного существования, стремятся полнее удовлетворить свое желание лучше узнать мир. Если компания считается с этими стремлениями, то она ни в коем случае не должна ограничивать свои цели только достижением максимальной эффективности, но и разрабатывать, помимо этого, такой взгляд на собственное будущее, который может зарядить сотрудников энергией и гарантировать их самореализацию [4, с. 281-290].

Шестой принцип: интегрирование удовлетворенности отдельных сотрудников с целью усиления творческого потенциала компании. Компания может выжить только при условии, что ее деятельность будет удовлетворять определенные требования. При этом основным источником эффективной деятельности является человеческий фактор. Задача, связанная с достижением удовлетворенности отдельного человека, и задача создания атмосферы, где в полной мере может раскрыться творческий потенциал сотрудников, должна входить в зону жизненных интересов компании. До сих пор алгоритмы управления предприятием сводились к рассмотрению вклада сотрудников в получаемые компанией результаты. Однако этого уже недостаточно. Сегодня насущной проблемой становится достижение равновесия между потребностью компании в эффективности и желаниями ее сотрудников. Соединение на этой основе интересов сотрудника как личности и интересов компании является твердой гарантией творческой реализации, а, следовательно, и успеха компании в целом [4, с. 290-292].

Седьмой принцип: достижение равновесия между «делать» и «быть», между эффективностью



Рис. 1. Систематизация некоторых положений, которые характеризуют новую модель управления предприятиями в современной экономике

и конечной целью. Компания, сосредоточенная целиком на задаче повышения эффективности и не принимающая в расчет конечную цель своего существования, подвергает опасности перспективу своего существования, загоняя себя в рамки оперативного менеджмента, тогда как истинная цель состоит в достижении равновесия между «делать» и «быть», а точнее, «быть лучше» [4, с. 292-293].

Рассмотренные выше принципы обеспечения устойчивого процветания предприятий в длительной перспективе базируются на активной позиции менеджмента, которая в современных условиях может стать ключевым фактором успешного развития предприятий. Поэтому принципы стабильности и процветания Р. Салмона, по мнению авторов статьи, также могут быть использованы при формировании новой модели управления предприятиями в современной экономике.

Обобщение и систематизация некоторых положений новой модели управления предприятиями в современной экономике. Обобщение и систематизация некоторых положений новой модели управления предприятиями в современной экономике, которые исследованы выше, произведено в виде схемы, представленной на рисунке 1.

На схеме рисунка 1 показаны четыре блока, соответственно характеризующие положения: информационно-технологической парадигмы М. Кастельса, парадигмы глобального менеджмента М. Желены, новой парадигмы менеджмента П. Друкера и принципы стабильности и процветания Р. Салмона, которые были рассмотрены выше.

Многие положения этих четырех блоков перекликаются, что дает возможность сформулировать некоторые принципы создания новой модели управления предприятиями в современной экономике.

Формулирование некоторых принципов создания новой модели управления предприятиями в современной экономике. Авторы не претендуют на формулирование всех возможных принципов создания новой модели, это задача новых специальных исследований. В данной статье сформулированы только некоторые принципы, которые получены путем обобщения информации, изложенной выше в статье. Авторами сформулированы 7 принципов, которые могут быть использованы при построении новой модели управления предприятиями в современной экономике:

1. Новая модель управления предприятиями должна базироваться на использовании новых и новейших информационных технологий, активизировать конвергенцию нескольких технологий в единую систему.

2. Методы и приемы управления предприятием должны быть гибкими и адаптивными к изменению условий внешней и внутренней среды предприятия, ибо конъюнктура современного рынка быстро меняется вследствие ответной реакции конкурентов на предложения рынка со стороны предприятия новых товаров и услуг и слабой предсказуемости поведения потребителей.

3. Организационная структура предприятия должна соответствовать поставленным задачам, внешним и внутренним условиям. Наиболее эффективны плоские сетевые структуры, в которых количество уровней управления может быть минимальным. Современная сетевая структура наиболее приспособлена к условиям формирующейся информационной экономики, в которой основная часть экономической деятельности осуществляется в виртуальном сетевом кибернетическом пространстве.

4. Управление предприятиями должно быть нацелено не на поиск любых способов увеличения прибыли предприятия, а на максимальное (более эффективное, чем у конкурентов) удовлетворение требований (желаний) целевых потребителей и на этой основе получение прибыли. Потребитель должен быть включен в цепочку создания ценности на всех этапах создания товара и услуги.

5. Важной задачей управления предприятиями является нацеленность на инновации, обеспечение непрерывного инновационного процесса, разработку и предложение рынку инновационных и новых товаров и услуг.

6. В процессе управления предприятиями должны быть обеспечены оптимальные условия деятельности интеллектуальных сотрудников (индивидов) предприятия, наделение каждого индивида важной для предприятия функцией, что может обеспечить максимальный их вклад в эффективность работы предприятия в целом. В предприятии должны быть созданы такие условия для каждого сотрудника, при которых их вклад в повышение продуктивности будет максимальным.

7. Управление предприятием должно быть также нацелено на проработку видения будущего. У предприятия может быть такое будущее, которое оно создает сегодня.

Реализация данных принципов может способствовать созданию новой эффективной модели управления предприятиями в современной экономике услугами.

Вывод. В статье проведены результаты исследования некоторых уже опубликованных положений, относящихся к построению новой модели управления предприятиями в современной экономике. Проанализированы и систематизированы положения информационно-технологической парадигмы М. Кастельса, парадигмы глобального менеджмента М. Желены, новой парадигмы менеджмента П. Друкера, принципы стабильности и процветания Р. Салмона. Выполнена систематизация рассматриваемых положений, что позволило авторам сформулировать некоторые принципы создания новой модели управления предприятиями в современной экономике.

Основными направлениями дальнейших исследований данной проблемы могут быть: изучение новых подходов к формированию модели управления предприятиями, формулирование новых положений, уточнение эволюции уже действующих положений в зависимости от изменений на современных рынках, создания новых информационных технологий и их конвергенции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Желены М. Парадигма глобального менеджмента / М. Желены // Информационные технологии в бизнесе. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с. – С. 71-80.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 272 с.
4. Салмон Р. Будущее менеджмента / Р. Салмон; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 298 с.
5. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/%CA%F3%ED_%D2%EE%EC%E0%F1_%D1%FD%EC%FE%FD%EB.
6. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М. : АСТ, 2009. – 310 с.



УДК 631.15:658.27

Суска А.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглядаються науково-методичні підходи, що дозволяють формувати регіональну систему екологічного моніторингу будь-якого регіону з урахуванням специфіки екології регіону і виду експлуатаційного навантаження на природні ресурси. Загальна система екологічного моніторингу повинна трансформуватися в систему екологічного моніторингу певного регіону шляхом конкретизації об'єктів екологічного контролю, суб'єктів-споживачів екологічної інформації, інструментів і методів збору екологічної інформації. Через систему реалізується основна ціль екологічного моніторингу – визначення ступеня екологічної напруженості певного виду діяльності, зокрема експортного виробництва, та основних факторів, стан яких формує певну екологічну ситуацію.

Ключові слова: система екологічного моніторингу, експортна діяльність, підприємства лісового господарства, екологічний контроль, експлуатаційне навантаження.

Суска А.А. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассматриваются научно-методические подходы, позволяющие формировать региональную систему экологического мониторинга любого региона с учетом специфики экологии региона и вида эксплуатационной нагрузки на природные ресурсы. Общая система экологического мониторинга должна трансформироваться в систему экологического мониторинга определенного региона путем конкретизации объектов экологического контроля, субъектов-потребителей экологической информации, инструментов и методов сбора экологической информации. Через систему реализуется основная цель экологического мониторинга – определение степени экологической напряженности определенного вида деятельности, в частности экспортного производства, и основных факторов, состояние которых формирует определенную экологическую ситуацию.

Ключевые слова: система экологического мониторинга, экспортная деятельность, предприятия лесного хозяйства, экологический контроль, эксплуатационная нагрузка.

Suska A.A. RESEARCH AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE ENVIRONMENTAL MONITORING SYSTEM OF ENVIRONMENTALLY FRIENDLY PERFORMANCE OF FORESTRY ENTERPRISES

The above mentioned system makes it possible to accomplish the main purpose of the environmental monitoring that is to determine the level of environmental stress caused by certain type of activity, namely export performance, and main factors responsible for a definite ecological situation. The general system of the environmental monitoring must be transformed into the environmental monitoring system of a given region by means of specification of environmental control objects, subjects-users of environmental information, tools and methods of environmental information gathering. The system allows to accomplish the main purpose of the environmental monitoring – to determine the level of environmental stress caused by a certain activity, export performance in particular, and the main factors that influence ecological situation.

Keywords: environmental monitoring system, export performance, forestry enterprises, environmental control, working load.

Постановка проблеми. Об'єктивна інформація про вплив виробничої діяльності підприємства лісового господарства на екологічний стан природного середовища, яке є ресурсною базою для виробництва продукції лісівництва, зокрема експортної продукції, є вихідним етапом для управління екологічною безпекою підприємства.

Отримання такої інформації можливе тільки за допомогою екологічного моніторингу, тобто постійного відслідковування і аналізу впливу експортної діяльності на параметри функціонування екологічних об'єктів як локальної екосистеми та соціально-економічних об'єктів регіону, в територіальних межах якого функціонує певне підприємство лісового господарства. Саме територія конкретного підприємства лісового господарства є тим середовищем, у межах якого проходять процеси виробництва продукції, що впливають на природні і природно-антропогенні об'єкти цього середовища і формують певну локальну екологічну обстановку, яка є складовою стану екосистеми регіону і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальні питання організації екологічного контролю, які полягають у визначенні параметрів екосистеми, які необхідно діагностувати, розрахунку значень цих параметрів та порівняння їх з нормативними, тобто

такими, які дозволяють функціонувати екосистемі на екологічно безпечному рівні, вивчали Ю. Ізраель [1, с. 27], Г. Рудько [2, с. 112], Л. Руденко [3, с. 176].

Постановка завдання. Метою статті є формування науково-методичних підходів до розробки системи екологічного моніторингу екологічної безпеки експортної діяльності підприємств лісового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною особливістю діагностики екологічного стану експортної діяльності підприємства є те, що діагностика повинна проводитися з урахуванням екологічного стану певної локальної екосистеми, яка може відрізнятися навіть від сусідніх екологічних територій як характером і структурою екологічних об'єктів, які розташовані в межах території господарства, так і характером і рівнем небезпеки загроз, які можуть бути наслідком матеріального чи соціального навантаження на екологію території підприємства. У той же час потрібно розуміти, що екологічна ситуація на території окремого господарства є важливою складовою екологічної ситуації регіону, яка, у свою чергу, тісно інтегрована в екологічні стани територій сусідніх регіонів і може впливати на різні сфери життя і діяльності людини як на регіональному, так і на національному рівнях.

Стратегічні підходи до управління екологічною безпекою економічної діяльності і соціального навантаження на природні ресурси вимагають стратегічних аспектів контролю за станом екологічного середовища.

Тобто екологічний моніторинг наслідків економічної діяльності підприємства лісового господарства повинен базуватися на чотирьох основних принципах, а саме:

- принцип типізації – враховує особливості локальних лісових територій;
- принцип регіоналізації – враховує специфіку регіону;
- принцип комплексності – враховує сфери життя і діяльності людини, на які може вплинути матеріальне виробництво;
- принцип стратегічного випередження – визнає необхідність побудови такої системи екологічного моніторингу, яка здатна отримувати і формувати інформацію, що дозволяє розробляти і коригувати стратегії екологічної безпеки відповідно до змін техніки, соціальних, політичних і економічних відносин, які очікуються через 5-10 років.

При виборі об'єктів (явищ) – індикаторів екологічного стану – потрібно враховувати, що природа – це цілісна система, яка формувалася на території нашої планети мільйони років і під впливом природних катаклізмів, активного втручання людини розділилася на певні екологічні підсистеми – льодовики, пустелі, лісові і степові зони тощо, які знаходяться у глобальній взаємодії, але мають екологічні об'єкти з певною специфікою.

В плані діагностики екологічної ситуації такою екологічною підсистемою може бути природа регіону, окремої держави, окремої адміністративної області і навіть територія окремого підприємства лісового господарства.

Тобто в національній системі екологічного моніторингу необхідно створювати підсистеми регіональних моніторингів, які поряд із загальнодержавними інтересами контролю за національним природним середовищем повинні враховувати специфіку територій регіонів, економічну спрямованість регіону, а в системі регіонального моніторингу доцільно формувати локальні системи моніторингу підприємств лісового господарства, які також спрямовані на врахування специфіки територій господарства і основних напрямів навантаження на лісові ресурси господарства. Безумовно, такі системи моніторингу повинні бути у тісному інформаційному зв'язку і забезпечувати єдине розуміння напрямів і рівнів екологічних загроз для розробки обґрунтованих стратегій екологічної безпеки.

Безпосередньо потрібно визначати специфіку як регіонального, так і локального екологічного моніторингу, яка полягає:

По-перше, у визначенні об'єктів (явищами) – індикаторів екологічного стану. Об'єктами екологічного контролю на територіях лісових господарств області в першу чергу повинні бути молоді лісові насадження, лісові території (об'єкти) рекреаційного, оздоровчого та лікувального призначення, експлуатаційні ділянки дуба, водний баланс лісових територій, рівень забруднення лісових ґрунтів.

По-друге, у суб'єктах – користувачах екологічною інформацією та рівнях і напрямках їх зацікавленості. Головними суб'єктами – користувачами екологічної інформації, поряд із самими підприємствами лісового господарства і мешканцями регіону, в регіоні можуть бути лікувальні й оздоровчі заклади,

туристичні бази, підприємства лісопереробної промисловості. Суб'єкти соціальної спрямованості зацікавлені у збереженні природного стану лісових територій, тому що саме оздоровчі, лікувальні, естетичні функції лісу і лісових територій є тим джерелом, на якому базується їх існування. Промислові підприємства зацікавлені в ресурсних перспективах природного середовища і збирають екологічну інформацію для розробки своїх продуктивно-товарних стратегій.

По-третє, специфіка екологічного моніторингу в такому регіоні полягає в організації самого процесу збору інформації. Справа в тому, що соціальні навантаження на екологію, зокрема ліси і лісові території, значною мірою проявляються комплексно і в певні періоди еволюції цих природних систем, тому потрібна певна просторова і часова система екологічних спостережень і фіксації стану екологічних і еколого-антропогенних об'єктів.

При побудові системи екологічного моніторингу, бодай для окремого регіону, поряд з об'єктами (явищами) моніторингу, необхідно визначитися з суб'єктами, які організують і постійно відслідковують стан цих об'єктів, і з суб'єктами, які є споживачами такої інформації, а також із взаємозв'язками та взаємовідносинами цих суб'єктів.

За спрощених підходів можливо вважати, що всі суб'єкти-споживачі однаково зацікавлені в екологічній інформації і повинні самостійно формувати екологічну інформаційну базу для прийняття необхідних екологічних рішень.

За більш детальних підходів викреслюється значне диференціювання споживачів екологічної інформації за такими ознаками:

- способами отримання екологічної інформації;
- видами екологічної інформації і ступенем її деталізації;
- способами обробки й аналізу екологічної інформації;
- спрямованістю результатів екологічного моніторингу.

Якщо домінуючим видом навантаження на екологію, а саме ліси, є експортне виробництво, суб'єктами-споживачами екологічної інформації можуть бути:

- безпосередньо підприємства лісового господарства регіону, які виробляють експортну продукцію;
- природоохоронні органи регіону;
- промислові і сільськогосподарські підприємства регіону;
- оздоровчі і лікувальні заклади;
- наукові і проектні організації.

Для підприємства, яке виробляє експортну продукцію, і, відповідно впливає на стан екологічних об'єктів як територіального, так і регіонального рівня, змістом екологічного моніторингу (збору екологічної інформації) можуть бути безпосередні спостереження за можливими змінами стану екологічних об'єктів за певною, встановленою самим підприємством, просторовою системою пунктів спостереження і часовим графіком фіксації екологічного стану об'єктів. У той же час для прийняття обґрунтованих екологічних рішень підприємство лісового господарства повинно отримувати інформацію про стан екологічних і соціально-економічних систем, що його оточують, і можуть бути під негативним впливом експортного навантаження підприємства на природні ресурси. Така несистематизована інформація може надходити як від сусідніх суб'єктів господарювання, мешканців і відпочиваючих регіону, так і від регіональних природоохоронних органів, які збирають і

узагальнюють екологічну інформацію за весь регіон. Враховуючи те, що локальні природні системи територій лісових господарств мають різний екологічний потенціал, а також різні рівні стійкості і можливості щодо відновлення, змістом аналізу екологічної інформації на рівні підприємства є визначення порушень екологічної рівноваги території певного господарства на період спостережень. Ціль екологічного моніторингу підприємства – виробника експортної продукції лісництва полягає у визначенні стратегій сталого природокористування на певних територіях за умов забезпечення екологічно безпечного стану природних територій підприємства.

Змістом екологічного моніторингу для природоохоронних органів регіону є створення бази екологічної інформації. Тобто отримання і прогнозування таких показників екологічного стану регіону, як: можливі зміни площ і структури лісів регіону, можливі зміни ландшафту, головних характеристик ґрунтів, рослинності і тваринного світу регіону. Інформаційна взаємодія таких органів з підприємствами лісового господарства полягає в тому, що останні є основним джерелом екологічної інформації, а природоохоронні органи, в свою чергу, надають підприємству прогнозну інформацію щодо стану зовнішнього середовища підприємства. Обробка значних масивів екологічної інформації, яка надходить від підприємств лісового господарства, підприємств інших галузей господарювання, мешканців регіону, потребує наявності в регіональних органах систем і моделей обробки інформації, експертних систем, систем оціночних процедур. При обробці і аналізі екологічної інформації на регіональному рівні потрібно враховувати просторові і часові масштаби формування і розвитку екологічних показників природних об'єктів. Інформація, яка отримана за певний відрізок часу і в певних просторових межах може не відповідати реальному екологічному стану об'єктів чи територій. Головна мета екологічного моніторингу на регіональному рівні полягає у створенні бази даних, яка необхідна для розробки довгострокових прогнозів щодо розвитку екологічного стану регіону в умовах інтенсивної виробничої діяльності, зокрема експортного виробництва, суб'єктів господарювання.

Споживачів екологічної інформації інших галузей господарювання, у першу чергу виробників сільськогосподарської продукції, цікавить інформація, яка визначає ступінь впливу експлуатації лісів на виробничу діяльність підприємств цих галузей. Як правило такою інформацією є довгострокові наукові прогнози щодо можливого впливу експортного виробництва підприємств лісового господарства на природну ресурсну базу, ґрунти, водостоки, загальні риси рельєфу, а також власні спостереження фахівців галузі. Аналіз екологічної інформації полягає у зіставленні довгострокових прогнозів, які отримуються від регіональних природоохоронних органів з елементами власних спостережень і визначення ступеня небезпеки і можливі часові періоди ствердження цих прогнозів для певного підприємства. Ціль екологічного моніторингу для підприємств інших галузей народного господарства, які безпосередньо або опосередковано залежать від лісових ресурсів або способу їх використання, – своєчасно скоригувати свої стратегії розвитку відповідно до змін зовнішнього середовища під впливом експортного виробництва підприємств лісового господарства.

Специфічним суб'єктом екологічного моніторингу є наукові і проектні організації. З одного боку, такі споживачі екологічної інформації моніторять при-

родне середовище з чисто господарської спрямованості – економічна доцільність матеріальної експлуатації природних ресурсів, з іншого – досліджують і визначають природні і гуманітарні перспективи природи регіону. Безумовно, наукові дослідження неможливі без поєднання первинної (отримується шляхом безпосередніх спостережень) і вторинної (отримується шляхом вивчення і аналізу статистичної звітності, прогнозів експертів, зокрема в області лісокористування) інформації. Аналіз і оцінка екологічної інформації проводиться з використанням комплексу наукових підходів і методів. У сучасній системі екологічного моніторингу, яка базується на концепції сталого природокористування, головна ціль наукових і проектних організацій як суб'єктів такої системи – формування такого масиву екологічної інформації, який би міг об'єктивно поставити пріоритети екологічної, економічної і соціальної складової екологічної безпеки на даних природних територіях у даний момент часу.

Важливою складовою екологічного моніторингу є інструменти і методи збору екологічної інформації.

За дослідженнями М. Гродзинського, спостереження за станом екологічних систем необхідно проводити з різних висотних рівнів: з космосу, з літаків і гвинтокрилів, у приземних шарах атмосфери, безпосередньо на поверхні ґрунтів, на певних глибинах земної кори і водоймищ [4, с. 72].

Тобто в наборі інструментів проведення екологічного моніторингу як на рівні підприємства, так і на рівні регіону повинні бути присутніми засоби отримання і дешифрування космічних і аерознімків, портативні лабораторії хімічного аналізу, камери спостереження, прилади вимірювання і фіксації, забору ґрунтів і води.

Такі інструменти повинні бути в арсеналі кожного підприємства лісового господарства і природоохоронних регіональних органах незалежно від специфіки екології території і виду навантаження на природні ресурси.

Враховуючи те, що для отримання достовірної інформації про стан екологічного середовища і, особливо, для прогнозування його динаміки необхідна як оперативна, так і базова інформація, в системі екологічного моніторингу повинен застосовуватися цілий комплекс методів. Такий комплекс повинен включати як прямі методи фіксації стану екологічних і еколого-антропогенних об'єктів, так і індикаційні та аналітичні. Вибір методів екологічного моніторингу в основному залежить від виду навантаження на природні ресурси. Наприклад, при експортних вирубках стан лісових ділянок і територій можливо визначити спостереженнями фахівців, стан забруднення атмосфери експортним виробництвом – вимірами. Але для прогнозування можливих наслідків експортних вирубок для екології та соціально-економічної сфери регіону необхідно оперувати аналітичними методами.

Взаємозв'язок між елементами системи екологічного моніторингу, здійснюється через інформаційні процеси. Особливість інформаційних процесів в системі екологічного моніторингу полягає у складному переплетінні елементів системи (об'єктів, суб'єктів, індикаторів, показників).

Наприклад, людина у певних випадках може бути як суб'єктом – споживачем екологічної інформації, так і об'єктом системи – за станом її почуття, здоров'я визначають рівень впливу експортного навантаження на соціальні функції лісів. Інформаційні процеси у системі екологічного моніторингу необхідно визначити за відносно самостійними інформацій-

ними блоками, які певним чином взаємодіють між собою, а також з елементами системи екологічного моніторингу, а саме:

- інформаційний блок безпосередніх і дистанційних спостережень – має тісні зв'язки з об'єктами-індикаторами системи, у той же час знаходиться під управлінським впливом (отримує вказівки) від блоку базової інформації та надає інформацію суб'єктам – споживачам екологічної інформації;

- блок зовнішньої екологічної інформації – акумулює в собі інформацію про стан і динаміку розвитку екології сусідніх регіонів, оцінку зовнішніми респондентами та експертами екологічної ситуації конкретного регіону. Носіями такої інформації можуть бути засоби масової інформації, наукові видання, статистичні звіти тощо.

- блок базової інформації, який функціонує на регіональному рівні, включає в себе бази даних, системи обробки інформації, експертні системи, прогнозні моделі тощо. Блок базової інформації отримує первинну інформацію від блоку спостережень, а також вторинну екологічну інформацію від зовнішніх джерел і, у свою чергу, має тісний інформаційний зв'язок з блоком спостережень (коригуюча інформація) і із споживачами екологічної інформації (вихідна інформація для прийняття екологічних рішень);

- інформаційний блок підтримки екологічних рішень, обслуговує споживачів екологічної інформації, включає у себе інформаційні системи і технології оперативного і стратегічного аналізу, моделі розробки й оцінки ефективності стратегій екологічної безпеки. Саме цей інформаційний блок визначає ефективність і достатність екологічної інформації для обґрунтованих екологічних рішень, тобто ефективність системи екологічного моніторингу.

Проведені дослідження дозволяють визначитися і обґрунтувати основні складові загальної системи екологічного моніторингу на рівні регіону, а саме:

- об'єкти системи – це природні і природно-антропогенні об'єкти і явища, в межах яких проходять певні процеси, зокрема експортне виробництво підприємств лісового господарства, і формується відповідна екологічна ситуація як на локальних територіях окремих підприємств, так і на території регіону,

що оцінюється за певними показниками екологічного стану;

- суб'єкти екологічного моніторингу – це підприємства, установи, організації, окремі люди, які фіксують екологічну інформацію шляхом спостереження, інформаційного обміну і водночас є користувачами цієї інформації, сприймаючи екологічний моніторинг як важливий і необхідний етап розробки стратегій сталого, екологічно безпечного природокористування;

- базові принципи (правила) організації і проведення екологічного моніторингу – визначають необхідність взаємозв'язків елементів системи екологічного моніторингу в просторових, функціональних, часових і інформаційних аспектах та стратегічну спрямованість екологічного моніторингу;

- інструменти і методи екологічного моніторингу – визначають необхідні засоби та прийоми збору екологічної інформації які дозволяють проводити ці процедури на різних висотних рівнях, за певними просторовими і часовими параметрами екологічного контролю;

- інформаційні процеси, які пов'язують всі складові системи моніторингу і визначають спрямованість екологічного моніторингу – інформаційне забезпечення прийняття обґрунтованих стратегічних рішень споживачами екологічної інформації.

Висновки з проведеного дослідження. Наведена методика дозволяє формувати регіональну систему екологічного моніторингу будь-якого регіону з урахуванням специфіки екології регіону і виду експлуатаційного навантаження на природні ресурси регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Израэль Ю. Экология и контроль состояния природной среды / Ю. Израэль. – Л. : Гидрометеоиздат, 1986. – 312 с.
2. Рудько Г.І. Моніторинг геологічного середовища Карпатського регіону (наукові та методичні аспекти) / Г.І. Рудько // Геологія. – К. : АН Технологічної кібернетики України, 1993. – 215 с.
3. Руденко Л.Г. Еколого-географічні дослідження території України / Л.Г. Руденко, І.О. Горленко, Л.Н. Шевченко, В.А. Барановський. – К. : Наукова думка, 1990 – 326 с.
4. Гродзинський М.Д. Основы ландшафтной экологии / М.Д. Гродзинский. – К. : Либідь, 1993. – С. 237.

УДК 004.9:330.332:631.11:332.1

Тимофієва Г.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового сільського господарства і ЗЕД
Миколаївського національного аграрного університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕТОРІВ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Стаття присвячена дослідженню інформаційного забезпечення іноземних інвесторів та його впливу на інвестиційну привабливість аграрних підприємств. Визначено поняття інвестиційної привабливості підприємства. Детально описано канали розповсюдження та зміст інформації про інвестиційну привабливість аграрних підприємств регіону.

Ключові слова: аграрне підприємство, інвестиційна привабливість підприємства, іноземний інвестор, канали розповсюдження інформації, web-сайт.

Тимофеева Г.С. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕТОРОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию информационного обеспечения иностранных инвесторов и его влияния на инвестиционную привлекательность аграрных предприятий. Определено понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Подробно описаны каналы распространения и содержание информации об инвестиционной привлекательности аграрных предприятий региона.

Ключевые слова: аграрное предприятие, инвестиционная привлекательность предприятия, иностранный инвестор, каналы распространения информации, web-сайт.

Tymofieva G.S. INFORMATION SUPPORT OF FOREIGN INVESTORS AS A FACTOR OF STRENGTHENING OF AGRARIAN ENTERPRISES' BUSINESS CLIMATE IN THE REGIONS

The article describes the ways of information support of foreign investors and its impact on the investment attractiveness of the agrarian enterprises. The conceptual and terminological nature of investment attractiveness is given. The distribution channels and content of the investment attractiveness of farms in the region are described in details.

Keywords: agrarian enterprises, investment attractiveness of the company, foreign investor, distribution channels of information, web-site.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України економічна ситуація в аграрному секторі ускладнена рядом проблем, сприяти розв'язанню яких може тільки поглиблення її інтеграції в систему світогосподарських зв'язків. Подальше збільшення обсягів виробництва аграрної продукції, нарощування її приросту, а також прискорення науково-технічного прогресу значною мірою залежать від освоєння інвестицій. Разом з тим в Україні склалася ситуація, що характеризується майже повною практичною відсутністю вільних коштів у державі для оновлення підприємств, галузей. А отже, особлива увага повинна приділятися проблемам та перспективам залучення іноземного капіталу, що потребує розробки напрямів підвищення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування для іноземних інвесторів.

У той же час варто відмітити, що розвиток підприємства в умовах глобалізації тісно пов'язаний з виробництвом та використанням інформаційних продуктів, з можливістю отримати достовірну інформацію про тенденції розвитку економіки країни, її галузей та окремих підприємств, і саме це є одним із найважливіших елементів вибору напрямку інвестування коштів.

Недостатній рівень спрацьованості проблеми визначення впливу інформаційного забезпечення іноземних інвесторів на стан інвестиційної привабливості об'єктів інвестування зумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію інвестицій, засади інвестиційної політики, оцінку інвестиційної привабливості підприємств зробили науковці: І.О. Бланк, В.Г. Більський, Ю. Брігхем, В.М. Геець, Л. Гапенські, М.С. Герасимчук, М.І. Кісіль, Т. Коупленд, І.І. Лукинов, А.А. Пересада, Г.М. Підлісецький, С.І. При-

липко, П.С. Рогожин, В.П. Савчук, В.М. Хобта, Ф.Дж. Фабозци, У. Шарп, Л.О. Чорна та інші вчені-економісти. Питання асиметрії інформації в інвестиційних процесах розглянуто у працях Б. Айхенгріна, Дж. Акерлофа, Е. Бленкспур, С. Гроссмана, А. Гроха, М. Єрмошенка, О. Носової, С. Чистякової та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження впливу інформаційного забезпечення іноземних інвесторів на стан інвестиційної привабливості аграрних підприємств регіону та обґрунтування напрямів поширення інформації про можливість інвестування до аграрних підприємств регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш важливих завдань, які стоять перед інвестором, є вибір об'єктів інвестування, що мають найпривабливіші перспективи розвитку та дозволяють забезпечити найвищу ефективність інвестицій. У той же час підприємство проявляє ініціативу і прагне знайти потрібного інвестора, а потім переконати його інвестувати грошові кошти. Успіх такого переконання обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості підприємства.

У сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення суті поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Дослідники англо-американської економічної школи, а саме Ю. Брігхем, Л. Гапенські, Т. Коупленд, Ф.Дж. Фабозци, У. Шарп зводять інвестиційну привабливість підприємства до максимізації добробуту акціонерів, який проявляється у зростанні ціни акції. Тобто увесь фінансовий менеджмент як система фінансового управління компанією має вирішувати завдання зростання її інвестиційної привабливості. Ми вважаємо, що дослідники згаданої школи сприймають інвестиційну привабливість, отожднюючи її з корисністю для власників [1].

І.О. Бланк розглядає інвестиційну привабливість з позицій фінансового стану підприємства як «інтегральну характеристику окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості» [2].

Л.О. Чорна пропонує розглядати сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства» як взаємозв'язок двох характеристик: з боку економічного змісту (інвестиції) і з боку психологічної форми (привабливість). Виходячи з вищевикладеного, під інвестиційною привабливістю підприємства, на думку вченого, слід розуміти сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень при відповідному рівні ризику [3].

Встановлено, що одним із ключових елементів формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств регіону є інформаційне забезпечення іноземних інвесторів про можливість вкладення капіталу та про майбутні вигоди від цього процесу. А саме:

- створення презентаційних матеріалів про аграрні підприємства конкретного регіону як об'єкта для залучення іноземних інвестицій: CD-ROM, рекламного буклету;
- створення WEB-сайту з метою розміщення інформації щодо конкурентних переваг аграрних підприємств, інвестиційних пропозицій, реквізитів інвестиційних фондів та організацій, їх умов інвестування;
- створення бази даних інвестиційних потреб підприємств регіону та постійне його оновлення;

– презентація інвестиційних можливостей регіону на міжнародному рівні: взаємодія з торговельно-економічними місіями України за кордоном щодо розповсюдження інвестиційних пропозицій; презентація через Інтернет інвестиційних проектів, що реалізуються в окремому регіоні;

– участь у міжнародних інвестиційних форумах, ярмарках, виставках, конференціях.

З метою залучення іноземних інвестицій державними регіональними органами та власниками окремих підприємств у регіонах України робиться чимало. Так, складаються інвестиційні паспорти міст та районів областей, в яких зазначено їх основні напрями розвитку; досліджуються виробничий, трудовий, соціально-культурний потенціали та визначаються пріоритетні напрями для залучення інвестицій. Також розробляються інвестиційні проекти та пропозиції з зазначенням назви суті та рівня готовності інвестиційного проекту, обсягу необхідних інвестицій, способу залучення інвестицій, терміну окупності інвестицій тощо.

У той же час майже вся проведена робота має загальний характер та потребує уточнення у контексті інформаційного забезпечення іноземних інвесторів щодо можливостей інвестування саме в аграрні підприємства конкретного регіону.

Разом з тим необхідно враховувати, що іноземні інвестори в умовах часових меж та наявних інвестиційних ресурсів аналізують різні джерела інформації, що в сукупності сигналізують йому про інвестиційну привабливість перспективного об'єкта вкладення капіталу. Отже, сигнал інвестиційної привабливості – це механізм, за допомогою якого суб'єкт господарювання передає додаткову інформацію зовнішнім інвесторам про свою інвестиційну привабливість.

На рисунку 1 представлені канали розповсюдження та інформаційні блоки, запропоновані для використання аграрним підприємствам регіонів України.

Відповідно до даних, наведених на рисунку 1, розглянемо інформаційні блоки, які можуть вплинути на прийняття рішення про вкладення коштів у досліджуване підприємство.

1. Формування та розвиток в країні інститутів гарантування та страхування іноземних інвестицій, спільних інвестиційних фондів. Ефективна система гарантування та страхування іноземних інвестицій, а також фінансова участь держави в них є обнадійливим сигналом для надходження у країну інвестиційних ресурсів.

2. Рейтингові оцінки інвестиційної привабливості України та її регіонів проводиться як міжнародними організаціями та спеціалізованими установами, так і національними, якщо мова йде про окремий регіон. Дана інформація повинна бути в загальному доступі, щоб потенційний інвестор міг нею скористатися для прийняття рішення про вкладення капіталу в аграрні підприємства конкретного регіону.



Рис. 1. Канали розповсюдження та зміст інформації про інвестиційну привабливість аграрних підприємств регіону

Джерело: побудовано автором на основі [4]

3. Точки зору провідних експертів щодо розвитку ринку аграрної продукції в Україні та місця підприємств регіону на ньому. Публічні виступи провідних експертів ринку аграрної продукції як світу, так і України, звернення керівництва країни, міністра з економічного розвитку, міністра аграрної політики та продовольства України, керівників регіонів та інших зацікавлених осіб до світового бізнесспівтовариства у процесі проведення міжнародних інвестиційних і економічних форумів, отримання приватних консультацій може слугувати про рівень інвестиційної привабливості аграрних підприємств регіону.

4. Показники господарської діяльності підприємства та наявні інвестиційні проекти даного підприємства дають змогу іноземному інвесторові конкретно визначитися з об'єктом вкладення виходячи з фінансових показників (сума вкладення, термін окупності, майбутня вартість вкладення тощо).

Отже, для формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств регіону для іноземних інвесторів необхідним є їх інформаційне забезпечення щодо розвитку країни, регіону, галузі та конкретного підприємства.

Дослідивши досвід розвинених країн світу, ми змогли виокремити таку пропорційність подання інформації для іноземних інвесторів:

- 50% – публічні заходи (міжнародні форуми, виставки, ярмарки, семінари, конференції тощо) і засоби масової інформації;
- 30% – мережа Інтернет;
- 20% – дипломатичні та неофіційні канали.

Міжнародні інвестиційні форуми мають значну роль у сфері розвитку інвестиційної діяльності, в тому числі і в аграрному секторі. Плідна співпраця із суб'єктами господарювання регіону та гостями форуму дозволяє здійснити широке представлення інвестиційних можливостей регіону, інноваційних та інвестиційних пропозицій та проектів, розглядати можливість залучення інвестицій у сільське господарство, для розвитку малого та середнього бізнесу, налагодження бізнес-контактів підприємств окремого регіону з українськими та зарубіжними партнерами.

З метою ознайомлення потенційних інвесторів з вільними виробничими площами та земельними ділянками окремі регіони видають каталоги. Так, наприклад, у Миколаївській області видається каталог «Інвестуйте в Миколаївщину». Зацікавлені у розвитку власного бізнесу інвестори та партнери можуть знайти в цих виданнях інформацію про вільні об'єкти агропромислового призначення, земельні ділянки для розвитку рослинництва від усіх районів та міст обласного значення.

Міжнародні виставки і ярмарки є одним із кращих способів розповсюдження вітчизняного товару на міжнародному ринку. Участь у таких виставках і ярмарках допомагає підприємствам зробити свою продукцію доступною для зарубіжних споживачів, що сприяє збільшенню споживання і розширенню виробництва. Також міжнародні виставки і ярмарки допомагають споживачам дізнатися про нових виробників, нову продукцію, оцінити новинки, вироблені на міжнародному рівні.

Тенденції світової економіки свідчать про зростання ролі інформаційно-комунікаційних технологій в економічному розвитку. Державна політика України з реалізації цього процесу знайшла своє відображення у тому числі в низці законодавчих актів: законах України «Про неповні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки», «Про

доступ до публічної інформації», новій редакції Закону України «Про інформацію», «Про захист персональних даних», «Про адміністративні послуги»; Концепції розвитку електронного урядування, міжнародна ініціатива «Партнерство «Відкритий уряд» та Національній програмі інформатизації, а також у сукупності важливих заходів з розвитку інформаційного суспільства та інформатизації [5].

На цьому тлі позитивним є поширення Інтернету та входження країни до світового інформаційного простору. Головними перевагами Інтернету є швидкість і масовість у розповсюдженні інформації (документів, розсилок новин), зняття географічних бар'єрів та порівняно низькі витрати з просування фірми і продуктів.

З метою розміщення інформації щодо конкурентних переваг конкретного аграрного підприємства регіону, його інвестиційні пропозиції доцільним є створення web-сайту даного підприємства.

Дослідивши основні цілі та пропозиції по створенню сайтів професійних дизайнерськими студій, ми вважаємо, що для аграрних підприємств у нинішніх економічних і технологічних реаліях України найбільш доцільними основними цілями є:

1. Розміщення загальної інформації про підприємство: адреса, контактна інформація, історія функціонування та основні види діяльності.
2. Розміщення інформації про товари і послуги аграрного підприємства: повідомлення про товарні та цінові пропозиції; можливі обсяги продажу продукції.
3. Залучення нових партнерів (у т.ч. іноземних інвесторів) для організації матеріально-технічного постачання та збуту аграрної продукції: надання інформації про можливі форми співпраці, наявні інвестиційні проекти.

Загалом же при розробці сайту конкретного аграрного підприємства доцільно користуватися такими порадами:

1. Розробляти зміст чи контент сайту слід з огляду на його призначення і цільову аудиторію. Зміст можуть складати рекламні публікації, фото-, відео- та довідкові матеріали, статистичні дані та різноманітні огляди.
2. Мову сайту слід обирати з огляду на цільовий регіон. Наприклад, на орієнтацію країн ЄС бажано запропонувати не тільки український, а й англomовний варіант сайту. При орієнтації на зарубіжні країни варто дублювати весь вміст сайту, а не тільки ту частину, що стосується інвестиційних пропозицій. Особливо слід звернути увагу на відповідність виробництва міжнародним стандартам, наявність сертифікатів і екологічність продукції.

3. Для потенційних іноземних інвесторів доцільно передбачити закритий розділ з більш детальною інформацією про стан підприємства та з фінансовими звітами. Вхід до розділу повинен супроводжуватися процедурою авторизації відвідувача.

4. Після підбору змісту потрібно структурувати інформацію на окремі Web-сторінки, розробити загальну структуру сайту, панель меню, вибрати спосіб навігації. На головній сторінці необхідно розмістити найбільш важливу інформацію. Особливу увагу слід приділити розділу Продукції. Щоб не перевантажувати сторінку описами та характеристиками продукції, їх потрібно приводити на окремій сторінці, що може бути відкрита через гіперпосилання. Ми вважаємо, що потрібно підкреслити, на яку дату встановлені ціни, навіть якщо вони не змінювалися довгий час.

На сторінці Про компанію приводиться історія створення підприємства, місцезнаходження виробничих та переробних потужностей, коротко описується технологія виробництва, більш детально основні досягнення, сертифікація, нагороди на виставках.

Розділ Партнери повинен містити інформацію про головні підприємства – постачальники і споживачі продукції.

5. Важливим кроком у створенні сайту є вибір способу його розробки. Більш дорогим, але менш тривалим є залучення професійних студій чи окремих спеціалістів. Як правило, всі подальші процедури по створенню, розміщенню та просуванню вони беруть на себе.

6. Ім'я сайту слід задавати по назві підприємства чи напряму його діяльності, і чим коротше, тим краще. Наприклад, www.spgurivka.ua.

7. Для підвищення ефективності сайту його слід періодично оновлювати, тим самим демонструючи відвідувачам власне відношення до нього. Оновлення може стосуватися новин підприємства, наприклад освоєння технологій, підписання важливого контракту, ювілею підприємства, ювілейних обсягів виробництва, рекламних акцій тощо. Оновлення може здійснюватися як спеціалістами, що розробляли сайт, так і власними працівниками підприємства. Крім того, слід призначити відповідального за оновлення сайту, і він повинен робити це хоча б раз на тиждень.

Варто зазначити, що бюджет сайту складається з одноразових витрат на його створення та місячних витрат на оплату хостингу та оновлення. Місячні витрати складаються з плати за хостинг, Інтернет і оновлення.

Хостинг (англ. web-hosting, веб-хостинг) – це послуга з надання інтернет-сервера і забезпеченню його цілодобової роботи. Переважна більшість компаній розміщує сайти на спеціальних хостингових майданчиках за певну плату, бо створення власного хостингу потребує значних фінансових витрат і організаційних зусиль [6].

Сайт краще розміщувати в Україні, а ще краще у фірмі, що розміщена неподалік. Вартість хостингу залежить від умов, запропонованих віртуальним сервером. Наприклад, ВАТ «Укртелеком» пропонує два основних пакети хостингу:

а) розміщення обладнання загальною висотою до 2 юнітів з допустимою загальною потужністю, що споживається встановленим обладнанням, 0,4 кВт та вартістю 360 грн на місяць;

б) розміщення обладнання загальною висотою до 4 юнітів з допустимою загальною потужністю, що споживається встановленим обладнанням, 0,7 кВт та вартістю 720 грн на місяць.

Нами проведено дослідження економічної доцільності створення сайту аграрного підприємства на прикладі підприємств Миколаївської області. Так, витрати на створення сайту для аграрних підприємств, за нашими підрахунками, складуть менше 1% від загального прибутку підприємства. Звичайно, ця частка може коливатися в залежності від бажання підприємства отримати супутні послуги, розміру отриманого прибутку в поточному році тощо. Проте ми переконані, що підприємству потрібно створювати свій сайт, підвищуючи при цьому свою інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційна привабливість аграрних підприємств залежить від інформаційного забезпечення іноземних підприємств їх інвестиційні можливості. Разом з тим на рівень інвестиційної привабливості підприємства впливає не тільки наявна інформація про конкретне підприємство, а і про розвиток галузі, країни та регіону. Саме тому, на нашу думку, повинен бути взаємозв'язок інформації: веб-сайт регіону/ інвестиційні можливості регіону / інформація про конкретне підприємство. Крім того, іноземному інвестору для прийняття рішення повинна бути доступною вся інформація, яку можна отримати у пресі, на міжнародних форумах, виставках та ярмарках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шарп У.Ф. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2003. – 1028 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 488 с.
3. Чорна Л.О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства / Л.О. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 24. – С. 4-6.
4. Огієнко В.І. Асиметрія інформації в інвестиційних процесах / В.І. Огієнко, О.В. Луняков // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 320-333.
5. Доповідь про стан інформатизації суспільства в 2013 р. / Національний центр електронного управління державного підприємства «Державний центр інформаційних ресурсів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.files.wordpress.com/2013/09/>.
6. Словник інтернет-термінів. На допомогу початківцям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cashgo.pp.ua/>.

УДК 330.4.001.57

Удачина К.О.

здобувач ступеня кандидата економічних наук,
співробітник кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ НЕЛІНІЙНИХ ДИНАМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ

У статті приділяється увага дослідженню поведінки економічних об'єктів в умовах циклічності та непостійності часових класів економічної динаміки. У роботі використані сучасні математичні методи: економічної цикломатики, методи приближення, теорія сплайнів та апроксимації. Вони дають змогу більш надійно і точно моделювати та аналізувати поведінку економічних об'єктів у динаміці.

Ключові слова: інтерполяція, апроксимація, кубічний сплайн, циклічність, біфуркації, структурні зміни, динаміка.

Удачина Е.А. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ НЕЛИНЕЙНЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

В статье уделяется внимание исследованию поведения экономических объектов в условиях цикличности и непостоянства временных классов экономической динамики. В работе использованы современные математические методы: экономической цикломатики, методы приближения, теория сплайнов и аппроксимации. Они позволяют более надежно и точно моделировать и анализировать поведение экономических объектов в динамике.

Ключевые слова: интерполяция, аппроксимация, кубический сплайн, цикличность, бифуркации, структурные изменения, динамика.

Udachina K.O. PROBLEMS CREATING MATHEMATICAL MODELS OF NONLINEAR DYNAMIC INTERPLAY OF ECONOMIC OBJECTS

The article focuses on the study of the behavior of economic subjects in cyclical volatility and economic dynamics of class time. We used modern mathematical methods: economic tsiklomatyky, approximation methods, the theory of splines and approximation. They allow you to more reliably and accurately simulate and analyze the behavior of economic entities in the dynamics.

Keywords: interpolation, approximation, cubic spline, recurrence, bifurcation, structural changes and dynamics.

Постановка проблеми. Економічна система постійно перебуває під впливом численних і слабо формалізованих внутрішніх і зовнішніх факторів, тому все більше з'являються припущення щодо нестійкості та невизначеності розвитку економічних процесів. Оскільки в економічному середовищі існують структурні зміни, граничні цикли, хаотичні коливання, взаємозв'язки яких проаналізувати за допомогою лінійних моделей проблематично, тому виникає потреба у дослідженні саме нелінійних динамічних аспектів поведінки економічних об'єктів.

Ринковій економіці будь-якої країни властива схильність до повторів економічних явищ. Те, що розвиток економічної динаміки відбувається завдяки циклічності економічних процесів, доводиться деякими гіпотезами, одна з яких підтверджується синергетичною парадигмою. Відносно новий науковий напрям – синергетика, який сформувався на межі XX-XXI століть, – акцентує увагу на тому, що ієрархія нестійкого розвитку, через яку проходять економічні процеси, викликана зміною зовнішніх параметрів і може призвести до нової просторово-часової організації системи [1, с. 34]. Синергетична економіка по-новому трактує точку зору на події, які відбуваються у світі. Традиційний детерміністичний підхід, який домінував у науці ще з часів Ньютона, розглядається з іншого боку – синергетика висуває концепцію невизначеності. Як і будь-якій системі, економічній також притаманні стохастичні властивості, які характеризуються такими поняттями, як «катастрофа», «біфуркація», «граничний цикл», «дивний аттрактор», «дисипативна структура», «біжуча хвиля» – саме вони вимагають необхідності залучення до їх дослідження статистику, економетрику, дискретну математику з апроксимацією, які базуються на сучасних технологічних та інструментальних методах і підходах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку поведінки нелінійних динамічних

економічних об'єктів у стохастичних умовах досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Ще у XIX столітті Ф. Енгельс довів циклічність промислового розвитку, Г. Адамс помітив певну закономірність у розвитку економічних та політичних процесів, К. Маркс обґрунтував повторюваність економічних криз. У 20-х роках XX століття російський економіст М.Д. Кондратьєв вперше виявив великі цикли кон'юнктури, які згодом дістали назву «довгі хвилі» Кондратьєва [2, с. 325]. Продовжили дослідження з даного напрямку А. Шумпетер, В. Зомбарт та В. Мітчерліх. Проблеми циклічного розвитку також присвячені роботи А. Шпитгофа, М. Туган-Барановського, К. Веблена, У. Мітчелла, Дж.М. Кларка, Дж. Хікса, Дж.М. Кейнса, П. Самуельсона.

Необхідність аналізу сучасних глобальних процесів призвела до виникнення на основі синтезу досягнень природничих та гуманітарних наук (кібернетичного та системного підходу) у 80-х роках XX століття нового наукового напрямку – синергетики, яка відкриває нову «нелінійну» парадигму з фрактальною геометрією та теорією хаосу. Синергетична економіка виникла в рамках брюссельської школи І. Пригожина («теорія дисипативних структур») [3].

Вперше терміну «синергетика» дав визначення Г. Хакен [4, с. 14], також довів, що у результаті спільної дії окремих частин якоїсь неупорядкованої системи відбувається самоорганізація – виникають макроскопічні просторові, тимчасові або просторово-часові структури; розглядав як детерміновані, так і стохастичні процеси.

Великий внесок у розвиток синергетичного підходу зробили такі вчені: К. Маркс, Р. Солоу, Й. Шумпетер, А. Богданов [5], Г. Малинецький [6], Г. Басин, Я. Тінберген, М. Алле, В. Аршинов, В. Буданов, В. Войцехович.

С. Капиця, С. Курдюмов досліджували математичні образи детермінованих неперіодичних проце-

сів, які назвали дивними аттракторами [7, с. 20], намагаєшся розкрити суть динамічного хаосу.

Синергетика покликана пояснити причини поведінки системи у стані нестійкості та непередбачуваності, які проявляються під впливом незначних відхилень. Такий стан називається точкою біфуркації, де відбувається вплив на внутрішні і зовнішні зв'язки економічної системи, у зв'язку з чим вони можуть розриватися або відновлюватися.

Своєрідність кількісного уявлення динаміки економічної поведінки пояснюється тим, що циклічність може проявлятися не лише у часовій поведінці окремо досліджуваного економічного процесу, але й в еволюції параметрів взаємозв'язку економічних показників. Пошук, виявлення циклів, ступінь дослідження належності точок до значень часових параметрів можуть бути виконані лише при застосуванні нових методів економічного аналізу.

К. Гренджер, М. Хатанакі [8] досліджували також і використання методів спектрального аналізу, які дозволяють показати наявність циклічних елементів економічної динаміки. Але такі методи переважно використовуються для відносно постійних взаємозв'язків між об'єктами. Звідси робиться висновок про недоцільність застосування подібних способів, адже циклічні складові економічної системи змінюються від одного коливання до іншого.

Взаємозв'язки в економічних системах не утворюють гладкі аналітичні функції, адже кожен показник уявляється у вигляді окремої точки. Над подібними функціями важко виконувати певні операції: визначати екстремуми, обчислювати похідні. Саме ці задачі намагалася вирішити наука економетрика, яку започаткував у 1930 році Р. Фриш. Великий внесок у розвиток даного напрямку зробили К. Геркелі, Т. Андерс, Дж. Джонстон, Е. Кейн, А. Клас, Е. Маленво, О. Ланге, Д. Пуар'є, А. Стюарт, Г. Тейл, Г. Тінтнер, К. Холден, І. Шуан.

Економетричні моделі представляють складні зв'язки у вигляді регресійних рівнянь, але регресія відображає лише усереднену реакцію досліджуваного процесу на сукупність комбінацій факторної ознаки на всьому періоді часу, а натомість на економічні процеси постійно впливають різноманітні фактори мінливого зовнішнього середовища і реакція будь-якого процесу на зміну певного фактора вчора і сьогодні може кардинально відрізнятись. В економетриці єдиним способом для роботи з ґратчастими функціями був і залишається метод найменших квадратів, у якого є як переваги, так і недоліки, особливо, що стосується часових рядів динаміки. Саме це змушує шукати інші методи уявлення економічних законів.

Сучасна наукова література пропонує використання апроксимаційних приближень, у якості яких виступають степеневі, періодичні, експоненціальні, логістичні та інші функції. Вперше застосування сплайнів досліджував І. Шенберг. У своїй роботі [9] Х. З. Ільєсов запропонував застосування сплайн-апроксимаційного підходу для моделювання динаміки економічних показників.

Дослідженню особливостей економічної динаміки із застосуванням економіко-математичних методів, а саме апроксимаційного підходу, присвячені роботи наступних вчених: В.С. Яковенка [10], Н.Я. Шкромиди [11], Ф.Б. Богашевої [12], В.С. Астраускаса, Є.В. Борисова [13], Б.В. Гайгаласа, Л.М. Чистова, А.В. Чадранцева [14].

Складні взаємозв'язки економічних процесів змушують звертатися до методів «нелінійної динаміки»,

які мають бути неперервними та супроводжуватися точними математичними розрахунками.

У сучасних дослідженнях перевага надається розгляду розвитку економічних систем в умовах детермінізму. Але у детерміністичних моделях існують короткострокові нерегулярні компоненти, які прийнято називати випадковими. Звідси виникає потреба у вдосконаленні методів економіко-математичного моделювання поведінки економічних об'єктів у стохастичних умовах.

Постановка завдання. З метою моделювання та аналізу нелінійних взаємозв'язків в економіці в динаміці в умовах стохастичності необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити особливості динамічного моделювання поведінки економічних об'єктів;
- визначити місце і роль детермінізму та стохастичності у розвитку економічних процесів;
- проаналізувати існуючі апроксимаційні моделі оцінки економічної поведінки об'єкта у динаміці;
- довести необхідність застосування апроксимаційного підходу на основі кубічних сплайнових функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці чітко проявляються раптові структурні зміни, наявні циклічні ритми, зростання та спадання узагальнюючих показників. Альтернативний випадковому динамічний підхід спирається на теорію детермінізму, математична реалізація якого забезпечується звичайними диференціальними рівняннями.

«Поняття динамічної системи виникло як узагальнене поняття механічної системи, рух якої описується диференціальними рівняннями Ньютона. У своєму історичному розвитку поняття динамічної системи, як і будь-яке інше, поступово змінювалося, наповнюючись новим, більш глибоким змістом ... У наш час поняття динамічної системи є досить широким. Воно охоплює системи будь-якої природи: фізичну, хімічну, біологічну, економічну та інші, причому не лише детерміновані системи, а й стохастичні» [15, с. 8].

Отже, динамічною системою можна вважати математичну еволюційну модель, яка визначає стан економічного об'єкта та задає оператор еволюції.

Істотною перевагою динамічного моделювання є можливість наочного уявлення інформації. Для цього використовують формальні простори: простір станів, простір параметрів та різноманітні їх гібридні варіанти. Стан певного об'єкта у певний момент часу описується у вигляді точки з координатами, яка у процесі еволюції переміщується вздовж фазової траєкторії. Найбільш відомими серед динамічних характеристик вважаються показники Ляпунова, які визначають швидкість розриву та зближення початково дуже близьких фазових траєкторій.

Будь-який режим коливань нелінійних дисипативних систем уявляється траєкторіями, які є стійкими. Це стосується динамічного хаосу, який пов'язаний з існуванням дивного аттрактора – режиму, який можна вважати сталим з точки зору постійності часу його усереднених статистичних характеристик.

Для встановлення принципової циклічної поведінки економічних процесів застосовувалися регресійні побудови, які ґрунтуються на ґратчастих функціях. Метод найменших квадратів, характерний для вирішення подібних задач, після розрахунків надає результати зі значними похибками, тому пропонується використовувати апроксимаційні методи, які дозволяють вирішувати складні функції за допомогою більш простих.

Головна відміна сплайн-апроксимації від поліноміальної полягає у заміні єдиного полінома n -порядку деякими послідовно розташованими поліномами меншого порядку з автоматичною «зшивкою» рішень та їх похідних на «стиках», тобто у тих вузлових точках, де сходяться відрізки окремих частин сплайн-функції, наприклад, шматки прямих, квадратичних, кубічних парабол. Легко помітити, що похідні у точках «стику» часткових відрізків характеризуються розривами. Для того щоб уникнути цих розривів, у вузлових точках необхідно обчислювати першу і другу похідні. Якщо початкова функція достатньо гладка, то її похідні теж гладкі, а тому вони мають бути неперервними у всіх внутрішніх вузлах. Оскільки економічній системі властива неперервність, ідея якої передбачає використання змінних параметрів, які можуть приймати будь-які значення, дуже часто ці значення кардинально відрізняються одне від одного. І якщо вже неперервність існує, то вона є у всіх точках, де присутні коливання. Це означає, що модель процесу має і може бути аналітичною і неперервною, що дасть змогу забезпечити більш адекватне відображення структурних змін.

При глобальному способі апроксимації високі степені інтерполяційних многочленів використовувати недоцільно. Інтерполяційні поліноми високого ступеня використовуються при великій кількості вузлів інтерполяції, але це призводить до певних незручностей при обчисленнях. З метою уникнення високого ступеня інтерполяційного многочлена відрізок інтерполяції розбивають на кілька частин з побудовою на кожній частині самостійного інтерполяційного многочлена. Однак таке інтерполювання володіє істотним недоліком: у точках зшивання різних інтерполяційних поліномів буде розривною їх перша похідна, тому для вирішення завдання кусочно-лінійної інтерполяції використовують особливий вид кусочно-поліноміальної інтерполяції – сплайн-інтерполяцію.

Вибір даного способу обумовлюється такими властивостями сплайнів: характеризуються універсальністю незмінної математичної чи аналітичної форми, графічне уявлення відрізняється неперервністю та гладкістю моделей, збіжністю, високою швидкістю обробки та точністю обчислювального алгоритму [16]. Сплайни мають інваріантну внутрішню структуру, його «куски» самоподібні. Завдяки їх аналітичній одноманітності та «фракталоподібності» на різних фрагментах вони уявляються економно та однотипно. Першим відомим застосуванням сплайнів при побудові інтерполяційної кривої на дискретній множині точок стало сплайн-згладжування («spline-smoothing»). Сплайн точно проходить через всі вузли «ґратчастої» функції. Економічне сплайн-моделювання, сплайн-аналіз, сплайн-візуалізація визначають та зберігають спектральний склад процесу, покращують інтерполяцію, надійніше накопичують його статистику.

Найбільш відомий і поширений сплайн третього порядку.

Нехай на відрізок $[a, b]$ задається безперервна функція $f(x)$. Вводяться вузли (сітка):

$$a = x_0 < x_1 < \dots < x_{n-1} < x_n = b, \quad (1)$$

де $f_i = f(x_i)$, $i = \overline{0, n}$.

Інтерполяційний кубічний сплайн має задовольняти таким умовам:

а) на кожному сегменті $[x_{i-1}, x_i]$, $i = \overline{1, n}$ функція $S(x)$ є багаточленом третього ступеня;

б) функція $S(x)$, її перша і друга похідні безперервні на відрізку $[a, b]$;

$$c) S(x_i) = f(x_i), i = \overline{0, n}.$$

Остання умова є умовою інтерполяції. Кубічний сплайн обчислюється таким чином: на кожному з відрізків $[x_{i-1}, x_i]$, $i = \overline{1, n}$ знаходиться функція $s(x) = s(x_i)$ у вигляді багаточлена третього ступеня:

$$s_i(x) = a_i + b_i * (x - x_i) + \frac{c_i}{2} * (x - x_i)^2 + \frac{d_i}{6} * (x - x_i)^3, \quad (2)$$

$$x_{i-1} \leq x \leq x_i, i = \overline{1, n}.$$

де a_i, b_i, c_i, d_i – коефіцієнти, що підлягають визначенню. Чисельно доведено, що

$$a_0 = f(x_0), a_i = f(x_i), \quad (3)$$

$$i = \overline{1, n}.$$

$$d_i = \frac{c_i - c_{i-1}}{h_i} * b_i = \frac{h_i}{2} * c_i - \frac{h_i^2}{6} * d_i + \frac{f_i - f_{i-1}}{h_i}, \quad (4)$$

$$i = \overline{1, n}, h_i = x_i - x_{i-1}.$$

Для знаходження c_i необхідно вирішити систему вилу:

$$h_i * c_{i-1} + 2 * (h_i + h_{i+1}) * c_i + h_{i+1} * c_{i+1} = 6 * \left(\frac{f_{i+1} - f_i}{h_{i+1}} - \frac{f_i - f_{i-1}}{h_i} \right), \quad (5)$$

$$i = \overline{1, n-1}, c_0 = c_n = 0.$$

Переваги кубічної сплайн-інтерполяції:

- важливість кубічного сплайну виражається теоремою Холлідея, яка доводить, що сплайн-побудова мінімізується інтегралом, у зв'язку з чим має місце «внутрішня оптимальність»:

$$\int_E |S''_{\Delta}(Y; X)_N|^2 dx \leq \int_E |S''_{\Delta}(Y; X)_P|^2 dx, \quad (6)$$

ця нерівність називається першим інтегральним співвідношенням, властивістю «максимального приближення» та «мінімальної норми». Оскільки це характерно лише для кубічних сплайнів, цим і обумовлюється їх вибір;

- графік побудованої функції проходить через кожен точку масиву;

- побудована функція порівняно легко описується;

- функція визначена однозначно заданим масивом;

- ступінь многочленів не залежить від числа вузлів сітки і, отже, не змінюється при його збільшенні;

- має неперервні похідні, а також неперервні і перші їх похідні, і другі, і кусочно-лінійні.

Сплайновий апарат можна використовувати для апроксимації періодичних процесів, які наявні економічній системі. Вперше поведінку економічних об'єктів можна досить точно змоделювати кубічними сплайнами за рахунок заміни гармонійних апроксимуючих багаточленів, які називаються рядами Фур'є, «кусочними» багаточленами низького порядку.

Циклічна поведінка економічних процесів зі стахастичним залишком та дійовими складовими динаміки автоматично реалізується на основі сплайнового підходу. Виявлені нові можливості аналізу багатозначних функцій на фазових та параметричних портретах дають змогу аналізувати економетричні залежності.

Порівняно з методом найменших квадратів використання сплайн-апроксимації дає змогу не втрачати параметр часу; дозволяє виявляти цикли у економічній системі, збільшувати точність часових переходів від сучасного до майбутнього; визначає аналітичні та графічні уявлення регресійних співвідношень на кінцевих часових відрізках. Над сплайнами можна виконувати різні дії: додавання, множення, диференціювання, інтегрування, аналітично знаходити формули для всіх похідних у звітному та майбутньому періодах. Саме це дає можливість будувати фазові портрети і точно обчислювати цикли.

Висновки проведеного дослідження. Запропонована модель базується на алгоритмах, які входять до складу систем комп'ютерної математики, і може використовуватися для аналізу та планування економічних показників у перспективі з урахуванням різноманітних впливів на об'єкти дослідження.

Застосування апарату сплайн-інтерполяції дає змогу більш надійно і точно моделювати, аналізувати, прогнозувати поведінку економічних показників в умовах стохастичності. Сплайнова модель доповнює регресійні економетричні взаємозв'язки і дає можливість працювати з багатозадачними економетричними функціями, де параметром виступає час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Вітлінський В.В. Моделювання економіки / Вітлінський В.В. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
- Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И. – М. : Экономика, 2002. – 550 с.
- Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
- Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: наука о взаимодействии / Хакен Г.; пер с нем. А.Р. Логунова. – М. : Ижевск, 2003. – 320 с.
- Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука): Кн. 1 / Богданов А.А. – М. : Экономика, 1989. – 304 с.
- Малинецкий Г.Г. Математические основы синергетики: Хаос, структуры, вычислительный эксперимент. Изд. 6-е / Малинецкий Г.Г. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 312 с.
- Капица С.П. Синергетика и прогнозы будущего. Изд. 3-е / Капица С.П., Курдюмов С.В., Малинецкий Г.Г. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 288 с.
- Гренджер К. Спектральный анализ временных рядов в экономике / К. Гренджер, М. Хатанака. – М. : Статистика, 1972. – 312 с.
- Ильясов Х.З. Экономическая цикломатика конъюнктуры газового рынка : автореф. дис. ... на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.13. «Математические и инструментальные методы экономики» / Х.З. Ильясов. – Ставрополь, 2010. – 28 с.
- Яковенко В.С. Экономическая цикломатика: теория, методология, практика. [Текст] : автореф. дис. ... на соискание уч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.13. «Математические и инструментальные методы экономики» / В.С. Яковенко. – Ставрополь, 2008. – 55 с.
- Шкромиди Н. Применение сплайн-функций в прогнозировании параметров экономического потенциала промышленных предприятий / Н. Шкромиди // Бизнес Информ. – 2012. – № 2. – С. 35-37.
- Боташева Ф.Б. Кусочно-полиномиальные модели анализа и прогнозирования экономических процессов : дис. ... на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.13. «Математические и инструментальные методы экономики»: 08.00.13 / Ф.Б. Боташева. – Кисловодск, 2002. – 140 с.
- Борисов Е.В. Организация рационального использования производственных ресурсов предприятия : автореф. дис. ... на соискание уч. степени канд. экон. наук : 05.02.22. «Организация производства (по отраслям)» / Е.В. Борисов. – Воронеж, 2005. – 19 с.
- Чадранцев А.В. Определение прогнозируемости экономических процессов : дис. ... на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.13. «Математические и инструментальные методы экономики»: 08.00.13 / А. В. Чадранцев. – Ставрополь, 2005. – 103 с.
- Бутенин Н.В. Введение в теорию нелинейных колебаний / Бутенин Н.В., Неймарк Ю.И., Фуфаев Н.А. – М. : Наука, 1987. – 207 с.
- Боташева Ф.Б. Современный инструментарий в исследовании макроэкономической динамики. 2 – сплайн-аппроксимация / Ф.Б. Боташева // КубГАУ. – 2012. – № 82(08).

УДК 338.486.1

Удуд І.Р.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри теорії і практики туризму
та готельного господарства
Львівського інституту економіки і туризму

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена визначенню ефективності функціонування туристичного підприємства. Визначені мета функціонування та показники, критерії їх виконання. Визначена економічна стратегія туристичного підприємства, а також система показників розвитку туризму. Дана характеристика економічного ефекту від розвитку туризму в регіоні.

Ключові слова: рентабельність, туристичне підприємство, ефективність, оцінка показників ефективності.

Удуд І.Р. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена определению эффективности функционирования туристического предприятия. Определены цели функционирования и показатели, а также критерии их выполнения. Определена экономическая стратегия туристического предприятия. Определена система показателей развития туризма. Дана характеристика экономического эффекта от развития туризма в регионе.

Ключевые слова: рентабельность, туристическое предприятие, эффективность, оценка показателей эффективности.

Udud I.R. ESTIMATION OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING TOURIST ENTERPRISES

The article discusses of determination estimation of efficiency of functioning tourist enterprises. Definition the purpose of functioning and parameters, criteria their execution. Determining the economic strategy of tourist enterprise. Definition system of indicators development of tourism. Characteristics of the the economic effects from tourism development in the region.

Keywords: profitability, efficiency, tourist enterprise, evaluation of indicators effectiveness.

Постановка проблеми. Оцінка та визначення ефективності функціонування туристичного підприємства є важливою проблемою на туристичних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефективності функціонування діяльності підприємств туризму присвячені праці відомих зарубіжних і вітчизняних науковців – І. Бланка, О. Волкова, А. Гриньова, П. Друкера, С. Ілляшенка [6], Т. Майорової, П. Санто, Д. Черваньова, Й. Шумпетера та інших. Їх дослідження спрямовані на вивчення підходів, принципів та методів оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Ефективність підприємств туристичної сфери досліджували Р.І. Балашова [1], А.В. Сидорова, В.І. Цибух, С.Ю. Цюхля та інші.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні та визначенні оцінки функціонування туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує велика кількість визначень поняття «ефективність». Можна провести якусь градацію понять. Словник економічних термінів трактує ефективність як «відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, витратам, що обумовили й забезпечили його одержання». Можна виділити ефективність соціальну, техніко-економічну, економічну, ефективність виробництва і управління [1]. Відповідно до словника термінів антикризового управління: ефективність виробництва – ринкова вартість виробленої продукції, поділена на сумарні витрати ресурсів організації. Економічна ефективність означає здатність всієї економіки отримати максимальний результат з існуючих обмежених ресурсів. Техніко-економічна характеризує рівень розвитку продуктивних сил суспільства та результативності їх використання безвідносно до суспільного ладу, існуючим відносинам. У своїй роботі автор розглядає загальну ефективність, яка включає такі похідні: економічну ефективність, ефективність управління. Економічна ефективність взята автором як складова загальної ефективності, тому як будь-якому підприємству важливо оцінити результати своєї діяльності, виражені у відповідних показниках, визначити витрати своєї діяльності, а також раціоналізувати схеми розподілу грошових коштів для підвищення ефективності організації в цілому. Що стосується другої похідної – ефективності управління, то її слід включити з тієї причини, що будь-який управлінець розглядає способи, методи та інструменти для найбільш гнучкого управління з метою отримання по суті справи економічної ефективності. Автор вважає, що ці похідні поняття, безумовно, взаємопов'язані і перетікають одна в одну, утворюючи загальний зміст ефективності, що увібрав у себе вищевказані складові. Будь-який керівник завжди мріє про те, щоб його підприємство працювало ефективно. Однак напевно небагато хто замислювався про те, що оцінити цю саму ефективність управління не так-то вже просто, оскільки єдиного погляду на критерії ефективності поки не існує [2]. І навіть саме поняття «ефективність» видозмінюється в залежності від обраного вами підходу до її оцінки. Узагальнивши основні відомості щодо ефективності, спробуємо зрозуміти, як її оцінити і які існують особливості оцінки для туристичного агентства. Отже, перш ніж виміряти «ефективність управління» нашої компанії, варто згадати, що управління – це приведення системи у бажаний стан.

Метою управління підприємством є забезпечення сталого функціонування підприємства у зовнішньому середовищі протягом тривалого (в ідеалі – необмеженого) періоду часу. А при оцінці ефективності управління завжди слід враховувати, що управління має на увазі як визначення цілей, так і забезпечення їх досягнення.

Ефективність як ступінь досягнення поставлених цілей (іноді використовується термін «результативність»). Наприклад, ефективність автоматизованої інформаційної системи розуміється як ступінь досягнення цілей, поставлених при її створенні (ГОСТ 34.003-90). Хочеться відзначити, що цей підхід можна застосовувати вибірково і обмежено для оцінки ефективності управління підприємством з ряду причин [3].

По-перше, цілі підприємства як складної соціотехнічної системи далеко не завжди сформульовані в явному вигляді (наприклад, у вигляді стратегічних цілей), що робить неможливим оцінку ступеня їх досягнення. По-друге, якщо цілі сформульовані, то їх зазвичай багато і вони характеризують бажаний стан підприємства з багатьох сторін (ринкові, фінансові, організаційні, інноваційні цілі), що робить процедуру «згортання» оцінок ступеня їх досягнення до єдиної оцінки «ефективності управління» складною і неоднозначною. По-третє, формування цілей діяльності підприємства з урахуванням інтересів зацікавлених груп і умов зовнішнього середовища є однією з функцій управління підприємством. Від якості і «правильності» їх постановки багато в чому залежить ефективність діяльності підприємства, тобто підприємство може цілком успішно досягти поставлених керівництвом цілей і загинути у конкурентній боротьбі [4].

Діяльність будь-якого туристичного підприємства здійснюється, як зазначалося вище, на взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, колектив підприємства створює туристичний продукт та надає послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце витрати живої праці, а з іншого – деякі результати діяльності. Ефективність діяльності – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу. Сутнісні характеристика ефективності діяльності підприємства знаходить відображення у загальній методології її визначення, форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Витрати}}$$

Ефективність підприємства туристичної сфери визначають як відношення результатів його діяльності до витрат, спрямованих на їх якісне досягнення (використання). Ефективність – це характеристика процесів і впливів в основному управлінського характеру, яка відображає ступінь досягнення поставлених цілей.

Під ефективністю розуміють: визначено конкретний результат (ефективність дії чого-небудь); відповідність результату або процесу максимально можливому, ідеальному або плановому; функціональну різноманітність систем; числову характеристику задовільності функціонування; ймовірність виконання цільових завдань і функцій; ставлення реального ефекту до нормативного.

У вітчизняній науці та практиці можна виділити матеріал трьох видів, присвячений ефективності виробництва (діяльності): апробований, розміщений у нормативних актах (методиках, інструкціях тощо); матеріал, який висвітлює дискусійні питання, від-

бражені в спеціальній літературі; матеріал, що стосується питань, до кінця не вирішених, серед яких комплексна оцінка підприємств невиробничої сфери, у тому числі туристичних.

Розрахунок ефективності проводиться шляхом порівняння витрат з економічним ефектом як грошовим виразом результату. Позитивний економічний ефект – це економія, негативний – збиток [5].

Кінцевим результатом виробничо-господарської діяльності підприємства є виготовлений туристичний продукт або надані послуги, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності – отриманий дохід. Відповідні види ефективності розрізняють переважно на підставі одержуваних результатів господарської діяльності підприємства. Економічну ефективність відображають через різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати діяльності. До таких показників відносяться: обсяг наданих послуг, розмір отриманого прибутку, рентабельність, економія ресурсів, продуктивність праці тощо.

Соціальна ефективність полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць, поліпшенні умов праці і побуту тощо.

Для кожного туристичного підприємства бажане підвищення ефективності діяльності всіх структурних підрозділів, що в цілому призведе до підвищення ефективності роботи всього підприємства. Суть проблеми підвищення ефективності діяльності полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат домогтися максимально можливого збільшення обсягу наданих послуг або прибутку. Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності діяльності стає зростання продуктивності суспільної праці. Система показників ефективності діяльності включає кілька груп: загальнюючі показники ефективності діяльності – рівень задоволення потреб ринку, надання послуг на одиницю витрат ресурсів, прибуток на одиницю загальних витрат, витрати на одиницю послуг, рентабельність туристичного продукту чи надання послуг, частка приросту послуг за рахунок інтенсифікації діяльності; показники ефективності використання праці (персоналу) – темпи зростання продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці, коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу, трудомісткість, зарплатомісткість одиниці продукту (послуги); показники ефективності використання основних і оборотних фондів – загальна фондівдача і фондівдача активної частини основних фондів, рентабельність основних фондів, фондомісткість одиниці продукту (послуги), матеріаломісткість; показники ефективності використання фінансових коштів – оборотність коштів, рентабельність оборотних коштів, рентабельність інвестицій, термін окупності вкладених інвестицій. Рівень ефективності економічної та соціальної діяльності залежить від багатьох факторів. Тому для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками: видами витрат і ресурсів; напрямками розвитку та вдосконалення діяльності; місцем реалізації в системі управління діяльністю [6].

Отже, за видами витрат і ресурсів джерела підвищення ефективності такі: зростання продуктивності праці та зниження зарплатомісткості послуг, зниження фондомісткості та матеріаломісткості, раціональне використання природних ресурсів.

Активне використання цих джерел підвищення ефективності діяльності передбачає здійснення комп-

лексу заходів, які за змістом характеризують основні напрями розвитку та вдосконалення комерційної діяльності. Визначальними напрямками є: прискорення науково-технічного та організаційного прогресу, вдосконалення структури виробництва, підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту і послуг, різнобічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Важливою ознакою вважається класифікація чинників ефективності за місцем реалізації у системі управління діяльністю. Особливо важливим є поділ на внутрішні і зовнішні чинники. Внутрішні – технологія, працівники, методи роботи, стиль управління тощо. Зовнішні – державна економічна та соціальна політика, структурні зміни, інфраструктура.

Напрями реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності туристичних підприємств і організацій неоднакові за ступенем впливу, ступенем використання та контролю, тому для практичної діяльності керівникам, менеджерам, фахівцям важливо знати масштаби дії, форм контролю та використання найбільш важливих внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів [7].

Становлення і розвиток туризму як галузі характеризуються системою певних економічних показників, які відображають кількісний обсяг реалізації туристських послуг та їх якісний бік, а також економічні показники виробничо-обслуговуючої діяльності туристських господарюючих суб'єктів.

Система показників розвитку туризму включає:

- обсяг туристського потоку;
- стан та розвиток матеріально-технічної бази;
- показники фінансово-економічної діяльності туристської фірми;
- показники розвитку міжнародного туризму.

Туристський потік – це постійне прибуття туристів в країну (регіон). До показників, що характеризують обсяг туристського потоку, відносяться: загальна кількість туристів, у тому числі організованих і самодіяльних; кількість туроднів (кількість днів, ліжко-днів); середня тривалість (середній час) перебування туристів у країні, регіоні.

Кількість туроднів визначається шляхом множення загальної кількості туристів на середню тривалість (в днях) перебування одного туриста у країні (регіоні).

Туристський потік – явище нерівномірне. Для характеристики нерівномірності туристського потоку застосовують коефіцієнт нерівномірності.

Показники, що характеризують стан і розвиток матеріально-технічної бази туризму, визначають її потужність у даній країні (регіоні) [8].

До них відносяться: ліжковий фонд будинків відпочинку, пансіонатів, турбаз, готелів, санаторіїв тощо, а також кількість ліжок, наданих місцевими жителями; кількість місць у торгових залах підприємств харчування для туристів; кількість місць у театрах, відведених для туристів; число ванн у водолікарні, відведених для туристів, тощо.

Показники фінансово-економічної діяльності туристської фірми включають: обсяг реалізації туристських послуг або виручку від реалізації послуг туризму, показники використання робочої сили (продуктивність праці, рівень витрат на оплату праці тощо), показники використання виробничих фондів (фондовіддача, оборотність оборотних коштів тощо), собівартість послуг туризму, прибуток, рентабельність, показники фінансового стану туристської фірми (платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, валютна самокупність тощо).

Окремо виділяються показники, що характеризують стан і розвиток міжнародного туризму. До них відносяться [9]:

- кількість туристів, що відвідали зарубіжні країни (визначається за кількістю перетинів державного кордону);

- кількість туроднів за зарубіжними туристами;
- сумарні грошові витрати, зроблені туристами за час закордонних поїздок.

Ефективність у загальному понятті означає отримання якогось певного ефекту, тобто дієвість результату.

Економічна ефективність – це процес господарювання, результат якого виражається певною вигодою, досягнутою за певних витрат грошових, матеріальних, інформаційних ресурсів і робочої сили.

Економічна ефективність туризму означає отримання вигаду (економічного ефекту) від:

- організації туризму в масштабах держави;
- туристського обслуговування населення регіону;
- виробничо-обслуговуючого процесу туристської фірми.

Економічна ефективність туризму є складовим елементом загальної ефективності суспільної праці і виражається певними критеріями і показниками [10].

Під критерієм слід розуміти основну вимогу до оцінки правильності рішення поставленого завдання. Необхідність критерію виникає тому, що слід чітко визначити, з яких позицій слід підходити до розрахунку ефективності виробничо-обслуговуючого процесу туризму.

Суспільне виробництво функціонує в інтересах всього суспільства, тому його ефективність слід оцінювати виходячи зі ступеня досягнення цілей суспільства.

У відповідності з теорією оптимального функціонування економіки ефективність на окремій «ділянці» повинна оцінюватися з позицій загального ефекту, тобто приватні критерії ефективності повинні відповідати глобальному критерію, «витікати» з нього.

Загальний критерій ефективності суспільного виробництва полягає у досягненні в інтересах суспільства найбільших результатів при найменших витратах засобів і робочої сили. Проблеми ефективності туризму доцільно розглядати за допомогою системного підходу. Системний підхід припускає встановлення різних критеріїв і показників для різних рівнів управління та певну ієрархію цілей і відповідних ним критеріїв ефективності.

Організаційна структура управління туризмом складається з низки ланок:

- системи як диверсифікованого міжгалузевого комплексу соціально-побутової інфраструктури;
- галузі як самостійного господарського ланки в масштабах регіону;
- туристського господарюючого суб'єкта (туристської фірми).

Тому проблему визначення народногосподарського критерію ефективності туризму слід розглядати у трьох аспектах: на рівні суспільства (народного господарства в цілому), галузі, окремої туристської фірми.

Щоб сформулювати весь комплекс системи критеріїв ефективності туризму, необхідно показати, як загальна мета діяльності системи на рівні суспільства розпадається на приватні цілі діяльності окремих підсистем. Для цього використовуємо прийом, що має назву «дерево цілей і критеріїв», де кожний мети відповідає певний критерій, що виражає ту міру, за допомогою якої можна судити про успішність досягнення мети [11].

Позитивний вплив туризму на економіку держави відбувається лише у тому випадку, коли туризм

у країні розвивається всебічно, тобто не перетворює економіку країни в економіку послуг. Іншими словами, економічна ефективність туризму припускає, що туризм у країні повинен розвиватися паралельно з іншими галузями народногосподарського комплексу.

Туризм безпосередньо бере участь у створенні національного доходу країни. Частка туризму у національному доході становить: у Німеччині – 4,6%, у Швейцарії – 10%. Сукупний внесок туризму в економіку країни включає як прямий, так і непрямий внесок.

Прямий вплив туризму на економіку країни (регіону) – це результат витрат туриста на покупку послуг і товарів туризму. Гроші, витрачені туристами у місці перебування, створюють дохід, який призводить до ланцюгової реакції: витрати – доходи – витрати – доходи тощо.

Цей процес означає непрямий вплив туризму на економіку країни (регіону). Туризм генерує вторинний попит на товари і послуги. Непрямий внесок туризму в економіку країни проявляється в ефекті повторення витрат туристів на покупку послуг і товарів у певний час і в певному місці. Цей ефект називається «ефект мультиплікації» або «мультиплікатор».

Мультиплікатор – це співвідношення відхилення від рівноважного чистого національного продукту (валового національного продукту за вирахуванням відрахувань на споживання капіталу) і вихідної зміни у витратах на інвестиції, що викликала дану зміну реального чистого національного продукту. Експорт туризму з країни означає активний туризм для економіки цієї країни, а імпорт туризму – пасивний туризм. Відношення між вартістю туристського продукту, реалізованого іноземним туристам у приймаючій країні, і вартістю туристського продукту, реалізованого громадянами даної країни за кордоном, є туристський баланс даної країни.

Особливістю туризму є те, що туристський продукт, вироблений на експорт, не вивозиться з країни, а реалізується у цій країні. Споживач туристського продукту сам долає відстань, що відокремлює його від туристського продукту, який його цікавить.

Економічний ефект від розвитку туризму в регіоні проявляється насамперед у створенні додаткових робочих місць у туристській індустрії, підвищенні зайнятості населення, а також у стимулюванні розвитку слабких в економічному відношенні регіонів.

Якість робочих місць у туристській індустрії має свої особливості, до яких відносяться:

- сезонний характер зайнятості у туристському обслуговуванні населення;
- значна питома вага працівників, зайнятих неповний робочий день;
- велика питома вага низько кваліфікованої фізичної праці;
- обмежені можливості автоматизації і комп'ютеризації робочих місць у туристській індустрії (особливо в готельному і ресторанному господарстві).

Розвиток туристської індустрії в регіоні і підвищення якості туристського обслуговування є додатковим джерелом формування дохідної частини місцевого бюджету. Створення підприємств туристської індустрії у віддалених малонаселених і індустріально слабкорозвинених регіонах становлять інтерес для туристів (з-за гарного ландшафту, багатих мисливських угідь, місць, зручних для занять спортом, тощо), це сприяє розвитку таких регіонів.

В якості ознаки, що дозволяє класифікувати подорожі по видах туризму, можна використовувати мотиваційні чинники. При такій класифікації слід

виходити з основного мотиву – людина бажає подорожувати. Хоча мотиви не завжди визначаються однозначно, все ж можна виділити шість видів туризму в системі його управління.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Туристським підприємством є самостійно господарюючий суб'єкт, який організовує свою діяльність у сфері туризму з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку.

Найбільшу загрозу для туристичних підприємств представляють економічні фактори. Саме на подолання погрози з боку економічних факторів підприємству варто спрямувати свої сильні сторони. Технологічні, політичні і соціальні фактори дають підприємству помірні можливості, які воно в силах реалізувати, якщо правильно спрямувати на це свої сильні сторони, а також якщо зуміє використовувати ці можливості для посилення своїх слабких сторін.

Найбільшою мірою сприятливий вплив на організацію надають покупці і постачальники (партнери), з боку яких на сьогоднішній день немає яких-небудь істотних загроз. Те ж можна сказати і про політичні, соціальні і технологічні фактори зовнішнього середовища. Таким чином, саме даними можливостями, і перш за все з боку покупців і постачальників, підприємство має скористатися для подолання своїх слабких сторін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балашова Р.І. Розвиток методів оцінки ефективності діяльності туристичних підприємств [Електронний ресурс] / Р.І. Балашова. – Режим доступу : <http://www.stationline.org.ua/index.php/ekonom/39/3543-rozvitok-metodiv-ocinki-efektivnosti-diyalnosti-turistichnix-pidpriyemstv.html>.
2. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М. : Статистика, 1980. – 346 с.
3. Виноградова О.В. Оцінка ефективності інвестування в малий бізнес / О.В. Виноградова, І.М. Фабрая // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. – Вип. 47. – С. 129-142.
4. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності : підр. / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – К. : ЦУЛ, 2007. – 662 с.
5. Голубева Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубева, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 66-71.
6. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
7. Виссема Х. Стратегічний менеджмент та підприємництво. – М. : Инфра-М, 2002. – 347 с.
8. Волков Ю.Ф. Введення в готельний та туристичний бізнес. – Ростов-на-Дону, 2004. – 352 с.
9. Гуляев В. Організація туристичної діяльності : навч. посібник. – М. : Нолидж, 2005. – 312 с.
10. Гранкін І.В. Договір на реалізацію туристичних послуг // Громадянин і право. – 2001. – № 5.
11. Давидова Л.А., Фальцман В.К. Економіка та управління підприємством. – М. : Фінанси і статистика, 2003. – 510 с.

УДК 330.322:338

Феєр О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті сформовано принципову схему використання інвестицій на підприємстві. Визначено ряд головних укрупнених та узагальнених за змістом заходів економічного, соціального та інноваційного спрямування інвестиційної цільової програми. Приведено результати експертного оцінювання заходів програми за важливістю та напрямом їх впливу на результативні ендогенні чинники діяльності підприємства.

Ключові слова: інвестиції, програмно-цільове управління, програмно-цільовий метод планування, інвестиційна цільова програма, ефективність використання інвестицій.

Феєр О.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье сформирована принципиальная схема использования инвестиций на предприятии. Определен ряд главных укрупненных и обобщенных по содержанию мер экономического, социального и инновационного направления инвестиционной целевой программы. Приведены результаты экспертного оценивания мероприятий программы по важности и направлениям их влияния на результативные эндогенные факторы деятельности предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, программно-целевое управление, программно-целевой метод планирования, инвестиционная целевая программа, эффективность использования инвестиций.

Feyer O.V. IMPROVEMENT USING TOOLS INVESTMENT ENTERPRISES

The article generated schematic diagram of the use of investment in the company. Determined number of major aggregated and summarized the content of economic, social and innovation oriented investment target application. The results of expert evaluation of program activities and focus on the importance of their impact on the effective endogenous factors of the company.

Keywords: investments, program management, program planning method, the investment target program, efficiency investments.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання ставлять нові вимоги перед керівництвом підприємств і вимагають пошуку ефективних підходів до вирішення накопичених проблем (зменшення доходів через зниження попиту на продукцію, зростання цін на енергоресурси, зношення більшої

частини основних фондів тощо) шляхом залучення та використання інвестицій підприємствами. Високу результативність від залучених інвестицій може досягнути лише тоді, коли вони спрямовуються у пріоритетні напрями діяльності підприємства, для реалізації поточних і стратегічних програм шляхом

застосування ефективних механізмів управління, насамперед такого, як програмно-цільове управління. За таких умов стає актуальним дослідження використання цього специфічного виду управління для вирішення комплексних проблем на рівні окремого підприємства

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідженнями даної проблеми зробили вчені-економісти Б.Данилишин, М. Дорогунцов, А. Гальчинський, В. Геєць, Д. Стеченко та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць та значні досягнення в теорії і практиці управління інвестиційною діяльністю, які зробили вищеперелічені вчені, недостатньо дослідженими питаннями є визначення місця і ролі інвестицій у прискоренні відтворювальних процесів на підприємствах, оцінювання ефективності їх використання шляхом впровадження більш досконалого інструментарію управління інвестиційними ресурсами на підприємствах шляхом впровадження програмно-цільового методу планування.

Постановка завдання. Метою нашої статті є дослідження впливу економічного, соціального та інноваційного ефекту інвестиційної цільової програми на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням використання інвестицій на підприємствах шляхом реалізації цільової програми є раціональне залучення та освоєння інвестиційних ресурсів, що дозволить досягти значних економічних, соціальних та інноваційних результатів в їх діяльності.

Реалізація заходів, передбачених інвестиційною цільовою програмою, за оцінками експертів, відповідним чином позначається на ключових ендогенних чинниках діяльності машинобудівного підприємства, а саме: зростанні доходу, оновленні основних фондів, збільшенні чисельності працівників (рис. 1).



Рис. 1. Принципова схема використання інвестицій на підприємстві (розробка автора)

Вирішення проблемного завдання можна досягти шляхом реалізації сукупностей системних заходів. На нашу думку, до найбільш дійових заходів економічного напрямку слід віднести: інтенсивне використання основних фондів; підвищення якості виготовлюваної продукції; максимальне використання наявних виробничих потужностей машинобудівних підприємств; впровадження ефективної системи управління фінансовими ресурсами; удосконалення системи управління персоналом; раціональне використання сировини та матеріалів; підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів; впро-

вадження перспективних інформаційних технологій управління; підвищення продуктивності праці; застосування сучасних маркетингових заходів, спрямованих на просування власної продукції.

Необхідно зауважити, що кожен із цих заходів застосовує на ґрунтовний розгляд. Інтенсивне використання основних фондів підприємств ґрунтується на основі досягнень науково-технічного прогресу і передбачає використання більш ефективних машин, устаткування, технологічних процесів, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів. Як наслідок, можливим є збільшення обсягу виробництва продукції, зниження собівартості виробів за рахунок скорочення амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу і прибутковість. Цього можна домогтися шляхом оновлення основних фондів підприємства.

Підвищення якості виготовлюваної продукції обумовлене розвитком науки і техніки, впровадженням інновацій, зростанням ефективності виробництва. Але на більшості підприємств немає чіткого сформованої системи управління якістю. Ось чому важливим питанням, яке стоїть перед українськими підприємствами, є виготовлення продукції, яка відповідає високим стандартам якості. Якість продукції має вирішальний вплив на величину доходу і є основною умовою виживання підприємств. Підвищення якості продукції обумовлює необхідність підвищення рівня кваліфікації працівників, які використовують найсучасніші технічні засоби. Негативним є можливість зменшення чисельності працюючих.

Максимальне використання наявних виробничих потужностей підприємства дає змогу значно збільшити обсяг випуску продукції, підвищити завантаження наявного обладнання та виробничих площ. Однак треба зауважити, що потенційні можливості наявних потужностей не завжди можуть бути успішно використані: гальмом на цьому шляху є наявність значної кількості застарілого устаткування (на багатьох підприємствах основні фонди зношені на 60%).

Впровадження ефективної системи управління фінансовими ресурсами забезпечує адаптацію підприємств в ринковому середовищі, стабілізує фінансовий стан підприємства, визначає кінцеві результати діяльності підприємства. Ефект від впровадження цього заходу може проявлятися у збільшенні доходу.

Удосконалення системи управління персоналом позначається на всій діяльності підприємства. Працівники є активними учасниками як управління, так і виробничого процесу і саме вони визначають, як буде розвиватися підприємство.

Раціональне використання сировини та матеріалів сприятиме підвищенню ефективності виробництва шляхом мінімізації витрат і, як наслідок, зростанню доходу.

Підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів пов'язане з тим, що багато підприємств залежать від імпортованих енергоресурсів. Саме тому необхідно виявляти резерви енергоресурсів, знижувати їх витрати шляхом впровадження новітніх енергоефективних технологій та обладнання, які відповідали б потребам та вимогам сьогодення. Такі заходи дають змогу значно знизити виробничі витрати і збільшити дохід підприємства.

Впровадження та використання перспективних інформаційних технологій управління забезпечить розвиток інформаційного середовища підприємства, оптимізацію використання його ресурсів на основі ефективного використання інформаційних систем, сприятиме збільшенню доходів підприємства.

Удосконалення системи управління на конкретному підприємстві сприяє зростанню продуктивності праці його персоналу. Продуктивність праці є показником результативності праці та ефективності виробництва, який залежить від низки чинників, має визначальне значення у розвитку і функціонуванні кожного підприємства. Резервами зростання продуктивності праці є невикористані можливості економії витрат праці, які виникають внаслідок дій тих чи інших чинників, серед яких: застосування нової техніки, удосконалення системи машин, впровадження комплексної механізації, інженерних комунікацій, необхідних для виконання виробничих процесів, а також передових технологій та методів наукового організування праці.

Підвищення продуктивності праці персоналу залежить і від соціально-економічних показників, які пов'язані із кваліфікацією та освітою виконавців, рівнем відносин власності на підприємстві, умовами праці, застосуванням оптимальних режимів праці і відпочинку, психологічним кліматом у колективі, його згуртованістю і внутрішньокорпоративними стосунками, поліпшенням умов праці, підвищенням творчої активності працівників.

Застосування сучасних маркетингових заходів, спрямованих на просування власної продукції, дають можливість сформувати таку стратегію виробництва і реалізації продукції, яка забезпечить найбільшу віддачу від здійснюваних заходів, тобто збільшить доходи підприємства. У таблиці 1 концентровано зведені основні заходи, спрямовані на досягнення економічного ефекту від впровадження інвестиційної цільової програми.

Здійснення інвестиційної діяльності пов'язане з вирішенням важливих соціальних проблем. Звідси можна говорити про важливість соціальної складової інвестиційної діяльності. До соціальних заходів цільової інвестиційної програми можна віднести: збільшення кількості робочих місць; задоволення потреб персоналу; підвищення доходів працівників підприємства; залучення працівників до участі у прибутках; запровадження принципів парситипативного управління; створення безпечних умов праці; покращення умов праці та відпочинку; формування сучасної корпоративної культури.

Збільшення кількості робочих місць є результатом залучення інвестицій. Інвестиційні ресурси

сприяють збільшенню обсягів виробництва підприємствами, відповідно доходу, а це у свою чергу вимагає зростання кількості працівників, що у свою чергу сприяє вирішенню соціальних потреб зайнятих і їх родин. Динаміка інвестиційних процесів відображається у показниках руху робочих місць, які є матеріальною основою формування попиту на працю.

Задоволення потреб персоналу може відбуватися у трьох напрямках, а саме задоволення матеріальних потреб (потреби в їжі, одягу, житлі), духовних (отримання освіти, культурний розвиток), соціальних (пов'язані з поведінкою людини). Даний захід сильно впливає на такий показник, як людська праця, а помірно на дохід.

Підвищення доходів працівників підприємства є цілком реальним результатом від вкладених інвестиційних ресурсів у діяльність підприємств. Вони стабільно отримують заробітну плату, яка є основним джерелом відтворення їх фізичних можливостей і задоволення духовних потреб. Вони можуть брати участь у прибутках підприємств, що обумовлює наявність зв'язку з їх доходом. Залучення працівників до участі у прибутках підприємства спрямоване на довгострокове стимулювання працівників і є методом їх колективної мотивації. У результаті персонал зацікавлений у зростанні доходу та підвищенні продуктивності праці.

Запровадження принципів парситипативного управління передбачає залучення працівників до управління підприємством: прийняття рішень; постановка цілей діяльності підприємств; вирішення інших проблем. Це у свою чергу сприяє підвищенню продуктивності праці та, як наслідок, зростанню доходу.

Створення безпечних умов праці передбачає формування комплексу заходів, які стосуються організування праці, кількості та якості обладнання, порядку та способів його використання, стану робочих приміщень та навколишнього середовища. Згадані заходи прямо впливають на організацію праці персоналу і її продуктивність.

Покращення умов праці та відпочинку працівників сприятиме покращенню виробничих, санітарно-гігієнічних, психофізіологічних, естетичних і соціальних факторів конкретної праці, які впливають на здоров'я і працездатність людини.

Таблиця 1
Результати експертного оцінювання економічної ефективності використання інвестицій на промислових підприємствах Закарпатської області

№ п/п	Основні економічні заходи цільової інвестиційної програми	Напрямок впливу заходів програми		
		Дохід	Основні фонди	Персонал
1	Інтенсивне використання основних фондів	++	+++	+
2	Підвищення якості продукції, яка виготовляється	+++	++	++
3	Максимальне використання наявних виробничих потужностей підприємства	+++	++	+
4	Впровадження ефективної системи управління фінансовими ресурсами	+++	+	+
5	Удосконалення системи управління персоналом	++	+	+++
6	Рациональне використання сировини та матеріалів	+++	+	+
7	Підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів	+++	+	+
8	Впровадження перспективних інформаційних технологій управління	+++	+	+
9	Підвищення продуктивності праці	+++	+	+
10	Застосування сучасних маркетингових заходів, спрямованих на просування власної продукції	+++	+	+

Примітка: «+» – слабкий прямий вплив, «++» – помірний прямий вплив, «+++» – сильний прямий вплив

Джерело: власна розробка автора

Впровадження засад сучасної корпоративної культури на українських підприємствах перебуває в зародковому стані, і інколи не вистачає злагоджених соціальних зв'язків, згуртованості, що притаманно системі досконалого корпоративного управління. Сучасні підприємства все більш підтримують ринковий тип організаційної культури, відходячи від ієрархічної (бюрократичної) організаційної культури. Успіх визначається термінами проникнення на ринок та збільшенням ринкової частки, а не плавними календарними графіками та показниками плавного ходу рентабельного виконання операцій. На багатьох підприємствах можна відзначити високий ступінь приваблення працівників до постановки цілей, вибору засобів досягнення цілей, що характеризує підприємницький тип культури. Дуже характерним стало відстоювання працівниками своїх інтересів, орієнтація тільки на себе. Менеджери прагнуть лідерства, ставлять на перше місце свою самостійність. З одного боку, це дає поштовх швидше розвиватися всім працівникам, а керівники, відповідно, знаходяться постійно в курсі останніх подій та методів, намагаються їх реалізувати на практиці, дотримуються сучасних поглядів щодо стимулювання ініціативи працівників. У таблиці 2 концентровано зведені основні заходи, спрямовані на досягнення соціального ефекту від впровадження інвестиційної цільової програми.

До інноваційних заходів віднесено: збільшення частки інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва; розробка нових методів організування виробництва; реструктуризація виробничих процесів; підвищення ступеня автоматизації виробництва; перехід на новий організаційний рівень виробництва; підвищення конкуренції товарів; наукове організування праці працівників; впровадження маркетингових інновацій; введення методів логістики у ланцюжки збуту; удосконалення методів управління персоналом; запровадження методів реінжинірингу.

Збільшення частки інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва є основною умовою конкурентоспроможності окремих підприємств і сприяє збільшенню доходу.

Розробка нових методів організування виробництва у сучасних умовах господарювання може сприяти здійсненню автоматизації основних технологічних процесів. Тобто даний захід сильно впливає на основні фонди підприємства. Застосування програмно-цільових методів організування підготовки виробництва дозволяє забезпечити взаємоузгодження робіт, оптимізувати план з наявними ресурсами, ефективно управляти комплексом робіт зі створення конкретно-

го виду продукції, зосередити зусилля колективу на вирішенні найбільш важливих завдань науково-технічного прогресу.

Підвищення рівня автоматизації виробництва підприємств є важливим напрямом їх інноваційної діяльності, який забезпечує звільнення працівників від участі у виробничих процесах. Мета автоматизації виробництва полягає в наступних завданнях: підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції, оптимізації процесів управління, покращення умов праці працівників. Автоматизація виробництва позначається на зростанні величини основних фондів та доході підприємства.

Реструктуризація виробничих процесів сприяє інтенсивному підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Наслідком реструктуризації може бути модернізація технічних засобів і технологічних процесів. Реструктуризація безпосередньо пов'язана із забезпеченням підприємств висококваліфікованими кадрами. Результатами реструктуризації можуть бути: збільшення обсягів виробництва, використання нового у виробничих процесах обладнання, створення нових робочих місць. У результаті досягається соціально-економічний ефект, який нерозривно пов'язаний з інноваційним ефектом від впровадження інвестиційної цільової програми.

Перехід на новий організаційний рівень виробництва може полягати у розробці більш досконалої організаційної структури управління підприємством, яка буде якнайкраще відображати існуючі взаємозв'язки і вплине на реалізацію стратегії підприємства і працівників.

Підвищення конкурентоспроможності виробів здатне забезпечити економічне зростання, зайнятість, розвиток науки і техніки. Виготовляючи конкурентоспроможну продукцію, підприємства машинобудування створюють важливі передумови для зростання своїх доходів.

Наукове організування праці працівників на підприємствах передбачає використання досягнень науки і передового досвіду, забезпечує найефективніше використання матеріальних і трудових ресурсів, безперервне підвищення продуктивності праці, сприяє збереженню здоров'я людини.

Впровадження маркетингових інновацій полягає у поєднанні маркетингової та інноваційної діяльності, що знаходить вираження у впровадженні нового методу продажу, включаючи значні зміни у дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок та визначенні продажної ціни. Вони націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для

Таблиця 2
Результати експертного оцінювання соціальної ефективності використання інвестицій на промислових підприємствах Закарпатської області

№ п/п	Основні соціальні заходи цільової інвестиційної програми	Напрямок впливу заходів програми		
		Дохід	Основні фонди	Персонал
1	Збільшення кількості робочих місць	+++	+	++
2	Задоволення потреб персоналу	++	+	+++
3	Підвищення доходів працівників підприємства	+	+	+++
4	Залучення працівників до участі в прибутках	+++	+	+++
5	Запровадження принципів парситипативного управління	+++	+	++
6	Створення безпечних умов праці	++	+	+++
7	Покращення умов праці та відпочинку	++	+	+++
8	Впровадження засад сучасної корпоративної культури	+++	+	+++

Примітка: «+» – слабкий прямий вплив, «++» – помірний прямий вплив, «+++» – сильний прямий вплив

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 3

**Результати експертного оцінювання впливу інноваційних заходів програми
на ефективність використання інвестицій на промислових підприємствах Закарпатської області**

№ п/п	Основні інноваційні заходи цільової інвестиційної програми	Напрямок впливу заходів програми		
		Дохід	Основні фонди	Персонал
1	Збільшення частки інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва	+++	+	+
2	Розробка нових методів організування виробництва	+	+++	++
3	Підвищення рівня автоматизації виробництва	+++	+++	+
4	Реструктуризація виробничих процесів	+++	+++	+++
5	Перехід на новий організаційний рівень виробництва	++	+	+++
6	Підвищення конкурентноздатності товарів	+++	++	++
7	Наукове організування праці працівників	+	++	+++
8	Впровадження маркетингових інновацій	+++	+	+
9	Введення методів логістики у ланцюгу збуту	+++	+	+
10	Удосконалення методів управління персоналом	++	+	+++
11	Реінжиніринг бізнес-процесів	+++	+	+

Примітка: «+» – слабкий прямий вплив, «+ +» – помірний прямий вплив, «+ + +» – сильний прямий вплив

Джерело: власна розробка автора

продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу і, відповідно, доходу.

Введення методів логістики у ланцюги збуту пов'язане з системою відносин і заходів, які визначають діяльність підприємства з реалізації продукції та здійснюють збут продукції, товарообмін, контроль та регулювання цих процесів шляхом використання ринкової інфраструктури з метою задоволення потреб клієнтів та отримання доходів. Ланцюжок збуту об'єднує постачальника, виробника, посередника та споживача.

Удосконалення методів управління персоналом полягає у соціальній спрямованості економічної політики підприємства, де людина позиціонується як чинник активізації економічного зростання.

Реінжиніринг бізнес-процесів є важливим інструментарієм позитивної реакції на зовнішні виклики. Він може сприяти перебудові бізнес-процесів підприємств і налагодженню випуску продукції з інноваційним наповненням, яка б користувалася підвищеним попитом та була конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках. Реінжиніринг здійснюється з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, яка проявляється у зниженні витрат та зростанню рівня конкурентоспроможності та прибутковості. У таблиці 3 концентровано зведені основні заходи, спрямовані на досягнення інноваційного ефекту від впровадження інвестиційної цільової програми.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі проведеного дослідження показано, що на основі отриманих результатів експертного оцінювання окремих

заходів можна ефективно формувати та уточнювати структуру інвестиційних цільових програм з урахуванням особливостей та перспектив розвитку кожного підприємства. Це дозволить для кожного підприємства обрати найбільш оптимальні варіанти розвитку з метою підвищення ефективності кінцевих економічних, соціальних та інноваційних результатів від його інвестиційної діяльності. Пропонуємо подальші напрями вдосконалення інвестиційної діяльності узгоджувати з можливостями, потенціалом окремого підприємства. Заходи інвестиційної цільової програми будуть мати найбільш ефективне застосування лише у випадку найбільш конкретизованого підходу. Тобто дана програма має базуватися на діяльності кожного окремого підприємства з урахуванням специфіки та всіх особливостей його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Феєр О.В. Інструментарій ефективного використання інвестицій на промислових підприємствах / Й.М. Петрович, О.В. Феєр // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2010. – № 684. – С. 26-29.
2. Феєр О.В. Методичний підхід щодо обґрунтування оптимізованого розподілу інвестиційних коштів підприємством / О.В. Феєр // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2012. – № 748. – С. 271-275.
3. Феєр О.В. Програмно-цільовий метод планування як інструмент ефективного управління підприємством / О.В. Феєр // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Серія Економіка. – Вип. 2(39). Ч. 1. – Ужгород, 2013. – С. 290-293.

УДК 338

Шишмарьова Л.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Шишмарьова К.В.***аспірант кафедри менеджменту і бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена розгляду сутності стратегічного планування у системі стратегічного управління підприємством. Узагальнено поняття стратегічного планування, сформульовані різними авторами. На їх основі запропоновано більш повне визначення поняття стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне управління, система стратегічного управління, стратегічне планування, довгострокове планування, стратегія.

Шишмарева Л.О., Шишмарева К.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена рассмотрению сущности стратегического планирования в системе стратегического управления предприятием. Обобщены понятия стратегического планирования, сформулированные разными авторами. На их основе предложено более полное определение понятия стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое управление, система стратегического управления, стратегическое планирование, долгосрочное планирование, стратегия.

Shyshmarova L.A., Shyshmarova K.V. STRATEGIC PLANNING IN THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

The article considers the essence of strategic planning in the strategic management system of an enterprise. The basic concepts of strategic planning formulated by different authors are summarized. On their basis are proposed more comprehensive definition of strategic planning.

Keywords: strategic management, strategic management system, strategic planning, long-term planning, strategy.

Постановка проблеми. Зважаючи на сучасний стан економіки та наслідки світової фінансової кризи, постає питання необхідності кардинальних змін у системі управління, в тому числі у плануванні діяльності підприємства. Будь-яке підприємство існує завдяки управлінню, тому що саме воно забезпечує не тільки його цілісне функціонування і збереження, але й розвиток.

Проблеми стратегічного планування розвитком підприємств займають все більше місця в теоретичних дослідженнях і практичній діяльності менеджерів, що спричинено тим, що стан багатьох підприємств характеризується підвищенням складності і невизначеності. Це підтверджує необхідність втілення у практику ідей і технологій стратегічного планування та актуалізує застосування засад стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем використання стратегічного планування на підприємствах присвячують наукові праці такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як М.М. Алексєєва, І. Ансофф, М. Альберт, В.О. Василенко, Л.Є. Довгань, П. Друкер, М. Мескон, Г. Мінцберг, В.Д. Немцов, С.В. Оборська, О.О. Орлов, С.Ф. Покропивний, В.С. Пономаренко, М. Портер, А.Г. Поршнев, Ф. Хедоурі, З.Є. Шершньова, О.М. Ястремська та інші. При цьому, на думку автора, не всі аспекти стратегічного планування розглянуто досить повно, тому потребують уточнення і подальшого розвитку.

Метою статті є розкриття сутності стратегічного планування у системі стратегічного управління, узагальнення визначень поняття «стратегічне плану-

вання», сформульованих різними авторами та на їх основі запропоновано більш повне визначення стратегічного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестабільного зовнішнього середовища необхідно використовувати більш потужний інструмент, який би мав змогу не тільки перевести підприємство на новий ефективніший рівень управління, але й враховувати основні цілі, які стоять перед ним. Одним із таких інструментів є стратегічне планування, за допомогою якого організація швидше реагує на зміни зовнішнього середовища.

Стратегічне планування – відносно молодий вид діяльності підприємства. Його предтечею було довгострокове планування, яке бізнес став застосовувати у 50-х роках. Вже довгострокове планування виявилось великим кроком вперед, воно дало можливість підприємству розширити горизонт свого погляду на майбутнє, пов'язати поточну діяльність з більш масштабними завданнями. Наприкінці 60-х років на зміну довгострокового планування приходять стратегічне планування. У стратегічному плануванні, в порівнянні з довгостроковим, простір діяльності підприємства стає більш об'ємним, воно включає в себе аналіз внутрішніх можливостей фірми, зовнішніх конкурентних сил і споживачів, інших факторів що побічно впливають на стратегію підприємства (політичних, міжнародних, культурних, соціальних, економічних, технологічних тощо), та пошук шляхів найкращого використання внутрішніх можливостей з урахуванням зовнішніх обмежень. Крім того, довгострокові цілі підприємства у стратегічному плану-

ванні припиняють бути простим відображенням умов поточної діяльності, а виявляються результатом аналізу змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. У процесі розвитку стратегічного планування створена велика кількість методів і моделей стратегічного аналізу, формальних способів вирішення завдань [1].

Перехід від стратегічного планування до стратегічного управління датується 1973 р., коли у США (м. Нешвілл) пройшла перша міжнародна конференція зі стратегічного менеджменту. Стратегічне планування дуже формальне і сильно залежить від позиції підприємства на ринку, динаміки його розвитку і потенціалу, використовуваних технологій і вироблених продуктів, поведінки конкурентів, стану економіки тощо. Тому перераховані реалії найчастіше не дозволяють підприємству вирватися за рамки вже заданих обмежень (параметрів, зобов'язань, залежностей від зовнішнього середовища, тенденцій). А на практиці більшість бізнес-ситуацій, з якими стикається підприємство, вимагають реалізації не запланованих дій. Тому успішні стратегії – це завжди вдале стратегічне бачення менеджерів, тобто результат їхнього стратегічного мислення, але ніяк не стратегічне планування. Цю відмінність між стратегічним плануванням та стратегічним управлінням описано у роботі С.А. Попова: «Коли компанії зрозуміли різницю між плануванням і стратегічним мисленням, вони змогли повернутися до того, чим насправді має бути процес створення стратегії: спочатку – вловити будь-яку «стратегічність», що менеджер одержує з усіх його джерел (включаючи знання й інтуїцію зі свого індивідуального досвіду і практики інших фахівців організації, точні дані різних маркетингових досліджень тощо); а потім синтезувати «піймані» стратегічні моменти в цілісне бачення головного напрямку, за яким повинен розвиватися бізнес».

Отже, стратегічне планування не може і не повинне підмінювати собою стратегічне мислення, стратегічне бачення й у цілому систему стратегічного

управління. Стратегічне планування є складовою частиною процесу розробки стратегії і, відповідно, невід'ємним елементом системи стратегічного управління [15, с. 35-36].

Для того щоб розглянути сутність стратегічного планування у системі стратегічного управління, необхідно визначити сутність понять «стратегічне управління» та «стратегічне планування».

Визначення поняття «стратегічне управління» різними авторами наведено у таблиці 1.

На основі аналізу таблиці 1 можна зробити висновки, що стратегічне управління визначається як постановка цілей і завдань [3], набір рішень і дій [7], процес [6; 12; 13; 21; 22].

Аналіз наведених визначень дозволяє зробити висновки, що, незважаючи на деякі відмінності в них, більшість авторів розглядає стратегічне управління як процес розробки і реалізації стратегії підприємства. Узагальнюючи викладене вище, можна констатувати, що стратегічне управління являє процес, що визначає послідовність дій підприємства з розробки та реалізації стратегії. Воно включає постановку цілей, вироблення стратегій, визначення необхідних ресурсів і підтримку взаємин із зовнішнім середовищем, які дозволяють підприємству домагатися вирішення поставлених завдань.

Практика бізнесу показує, що успішну стратегію не можна скопіювати і єдиної стратегії для всіх підприємств не існує. Тому ефективне стратегічне управління невідмінно вимагає від менеджерів стратегічного мислення й уміння розробляти й реалізовувати стратегію [11, с. 36].

Особливість стратегічного управління полягає в тому, що у ньому дуже мало рутинних процедур і дуже багато творчості, тобто дуже велика роль мистецтва. Тому теорія стратегічного управління формується на основі узагальнення практики успішного вирішення стратегічних задач управління підприємствами і виділення окремих управлінських схем та положень, які вказують, за допомогою чого можна домогтися успішного результату [10, с. 113].

Таблиця 1

Визначення поняття «стратегічне управління» різними авторами

Автор, джерело	Визначення
І. Ансофф [3]	Стратегічне управління – це постановка цілей і завдань організації та з підтриманням низки взаємовідносин між організацією та оточенням, які дозволяють їй добиватися своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог.
О. Віханський [5]	Стратегічне управління – це таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на потреби споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, які відповідають виклику з боку оточення і дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в сукупності надає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей.
М. Володькіна [6]	Стратегічне управління – це багатоплановий поведінковий процес, спрямований на розробку і реалізацію стратегії фірми з урахуванням змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі.
Ричард Л. Дафт [7]	Стратегічне управління – це набір рішень і дій з формулювання та впровадження стратегії, призначеної забезпечити компанії найкраще конкурентне становище у зовнішньому середовищі та досягнення поставлених цілей.
М. Маркова, С. Кузнєцова [12]	Стратегічне управління – це процес прийняття і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на співставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями та погрозами зовнішнього оточення, в якому воно діє.
М. Мартиненко [13]	Стратегічне управління – це сукупність специфічних процесів прийняття управлінських рішень щодо формування мети та визначення цілей організації, вибору стратегій діяльності та виконання ресурсів у ринковому середовищі, що забезпечують реалізацію цих стратегій.
А. Поршнев, З. Румянцева, Н. Саломатін [21]	Стратегічне управління – це процес, який визначає послідовність дій організації з розробки і реалізації стратегії. Він включає постановку цілей, вироблення стратегій, визначення необхідних ресурсів і підтримання взаємовідносин із зовнішнім середовищем, які дозволяють організації добиватися вирішення поставлених завдань.
З. Шершньова, С. Оборська [22]	Стратегічне управління – це багатоплановий формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.

Як зазначалося раніше, стратегічне планування є сутнісною основою стратегічного управління. У таблиці 2 наведено визначення стратегічного планування згідно з поглядами різних авторів, які займалися вивченням даного питання.

На основі аналізу таблиці 2. можна зробити висновки, що стратегічне планування визначається як комплексне планування [1; 17], особливий вид планової роботи [4], форма вироблення і представлення економічної стратегії [9], сукупність (набір) дій і рішень [11; 14], процес [2; 8; 19; 21; 22], система стратегій [20], вид діяльності [18]. Аналіз наведених визначень дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на деякі відмінності в них, більшість авторів розглядає стратегічне планування як процес розробки (формування) стратегії підприємства.

Характеризуючи ці визначення, можна сказати, що не одне з цих визначень повністю не розкриває сутність стратегічного планування. Деякі автори дають дуже вузький та неповний зміст поняття стратегічного планування, вказуючи напрям діяльності підприємства, але не уточнюючи, у який спосіб треба ним керувати. Інші не враховують необхідність корегування дій та рішень, якщо зовнішні або внутрішні умови змінюються. Стратегічне планування не зводиться тільки до розробки економічної стратегії, воно потребує розробки комплексу стратегій, який складається з корпоративної, конкурентної, функціональної та операційної стратегій. У деяких визначеннях нічого не говориться про формулювання цілей підприємства при здійсненні та зміні планів.

Стратегічне планування полягає у розробці стратегії. У свою чергу стратегія – це напрям розвитку

організації, який відображений у всебічному комплексному плані, що призначений для здійснення її місії та досягнення її цілей [13, с. 175].

Велика робота стосовно даного поняття проведена В.Д. Немцовим та Л.Є. Довганем [16], які стверджують, що більшість західних та східних фірм використовує стратегічне планування для того, щоб зміцнити себе, вийти з безнадійних ситуацій, які сформувалися зовні та всередині організації.

Проаналізувавши погляди багатьох авторів, які займалися питаннями стратегічного планування [1; 8; 13; 14; 16; 22; 23], необхідно відзначити, що воно характеризується такими особливостями:

- 1) передбачає різноманітність видів планової діяльності підприємства: система стратегічного планування узагальнює довгострокове, середньострокове, короткострокове, поточне планування, а також маркетинговий і функціональний плани фірми;
- 2) є багатоетапним, послідовним і паралельним процесом, що охоплює безліч рішень, і перш за все такі як розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, організаційне довгострокове передбачення;
- 3) служить основою для будь-якого іншого виду планування;
- 4) передбачає перспективний напрямок розвитку підприємства;
- 5) визначає основні види діяльності;
- 6) передбачає єдину систему маркетингової, проєктної, виробничої та фінансової діяльності;
- 7) для кожного підрозділу підприємства встановлює цілі, узгоджені із загальною стратегією розвитку підприємства;

Таблиця 2

Визначення поняття «стратегічне планування» різними авторами

Автор, джерело	Визначення
Р.Л. Акофф [1]	Стратегічне планування – це довгострокове комплексне планування, орієнтоване на кінцеві результати.
М.М. Алексєєва [2]	Стратегічне планування – це процес визначення загальних напрямів діяльності підприємства.
І.М. Бойчик [4]	Стратегічне планування – це особливий вид планової роботи, яка полягає в розробці стратегічних рішень у формі прогнозів, проєктів, програм і планів.
О.І. Ковтун [9]	Стратегічне планування – це форма вироблення і представлення економічної стратегії підприємства, тобто форма визначення економічних можливостей і проблем підприємства у досягненні певних довгострокових цілей на основі певної (обраної) стратегії поведінки і розвитку.
М.Д. Лесечко, Р.М. Рудницька [11]	Стратегічне планування – це сукупність дій і рішень, зроблених керівниками, які призводять до розробки спеціальних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей.
М. Мескон [14]	Стратегічне планування – це набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей.
А.Г. Поршнєв [21]	Стратегічне планування – це процес формулювання місії і цілей організації, вибору специфічних стратегій для визначення та отримання необхідних ресурсів та їх розподілу з метою забезпечення ефективної роботи організації в майбутньому.
С.Ф. Покропивний [8]	Стратегічне планування – це процес здійснення сукупності систематизованих та узгоджених робіт з визначенням довгострокових (на певний період) цілей та напрямів діяльності підприємства.
К. Ридинг [17]	Стратегічне планування – це планування, яке полягає у визначенні вектора розвитку компанії, який підтримує як її керівництво, так і співробітники.
М.Г. Саєнко [19]	Стратегічне планування – це процес формування стратегії, визначення місії, мети і довгострокових цілей підприємства та ефективних шляхів і засобів їх досягнення на основі раціонального використання стратегічного потенціалу (ресурсів) підприємства і максимального врахування динаміки розвитку в умовах турбулентного зовнішнього середовища.
І.В. Смолін [20]	Стратегічне планування – це система стратегій підприємства, яка поєднує: корпоративну (загальну), конкурентні, функціональні, операційні та територіальні стратегії.
Е.А. Уткін [18]	Стратегічне планування – це особливий вид наукової та практичної діяльності, що полягає у розробці стратегічних рішень (у формі прогнозів, проєктів, програм, планів), які передбачають висунення таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їхнє ефективне функціонування у довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до змін зовнішніх умов.
З.Є. Шершньова, С.В. Оборська [22]	Стратегічне планування – це адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд змісту заходів щодо їхнього виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства.

8) встановлює показники діяльності для наступного контролю;

9) визначає завдання і політику підприємства;

10) передбачає альтернативні дії фірми на довгостроковий період;

11) містить системний підхід до оцінки сильних і слабких сторін діяльності підприємства;

12) є функцією напряду, а не часу, так як зосереджено на цілях підприємства, а не даному періоді часу;

13) містить сукупність глобальних ідей розвитку підприємства.

Зазвичай стратегічне планування розраховується на тривалий період, хоча на багатьох підприємствах стратегія ґрунтується на середньостроковому плануванні (що більш прийнятно для українських підприємств, що діють в умовах високої невизначеності). Разом з тим стратегічне та довгострокове планування – це не одне і те ж. Стратегія не просто зосереджена на даному періоді часу, вона включає в себе усю сукупність глобальних ідей розвитку фірми. Тому вона є функцією напряду, а не часу [23, с. 30-31].

Для розвитку фірми потрібні як довгострокові, так і середньострокові плани. Планування показників на п'ять і більше років вперед дає уявлення про те, які заходи треба прийняти зараз, щоб досягти запланованих на довгострокову перспективу показників.

Основна відмінність між довгостроковим і стратегічним плануванням полягає у трактуванні майбутнього. У системі довгострокового планування робиться припущення, що майбутнє може бути передбачене шляхом екстраполяції історично сформованих тенденцій зростання. Керівники організації зазвичай виходять з того, що в перспективі підсумки діяльності поліпшуються порівняно з минулим, і цю посылку закладають в обґрунтування плану. Типовий результат такої практики – постановка оптимістичних цілей розвитку, з якими не сходяться реальні результати. Вони можуть бути вище, але частіше істотно нижче планованих.

У системі стратегічного планування не робиться припущення, що майбутнє неодмінно має бути краще минулого і його можна вивчати методами екстраполяції. Тому в стратегічному плануванні важливе місце відводиться аналізу перспектив організації, завданням якого є з'ясування тих тенденцій, небезпек, можливостей, а також окремих надзвичайних ситуацій, які здатні змінити сформовані тенденції. Цей аналіз доповнюється аналізом позицій у конкурентній боротьбі [23, с. 32].

Для того щоб удосконалити систему управління, потрібно розробити нові підходи до процесу планування, яке являється однією із основних функцій стратегічного управління. Вдале стратегічне планування в змозі забезпечити основу для всіх управлінських рішень, функції організації, мотивації і контролю, які орієнтовані на розробку стратегічних планів.

З урахуванням узагальнення приведених визначень (табл. 2) та розгляду сутності стратегічного планування пропонується таке формулювання цього поняття: «Стратегічне планування – це адаптивний процес розробки специфічних стратегій для досягнення головної мети підприємства на основі складання системи планів в умовах постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовища».

Висновки. Стратегічне планування – це найбільш важливий елемент стратегічного управління, який є необхідним інструментом досягнення підприємством своїх цілей. Будучи ланками одного ланцюга, стра-

тегічне планування і стратегічне управління мають розходження в цілях і методах реалізації. Планування включає тільки початкові етапи стратегічного управління, такі як визначення місії, бачення, обґрунтування проблем, з якими може зіткнутися підприємство в майбутньому періоді, розробка стратегії. Але планування не включає реалізацію стратегії і оцінку результатів від цієї реалізації.

У даний час стратегічне планування зайняло своє місце серед функцій менеджменту. Багато в чому воно набуло нового змісту, збагатилося за рахунок синтезу з гуманізованим підходом. Сьогодні поряд з формальними, кількісними методами стратегічне планування використовує творчий, інтуїтивний підхід. Не будучи універсальним способом досягнення успіху в бізнесі, воно в той же час створює основу для успішної діяльності фірми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. – М.: ЮНИТИ, 1972. – 344 с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навчальний посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атака, 2004. – 480 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
6. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / М.В. Володькина. – К.: Знання-Прес, 2002. – 148 с.
7. Дафт Р.Л. Менеджмент: пер. с англ. / Р.Л. Дафт. – СПб.: Питер, 2002. – 832 с.
8. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
9. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посібник; 2-ге вид., стереотип. / О.І. Ковтун. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 388 с.
10. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою: монографія / За заг. ред. канд. екон. наук, доцента В.О. Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
11. Лесечко М.Д. Стратегічне планування: навчальний посібник / М.Д. Лесечко, Р.М. Рудницька. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2004. – 76 с.
12. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: Курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000. – 288 с.
13. Мартыненко Н.М. Основы менеджмента: учебник / Н.М. Мартыненко. – К.: Каравелла, 2003. – 496 с.
14. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
15. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
16. Немцев В.Д. Стратегический менеджмент: навч. посібн. / В.Д. Немцев, Л.Е. Довгань. – К.: ТОВ УВПК «Екс Об», 2001. – 560 с.
17. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества: пер. с англ. / К. Ридинг; под ред. И.А. Войтук. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.
18. Стратегическое планирование: учебник / под ред. Э.А. Уткина. – М.: ЭКСМОС, 1999. – 438 с.
19. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
20. Смолін І.В. Система стратегічного планування розвитку підприємства: автореф. дис. ... докт. екон. наук / Київський національний торговельно-економічний університет. – К., 2005. – 33 с.
21. Управление организацией: учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669 с.
22. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навчальний посібник / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
23. Хміль Т.М. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Т.М. Хміль, С.К. Василик, Л.О. Шишмарева. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 136 с.



УДК 338.002.2.004

Шульгіна Л.М.*доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Ситник Т.В.***студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ХОДІ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів управління ризиками під час впровадження новітніх інформаційних технологій. Розроблена загальна класифікація ризиків, що мають місце у ході впровадження новітніх інформаційних технологій, запропоновано порядок управління ризиками з урахуванням потоків інформації на кожному з його етапів та визначено шляхи вдосконалення розробленого порядку.

Ключові слова: ризики, інформаційні технології (ІТ), ризик-менеджмент, інформація, управління, дослідження, оптимізація.

Шульгіна Л.М., Ситник Т.В. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ХОДЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЕЙШИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье исследованы основные теоретические аспекты управления рисками при внедрении новейших информационных технологий. Разработана общая классификация рисков, имеющих место в ходе внедрения новейших информационных технологий, предложен порядок управления рисками с учетом потоков информации на каждом из его этапов и определены пути усовершенствования разработанного порядка.

Ключевые слова: риски, информационные технологии (ИТ), риск-менеджмент, информация, управление, исследование, оптимизация.

Shulgina L.M., Sytnyk T.V. RISK MANAGEMENT OF THE IMPLEMENTATION PROCESS OF INNOVATIVE INFORMATION TECHNOLOGIES

The researching at the article focused at basic theoretical aspects of risk management in case of implementation and applying the innovation information technologies. Also at the article developed general classification of risks that occur during the implementation of innovation information technologies, the theoretical mechanism of risk management with the flows of information at every stage and suggested ways to improve this system.

Keywords: risks, information technologies (IT), risk management, information, management, investigation, optimization.

Постановка проблеми. Актуальним засобом забезпечення ефективності підприємницької діяльності є автоматизація процесів виробництва та управління. На сьогодні впровадження новітніх інформаційних технологій (ІТ) як засобу підвищення ефективності діяльності підприємства є без перебільшення об'єктивною необхідністю. Однак цей процес супроводжується широким переліком ризиків, які мають бути враховані для забезпечення ефективності його реалізації. Таким чином, актуалізується потреба у розробленні теоретико-методичних основ урахування ризиків під час впровадження новітніх ІТ, особливо з огляду на інноваційність таких проєктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія та практика впровадження інформаційних технологій у діяльність підприємств, а також особливості управління ризиками у ході цього процесу висвітлені у працях багатьох вітчизняних і закордонних учених. Зокрема, науковець Ю. Литюга працювала над систематизацією теоретичних основ впливу ризиків на проєкт, спираючись на процес їх ідентифікації, досліджувала методи їх оцінки [1]. У публікаціях В. Вітлінського, П. Великоіваненка та інших висвітлено результати дослідження ризиків, що мають місце у ході виконання операційних та організаційних завдань, а також визначений їх вплив на економіку підприємства [2 та ін.].

Важливий внесок у дослідження ризиків, що виникають у ході впровадження ІТ у діяльність закордонних і вітчизняних підприємств, зробили:

Н. Хохлов, О. Соломенко, О. Бучок, Т. Мостенська, О. Виноградов, Н. Скопенко [3-8 та ін.].

Проте, незважаючи на значний науковий доробок щодо використання ІТ і процесу їх запровадження у діяльність сучасного підприємства, це питання досі лишається актуальним і потребує подальшого дослідження та розроблення теоретико-методичних положень, зокрема тих, що стосуються підвищення ефективності управління підприємством на основі зменшення рівня ризиків, які можуть супроводжувати впровадження інноваційних ІТ.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб визначити основні особливості управління ризиками та виділи загальну класифікацію ризиків, що мають місце у ході реалізації проєкту з впровадження новітніх ІТ, з огляду на специфіку цього процесу в умовах функціонування вітчизняних підприємств. Дослідити основні етапи процесу управління ризиками та запропонувати методи його аналізу та вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво є одним з найважливіших чинників розвитку економіки країни та передумовою її інтеграції на світовий рівень. Тому в сучасних умовах нестабільності функціонування економічних механізмів підприємству важливо максимально ефективно використовувати власні ресурси та активізувати інноваційний потенціал, враховуючи нестабільність ринку та високий рівень ймовірності виникнення ризикових ситуацій на всіх етапах життєвого циклу підприємства.

Важливою ознакою сучасних методів ведення бізнесу є тенденція до задоволення потреби у постійному використанні інформаційних технологій упродовж усього періоду роботи підприємства. Вони ж, у свою чергу, потребують значних матеріальних та інтелектуальних затрат для коректного їх використання. Незважаючи на це, вітчизняні підприємства часто ігнорують етап дослідження ризиків, з метою скорочення часу на інсталяцію, що і призводить до значних фінансових втрат через неправильно обрану програму або неврахування ефективності аспектів її функціонування для конкретного підприємства. Саме тому зростає роль дослідження порядку управління ризиками у процесі впровадження новітніх ІТ. Метою згаданого порядку є урахування усіх джерел ризику, пов'язаних з реалізацією нового проекту.

Впровадження новітніх ІТ можна розглядати принаймні з трьох аспектів, а саме як:

- інноваційний проект;
- інвестиційний проект;
- частину реінжинірингу бізнес процесів.

Загалом, процеси виникнення, мінімізації та контролю ризиків вивчає ризик-менеджмент, комплексне визначення якого подане Ю. Литюгою: «ризик-менеджмент – це управління підприємством у цілому з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінки та аналізу, а також вибору і використання методів нейтралізації їх наслідків з метою досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства». Таким чином, ризик-менеджмент спрямований на знаходження оптимального співвідношення між високим рівнем ризику, що може призвести до краху підприємства, та повною відмовою від нього, що призводить до втрати конкурентоспроможності [1].

В. Вітлінський вважає, що найбільш поширеним є визначення ризик-менеджменту як системи управління ризиком та економічними (точніше фінансовими) відносинами, які виникають у процесі управління [2].

У працях Н. Хохлова управління ризиком постає як багатоетапний процес, мета якого зменшити чи компенсувати збитки для об'єкта за умови настання несприятливих подій [3, с. 16].

З огляду на це, можна дійти висновку, що управління ризиками під час впровадження ІТ має поставати як система визначених дій, з покращення ефективності реалізації інноваційного проекту (зокрема, з впровадження ІТ) та мати системний характер. З цих позицій, серед особливостей системного управління ризиками слід виділити передусім такі:

- є основою для підвищення ефективності стратегічного планування;
- сприяє більшій відкритості діяльності керівництва і поліпшує комунікації на підприємстві;
- сприяє вирівнюванню пропорційності завантаженості працівників, зайнятих у реалізації проекту;
- реалізовується співробітниками всіх рівнів підприємства.

Ступінь важливості ризик-менеджменту додатково ілюструє класифікація ризиків, яку ми розглядаємо як систематизацію безлічі ризиків на підставі певних ознак і критеріїв, що дозволяють об'єднати підмножини ризиків у певні групи. Таким чином, класифікація виконує не лише наукові завдання, а й прикладні, управлінські. З огляду на різноманітність завдань, в економічній літературі на сьогодні вже описано більше 40 різних критеріїв ризиків і більше 220 їх видів, що вказує на відсутність єди-

ного підходу до розуміння досліджуваної категорії [4, с. 26].

Саме тому постає об'єктивна необхідність у визначенні ризиків, що безпосередньо мають місце у ході впровадження новітніх ІТ сучасними підприємствами України (рис. 1):

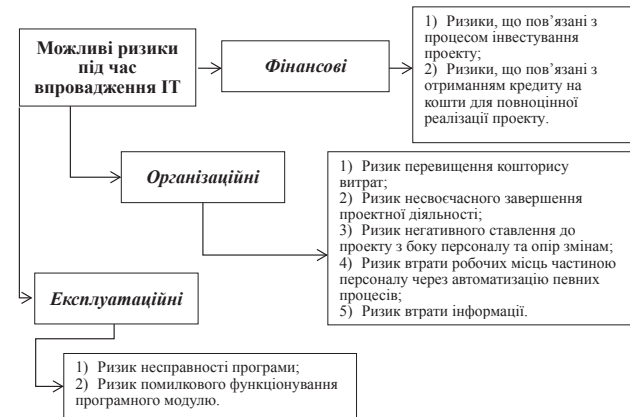


Рис. 1. Можливі ризики під час впровадження ІТ

Авторська розробка

На наш погляд, ризики, що виникають під час впровадження новітніх ІТ, доцільно розділити на три загальні модулі, а саме: фінансовий, організаційний та експлуатаційний. Представлена класифікація має загальний характер і може бути деталізована для конкретного проекту, що задовольняє ключову умову ефективного використання модульної системи визначення ризиків. Ця система має ряд переваг, а саме:

- чіткість та ясність у джерелах виникнення ризиків;
- можливість більш чіткого розподілу обов'язків між учасниками процесу управління ризиками у ході реалізації проекту з впровадження новітніх ІТ – саме завдяки модульному розподілу;
- зручність у використанні під час реалізації проектів різного масштабу.

Важливо зазначити, що вибір механізму управління ризиками значною мірою залежить від розмірів підприємства:

- великі підприємства (сюди можуть входити холдинги, промислові групи тощо) мають деталізувати кожен етап впровадження ІТ та проводити розрахунки ймовірності виникнення ризиків та можливих збитків, опираючись на відповідні методи;
- середні підприємства найбільш гнучкі щодо ризиків від впровадження ІТ, оскільки вони мають можливість попередити ризик без значної шкоди для своєї роботи, – на відміну від великих підприємств, що за сучасних умов характеризуються нестабільним внутрішнім середовищем, та малих, що часто дуже залежні від джерел фінансування;
- для малого підприємства важливого значення набуває оцінка загроз, пов'язаних із діловим середовищем (частиною зовнішнього середовища організації, яка складає її безпосереднє оточення) та інфраструктурою бізнесу (частиною ділового середовища, що забезпечує організацію необхідними для її діяльності фінансовими, трудовими та інформаційними ресурсами, а також транспортними, аудиторськими та іншими послугами) [5, с. 146].

Отже, будь-яке підприємство, незалежно від того, яка сфера і масштаби його діяльності, яку продукцію воно виробляє і які послуги надає, наражається на ризики у ході впровадження новітніх ІТ.

Управління ризиками під час впровадження новітніх ІТ має брати до уваги такі важливі етапи цього процесу:

1) Дослідження стану та динаміки господарської діяльності підприємства з акцентом на особливості використання ним ІТ та якості автоматизації окремих бізнес-процесів.

2) Аналіз потреби в ІТ, визначення головних стратегічних цілей їх впровадження та окреслення бізнес-процесів, які мають бути автоматизовані завдяки цьому впровадженню. Важливим завданням другого етапу є виявлення можливості впровадження альтернатив реалізації конкретного проекту.

3) Діагностика каналів підтримки проекту:

- фінансування;
- реалізатори;
- платформа для реалізації;
- необхідні допоміжні матеріали.

4) Визначення можливих чинників ризику з огляду на специфіку каналів реалізації проекту, що передбачає збір та обробку даних за всіма аспектами діяльності підприємства, оцінку ймовірності настання ризикових подій, визначення джерел підвищеного ризику та ступеня його можливого впливу.

5) Формування портфелю ризиків, тобто визначення найбільш імовірних та найменш імовірних. Саме на цьому етапі доцільно використовувати популярні методи оцінки ризиків, що можуть бути засновані на різних методиках, але враховують специфіку процесу впровадження новітньої ІТ на підприємстві [3, с. 75].

6) Аналіз результатів та компілювання отриманих результатів розрахунків необхідно проводити, використовуючи поєднання декількох методів з урахуванням особливостей ситуації. У разі необхідності ці методи можуть бути навіть різними за сутністю їх реалізації, наприклад: математичні методи і експертні оцінки, графіки на основі розрахунків чи використання програмних продуктів.

Головною проблемою управління ризиками під час впровадження новітніх ІТ (як це не парадоксально) є недостатній рівень відповідальності керівництва підприємства, яке часто не усвідомлює, що саме його обов'язком є затвердження та оптимізація адекватної програми дій. Наслідком зазначеної проблеми є похідні (або субпроблеми), що можуть бути пов'язані з такими проявами:

- опором змінам з боку персоналу;
- недостатнім фінансуванням як самого проекту, так і процесу управління ризиками;
- ігнорування етапу пошуку альтернативних технологій, джерел забезпечення проекту, методів розрахунку ймовірності ризику.

До чинників, які посилюють опір змінам та інші згадані вище прояви, слід віднести такі характеристики процесу впровадження новітніх ІТ:

- невизначеність;
- швидкий темп зростання ймовірності виникнення ризику та приведення до збитків;
- складність обрахунку через специфіку та унікальність окремих ризиків.

Сказане пояснює, чому сучасні тенденції ведення бізнесу потребують використання значної кількості додаткових операцій і матеріалів під час реалізації будь-якого проекту. Зокрема, управління ризиками у ході впровадження новітніх ІТ потребує проведення навчальних та ознайомчих семінарів для співробітників, ілюстрованих спеціально для них створеним графічним матеріалом. Постійне навчання персоналу допоможе підвищити ефективність ризик-менеджменту та, як наслідок, сприятиме успішній реалізації проекту.

На наш погляд, у процесі управління ризиками під час впровадження новітніх ІТ доцільно виділити шість кроків, що супроводжуються інформаційними потоками, які можуть бути вихідною чи вхідною інформацією для різних відділів підприємства (рис. 2). Така деталізація є підставою для вирішення головного завдання управління ризиками на підприємстві – оптимізації рівня ризиків з метою забезпечення ефективного функціонування та стійкого розвитку підприємства.

У свою чергу процес оптимізації рівня ризику передбачає використання різноманітних підходів, процесів, заходів з метою забезпечити максимально широкий діапазон визначення, аналізу та нейтралізації можливих ризиків діяльності підприємства [6, с. 172]. У таблиці 1 представлені основні методи виявлення ризиків під час впровадження ІТ.

Представлений перелік методів не є вичерпним і може бути доповненим, однак саме під час впровадження новітніх ІТ зазначені методи, на нашу думку, є найбільш ефективними, оскільки вони включають:

- візуалізацію ризику;
- розподіл проекту на процеси;
- деталізацію окремих процесів підприємства, що мають бути автоматизовані.



Рис. 2. Порядок управління ризиками у ході впровадження новітніх ІТ

Авторська розробка

Таблиця 1

Методи виявлення ризиків, що доцільно використовувати у ході впровадження новітніх ІТ

Метод	Особливості
Структурні діаграми	Дозволяє візуалізувати можливі ризики, з огляду на сферу їх виникнення та впливу. Також дозволяє визначити взаємозв'язок між результатом впровадження ІТ та операційною діяльністю підприємства.
Карти потоків	Зображені графічно окремі процеси в структурі ІТ та їх взаємозв'язок. Ці карти корисні для виявлення основних елементів робочого процесу, від яких залежить його надійність і стійкість роботи підприємства чи відділу. Такі елементи називають вузловими, оскільки порушення їх режиму і вихід з ладу переривають весь виробничий процес чи призводять до виникнення критичних з погляду аварійності ситуацій.
Метод «події – наслідки»	Критичний аналіз працездатності підприємства з погляду можливих несправностей чи виходу з ладу устаткування чи програмного забезпечення. Основна ідея – розчленування складних виробничих систем на окремі простіші та легші для аналізу частини.

Складено на основі: [7; 8]

Підсумовуючи теоретичне дослідження, варто зазначити, що для удосконалення системи управління ризиками, пов'язаними з упровадженням ІТ, необхідними є такі заходи:

- ідентифікація загроз, зважаючи на внутрішні та зовнішні аспекти роботи підприємства;
- застосування математичних методів і методів, що ґрунтуються на теорії імовірності (сучасна теоретична база з управління ризиками може забезпечити керівників підприємств достатньо широким переліком методів визначення ризику, їх розрахунку та поради щодо їх мінімізації);
- створення покрокової моделі, що має включати методи боротьби з ризиками у разі їх виникнення та покриття збитків;
- залучення працівників різних відділів підприємства до процесу виявлення ризику, що дасть можливість врахувати специфіку діяльності новітньої ІТ у різних відділах підприємства;
- підготовка керівників та підвищення кваліфікації персоналу, з метою зменшення помилок у роботі з ІТ.

Висновки з проведеного дослідження. В управлінні проектами з упровадження новітніх ІТ важливо вчасно звернути увагу на визначення ризику, зокрема під час оцінки доцільності впровадження певної інновації. Це дасть змогу попередити подальші ризики та незаплановані фінансові збитки. Окрім розробки теоретико-методичних положень, слід провести математичну оцінку після ідентифікації можливих ризиків, з метою визначення ступеня їх впливу на певний проект. Зважаючи на особливості такого роду проектів, для розрахунків необхідно використовувати комплекс методів.

Ризики, що виникають у ході реалізації проекту з упровадження ІТ, є досить специфічними і через це унікальними. Саме тому вітчизняним підприємствам слід працювати над оптимізацією процесу управління ризиками, який би відповідав потребам кожного окремого підприємства. Це дасть змогу врахувати всі особливості його роботи під час вибору доцільної для впровадження інформаційної технології та, як наслідок, мінімізувати збитки або забезпечити їх повне уникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Литюга Ю.В. Організація ризик-менеджменту на підприємстві / Ю.В. Литюга // IV Міжнародна науково-практична конференція «Економіка підприємства: теорія і практика», 5-та секція. КНЕУ ім. В. Гетьмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/ua/departments/Faculty_of_Economics_and_Administration/confere_nce/ec_pidpr_th_pr_4/sect5/.
- Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, П.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
- Хохлов Н. В. Управление риском : учеб. пособ. для вузов / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
- Ризик-менеджмент: теорія та практика : навч. посіб. – К. : ІВЦ "Видавництво «Політехніка»", 2004. – 200 с.
- Соломенко О.Є. Інформаційне забезпечення управління ризиковою ситуацією на малому підприємстві / Соломенко О.Є., Виноградов О.А. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С.144-149.
- Бучок А.О. Сучасне інформаційне управління ризиками на підприємстві / А.О Бучок, О.Л. Матвієнко // «Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні» / ВНАУ / Випуск № 6. – 2010. – № 6. – С. 172-174.
- Ризик-менеджмент: теорія та практика : навч. посіб. – К. : ІВЦ "Видавництво «Політехніка»", 2004. – 200 с.
- Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства/ Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету : збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2010. – № 3(7) – С. 72-78.

УДК 338.984

Юрій Е.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Буковинського державного фінансово-економічного університету

Луцьк І.Б.

аспірант кафедри економіки підприємства

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ЦІЛІ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

У статті здійснено відмежування поняття «ціль» від поняття «результат». Визначено етапи встановлення цілей. Охарактеризовано їх класифікаційні типи. Запропоновано власне тлумачення категорій «ціль» та «дерево цілей». Визначено методи встановлення і аналізу цілей організації залежно від ступеня їх формалізації.

Ключові слова: ціль, результат, класифікаційні типи, дерево цілей, аналіз.

Юрий Э.О., Луцк И.Б. ЦЕЛИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье осуществлено отграничение понятия «цель» от понятия «результат». Определены этапы установления целей. Охарактеризованы их классификационные типы. Предложено собственное толкование категорий «цель» и «дерево целей». Определены методы установления и анализа целей организации в зависимости от степени их формализации.

Ключевые слова: цель, результат, классификационные типы, дерево целей, анализ.

Yuriy E.O., Lutsyk I.B. GOALS IN THE STRATEGIC PLANNING

In the article the notion of separating «target» of the concept of «results». Defined stages of setting goals. Characterized their classification types. A proper interpretation of the categories of «purpose» and «objectives tree». Defined methods of establishing and analyzing the organization's goals, depending on their degree of formalization.

Keywords: destination, the result of classification types, tree of objectives, analysis.

Постановка проблеми. На даний час середовище діяльності багатьох підприємств характеризується підвищенням складності і невизначеності, що підтверджує необхідність втілення у практику цілей стратегічного планування. У такій ситуації фірми мають приділяти постійну увагу оцінюванню перспектив своєї діяльності.

Для того щоб діяльність підприємства була максимально ефективною, у процесі стратегічного планування повинна бути чітко визначена система цілей господарюючого суб'єкта [9, с. 456].

Враховуючи вищезазначене, ми вважаємо, що вивчення цілей у системі стратегічного планування стає надзвичайно актуальним на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці щодо місця цілей у системі стратегічного планування присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Р.М. Пушкар, Н.П. Тарнавська, Б.Д. Гаврилишин, В.Г. Герасимчук, В.Е. Коломойцев, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.

Так, на думку вітчизняних вчених Р.М. Пушкар і Н.П. Тарнавської, ціль являє собою комплекс дій, який розробляється для забезпечення місії і підпорядковується їй.

Б.Д. Гаврилишин стверджує, що стратегічні цілі у системі стратегічного планування повинні бути основою побудови критеріїв оцінки діяльності організації, виявлення проблем (різниця між бажаним і досягнутим рівнем) і прийняття відповідного управлінського рішення [1, с. 304].

В.Г. Герасимчук вважає, що стратегічна ціль повинна визначати конкретний кінцевий стан економічної системи, встановлювати напрями розвитку бізнесу і соціальної сфери, давати змогу сформувати систему пріоритетів, раціонально розподілювати обмежені ресурси, сконцентрувати зусилля у конкретній сфері.

В.Е. Коломойцев робить акцент на тому, що стратегічна ціль у системі стратегічного планування по-

винна бути сенсом існування компанії. Звичайно, він конкретизується в одному із таких варіантів: дії в інтересах однієї із зацікавлених груп (в інтересах клієнтів – добра мета або акціонерів); дії в інтересах більше ніж однієї із зацікавлених груп [12, с. 202].

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури звертають увагу на те, що стратегічна ціль повинна характеризувати конкретний кінцевий стан чи результати, яких прагне досягти група у співпраці. Формальні організації мають визначати цілі через планування [10, с. 237].

В інших наукових публікаціях щодо цілей у системі стратегічного планування зосереджено увагу загалом на тому, що ціль повинна бути кінцевим бажаним результатом підприємства, яке використовує систему стратегічного планування.

Не дивлячись на помітну зацікавленість щодо місця цілей у системі стратегічного планування вітчизняних та зарубіжних вчених, проблематиці дослідження даного питання присвячено наразі недостатньо уваги. На нашу думку, більш детального вивчення потребує відмежування поняття «ціль» від поняття «результат».

Постановка завдання. Для забезпечення ефективного процесу планування на підприємстві важливу роль відіграють власне його цілі (завдання). Саме тому чим чіткіше та реалістичніше вони сформовані, тим швидше підприємство досягне поставленого результату.

Метою даної статті є відмежування поняття «ціль» від поняття «результат», вироблення власної пропозиції тлумачення категорій «ціль» та «дерево цілей», визначення етапів встановлення цілей та їх класифікаційних типів.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах неможливо переоцінити значущість для підприємства цілей. Вони є вихідною точкою планування; цілі лежать в основі побудови організаційних структур; на цілях базується система мотивації, що діє на під-

приємстві; нарешті, цілі є точкою відліку в процесі контролю і оцінки результатів праці окремих працівників, підрозділів і підприємства в цілому.

Узагальнивши різні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до тлумачення категорії «ціль», ми вважаємо, що на сьогоднішній день вони є застарілими та не можуть чітко відобразити всю суть та глибину даного поняття. Саме тому, на нашу думку, ціль – це встановлення бажаних параметрів найприйнятнішого стану розвитку бізнесу за певний проміжок часу, на досягнення яких спрямована діяльність підприємства з урахуванням підпорядкованості місії та впливу різних чинників (мінливості зовнішнього середовища, потенціалу тощо).

Також дуже важливим є відмежування цілей підприємства від його результатів. Сформульована ціль містить у собі ряд бажаних результатів, для досягнення яких потрібно певні зусилля і організовані дії. Прагнення перейти від існуючого положення до бажаного примушує підприємство впроваджувати інновації, покращувати свої фінансові показники і ділову репутацію, що потребує зосередження усіх його можливостей [5, с. 23]. Тобто результат є складовою частиною цілі господарюючого суб'єкта. У цьому і полягає різниця між цілями та результатами підприємства.

Визначення цілей – одне із головних завдань планування. Правильно сформульовані цілі мають відповідати таким вимогам:

1. Реальність, конкретність, досяжність – це означає, що метою не може бути лише досягнення бажаного стану об'єкта, абстракція чи благозвучна банальність.

2. Вимогливість, орієнтація на високий результат, успіх (а не на процес) – це означає, що в цілях має існувати стимулюючий фактор, який спонукає виконавців, які мають наміри досягти високих результатів та успіху, докладати додаткових зусиль і використовувати весь виробничий потенціал підприємства.

3. Наукова обґрунтованість, погодженість – це означає, що в меті мають бути враховані об'єктивні закони розвитку середовища та об'єкта управління, збалансовані об'єктивні та суб'єктивні елементи

цілеутворення, а всі цілі, що лежать в основі розвитку організації, треба розглядати у взаємозв'язку та взаємодії.

4. Вимірюваність – це означає, що мета має бути подана кількісно чи іншим способом для оцінювання ступеня її досягнення, що дуже важливо під час формування планових документів, стандартів дій або робіт, нормативів тощо. Особливо важливо встановити часові характеристики цілей.

5. Однозначність для сприйняття, ясність – це означає, що, розглядаючи мету як найзагальніший варіант рішення, виконавці повинні розуміти необхідність і доцільність своєї роботи, тоді вони зможуть знаходити більш досконалі варіанти досягнення цілей.

6. Гнучкість – можливість і необхідність внесення коректив до змісту мети та структури цілей організації під впливом змін у середовищі.

7. Прийнятність – необхідність урахування звичаїв, потреб, бажань, традицій та цінностей, що склалися у суспільстві.

8. Відображення змісту діяльності – це означає, що процес цілевстановлення задає організації загалом, а також окремим її складовим (підрозділам і посадовим особам) певний зміст та порядок дій, який має сприяти досягненню цілей [6, с. 209].

Встановлення цілей у загальному вигляді передбачає проходження чотирьох обов'язкових етапів:

1. Виявлення та аналіз тенденцій, що можна спостерігати в оточенні.

2. Встановлення загальної мети організації.

3. Побудова ієрархії цілей («дерева цілей»).

4. Встановлення індивідуальних цілей та завдань як інструменту забезпечення їхнього виконання.

Будь-яка ціль містить такі елементи: показник, відповідно до якого перевіряють її виконання (рентабельність капіталу); засіб вимірювання чи масштаб для оцінки рівня цього показника (середня рентабельність для певного періоду); завдання, тобто певне значення масштабу, якого необхідно досягти (конкретне значення рентабельності, якого підприємство прагне досягти) [1, с. 883-884].

Цілі організації класифікують за певними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація цілей підприємства

№ з/п	Ознака класифікації	Вид
1.	За спрямованістю дій	зовнішні та внутрішні
2.	За напрямками діяльності на підприємстві	економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні
3.	За можливістю їх повного здійснення	«цілі створення» (якого-небудь матеріального об'єкта чи системи) та «цілі розвитку» (коли йдеться про процес)
4.	За охопленням рівнів управління	цілі всього підприємства, окремих підрозділів, груп або індивідуумів
5.	За часовими характеристиками	коротко-, середньо- та довгострокові
6.	За можливістю кількісного визначення	формалізовані, слабоструктуровані, неструктуровані
7.	За відповідною спрямованістю на види діяльності	стратегічні, тактичні, оперативні
8.	За ступенем оновлення	цілі підтримки наявного рівня, цілі поступової зміни окремих елементів системи та цілі оновлення системи в цілому (заміна системи)
9.	За впливом на окремі елементи підприємства	виробничі та управлінські; останні, у свою чергу, можна поділити на окремі цілі виконання адміністративної функції (цілі планування, організації) і цілі функціонування, уособлених у цілях окремих підсистем підприємства (маркетингові, технологічні, збутові, фінансові, постачання, кадрові тощо)
10.	За характером діяльності	цілі функціонування та цілі розвитку
11.	За пріоритетами	основні, побічні та підтримувальні
12.	За вимірюваністю	кількісні та якісні

Розроблено автором на основі джерел [4; 11]

Прокоментуємо деякі з класифікаційних груп. Ступінь кількісної визначеності цілей дає змогу обрати відповідні методи аналізу та побудови «дерева цілей», що дуже важливо для подальшої організації діяльності підприємства (табл. 2).

Концепція «дерева цілей» вперше була запропонована Ч. Черчменом і Р. Акофф в 1957 році. Вона дозволяє привести в порядок плани, побачити власні цілі для підприємства.

У тому числі дерево цілей дозволяє виявити, які можливі комбінації забезпечать найкращу віддачу. Термін «дерево» припускає використання ієрархічної структури (від старшої до молодшої), отриманої шляхом поділу загальної мети на підцілі.

На нашу думку, «дерево цілей» – це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл загальної мети на підцілі, завдання та окремі дії.

«Дерево цілей» можна визначити як основу цілеспрямування підприємства [7, с. 21].

Прийнятим буде зауважити, що метод «дерева цілей» орієнтований на отримання повної і відносно стійкої структури цілей, проблем, напрямів, тобто такої структури, яка на протязі певного періоду часу мало би змінювалася під час неминучих змін, які відбуваються у будь-якій системі, що розвивається.

Головною ідеєю щодо побудови «дерева цілей» є декомпозиція.

Декомпозиція (розподіл) – це метод розкриття структури системи, при якому за однією ознакою її поділяють на окремі складові.

Декомпозиція використовується для побудови «дерева цілей», щоб пов'язати генеральну мету зі способами її досягнення, сформульованими у вигляді завдань окремим виконавцям [8, с. 235].

Не існує універсальних методів побудови «дерева цілей». Способи його побудови залежать від характеру мети, обраного методологічного підходу, а також від того, хто розробляє «дерево цілей», від його уявлення про поставлені перед ним завдання та сприйняття їхнього взаємозв'язку.

Основне правило побудови «дерева цілей» – це «повнота редукції».

Повнота редукції – це процес зведення складного явища, процесу або системи до більш простих складових. Для реалізації цього правила використовують такі елементи системного підходу:

1. Мета вищого рівня є орієнтиром, основою для розробки (декомпозиції) цілей нижчого рівня.

2. Цілі нижчого рівня є способами досягнення мети вищого рівня і мають бути подані так, щоб їх сукупність забезпечувала досягнення початкової мети [6, с. 222].

Для організації діяльності підприємства суттєвими є часові характеристики цілей. Зазвичай вони визначаються як довгострокові та короткострокові. Довгострокові цілі – цілі, що досягаються через три-п'ять років і, відповідно, короткостроковими вважаються цілі, які досягаються упродовж одного-двох років.

Розподіл на довгострокові і короткострокові цілі має принципове значення, оскільки ці цілі істотно розрізняються за змістом. Для короткострокових цілей характерна набагато більша, ніж для довгострокових, конкретизація і деталізація у таких питаннях, як хто, що і коли повинен виконувати. Іноді, якщо для цього виникає необхідність, між довгостроковими і короткостроковими цілями встановлюються ще й проміжні цілі, які називаються середньостроковими [5, с. 325].

У планах короткострокові цілі набувають форми завдань, а це, у свою чергу, дає змогу здійснити зв'язок між потребами та можливостями розвитку, оскільки вони більш орієнтовані на використання наявного виробничого потенціалу.

Якщо підприємство орієнтується на довгострокові цілі, можна стверджувати про доцільність створення системи стратегічного планування.

Враховуючи це, можна сформувати ще два класифікаційних типи цілей: прямі та забезпечувальні (рис. 1).

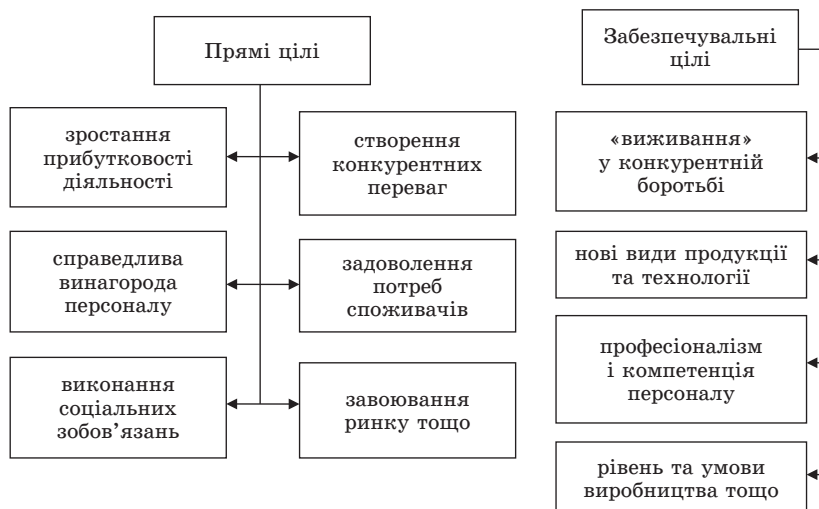


Рис. 1. Класифікація прямих та забезпечувальних цілей

Розроблено автором на основі джерел [2; 3]

Таблиця 2

Методи встановлення й аналізу цілей організації залежно від ступеня їх формалізації [6, с. 217]

Тип мети	Загальна характеристика цілей	Основний методологічний підхід	Методи аналізу та формування цілей управління
1. Добре структурована (формалізована)	Співвідношення між елементами мети можуть бути виражені у кількісній формі	Дослідження операцій	Сітьові, графічні, лінійне, нелінійне, динамічне програмування, методи теорії масового обслуговування тощо
2. Слабо структурована	Мета містить елементи як кількісного, так і якісного змісту	Системний аналіз	Математичне моделювання, методи оптимізації, теорія ігор, імітаційне моделювання, аналіз «витрати – вигоди», «затрати – ефекти» тощо
3. Неструктурована	Містить лише якісний опис найважливіших елементів, кількісні залежності виявити важко	Аналіз політики	Статистичні методи, інструментарій соціології, метод «сценаріїв», соціальні експерименти, евристичні методи

Отже, аналізуючи рисунок 1, ми можемо акцентувати увагу на тому, що встановлення різних цілей, нерідко суперечливих, але таких, яких можна досягти, вимагає від керівництва підприємством визначення того, якого саме результату можна досягти в цих умовах – простору та часу з наявним потенціалом порівняно з очікуваним.

Тобто основними функціями стратегічного планування в умовах ринкової економіки, зважаючи на цілі підприємства, повинно стати моделювання майбутніх змін господарської системи і її середовища з огляду на бажаний стан і координація дії всіх елементів системи для досягнення цього бажаного стану [13, с. 89].

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, цілі у системі стратегічного планування відіграють надзвичайно важливу роль, адже визначення цілей – одне із головних завдань планування. Практичний аспект визначення цілей полягає в орієнтації на інтеграцію зусиль і за її допомогою об'єднання різнобічних дій як окремої людини, так і організації у цілому в певну впорядковану систему або процес. Саме цілі у системі стратегічного планування допомагають якнайшвидше досягти генеральної мети підприємства.

Проте навіть найскладніша класифікація цілей не дає змоги повністю характеризувати їхній взаємозв'язок і взаємозалежність, щоб налагодити ефективну роботу з їх досягнення. Тому поряд із визнанням наявності різних цілей на підприємстві потрібно відстежувати їхню взаємодію.

Саме тому, на нашу думку, правильна постановка та послідовне виконання цілей підприємства сприятиме досягненню таких результатів:

1. Затвердження організаційної структури зі стратегічного розвитку, у якій можуть акумулюватися думки, нові ідеї, концепції.
2. Визначення сприятливих зовнішніх факторів та тих, що загрожують бізнесу.
3. Підготовка плану для оцінювання сильних і слабких сторін корпорації.
4. Затвердження основної лінії розвитку, орієнтуючись на яку можна перевіряти різні стратегії.
5. Уважному відстеженню тенденцій, що виникають і можуть виявитися життєво важливими для бізнесу.
6. Привчання людей мислити більш точно.

7. Розроблення короткострокових рішень в рамках стратегічного плану.

Рекомендуємо використовувати комплексний підхід, який би допомагав відобразити цілі навіть дуже простої організації. Тобто необхідно створити таку систему цілей підприємства, котра б відображала його потреби з точки зору як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Вважаємо, що подальше дослідження цілей у системі стратегічного управління дозволить не лише більш чітко відмежовувати цілі підприємства від його результатів, але й дасть змогу ретельніше вивчити послідовність етапів встановлення цілей та їхні класифікаційні відмінності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилишин Б., Мочерний С. Економічна енциклопедія у трьох томах. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 900 с.
2. Колесник І.А. Економіка підприємства : Курс лекцій. – К. : КиМУ, 2010. – 212 с.
3. Лігоненко Л.О., Богославець Г.М., Корольова О.В., Казанська Л.О. Економіка підприємства. Частина 1: Опорний конспект лекцій. – К. : КНТЕУ, 2011. – 120 с.
4. Мармаза О. І. Менеджмент в освіті : дорожня карта керівника / О.І. Мармаза. – Х. : Основа, 2007. – 448 с.
5. Портер М., Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
6. Ансофф І. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
7. Баев И.А. Исследование и оптимизация потоковых процессов на промышленном предприятии / И.А. Баев, А.Г. Бутрин // Вестник УГТУ-УПИ. – 2005. – № 6. – С. 21-25.
8. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
9. Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд. / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 864 с.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : Пер. с англ. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
11. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
12. Fatkhutdinov RA Strategic Management. – М. : JSC «Business School» Intel-synthesis, 1997. – 304 p.
13. Zilina L. essence and principles of strategic planning / L. Zilina countries and regions. Series: Economics and Business. – 2007. – № 3. – P. 89-92.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Бойко Є.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова***Міхенько В.А.***студент**Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена комплексному дослідженню інституційних основ сталого розвитку регіонів України. Розкрито першочергові завдання регіональної політики сталого розвитку. Визначено заходи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону.

Ключові слова: сталий розвиток, інституції, інституційне забезпечення, регіональна політика, регіональне управління, збалансований розвиток, державне управління, національна стратегія.

Бойко Е.А., Михненко В.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена комплексному исследованию институциональных основ устойчивого развития регионов Украины. Раскрыты первоочередные задачи региональной политики устойчивого развития. Определены меры институционального обеспечения стимулирования устойчивого развития региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие, институты, институциональное обеспечение, региональная политика, региональное управление, устойчивое развитие, государственное управление, национальная стратегия.

Boiko E.A., Mikhenko V.A. INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT UKRAINE

The article is devoted to complex research of the institutional framework for sustainable development of the regions of Ukraine. Solved priorities of regional sustainable development policy. The measures of institutional incentives for sustainable development.

Keywords: sustainable development, institutions, institutional support, regional policy, regional management, sustainable development, public administration, national strategy.

Постановка проблеми. Упродовж останніх десятиріч глобальні проблеми людства, його подальшого існування та розвитку обумовили концентрацію зусиль світової спільноти на вирішенні питань сталого розвитку. Практична реалізація визначених міжнародних зобов'язань обумовлює перш за все концептуальну регламентацію діяльності з досягнення сталого розвитку на державному та регіональному рівнях. Державним органам влади важливо виробити такі принципи та підходи до реформування, які б забезпечили динамічне зростання макроекономічних показників країни в цілому та кожного суб'єкта держави, прибуткову діяльність суб'єкта підприємств, покращення життєвого рівня населення та його соціальний захист, збереження природного середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інституційні основи сталого розвитку регіонів України було розкрито у ряді досліджень, серед яких роботи Я. Генціаж, І. Іртищев, Н. Костюченко, Г. Марушевського, А. Олейник, В. Трофимової, В. Химинець та ін. Проте, незважаючи на значні розробки у цьому напрямі, виникає потреба у більш детальному дослідженні механізмів впровадження інституційних основ сталого розвитку регіонів України.

Формування цілей статті. Метою статті є комплексне дослідження та механізмів впровадження інституційних основ сталого розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу досліджень. За останні роки в Україні склалася досить нераціональна структура використання природних ресурсів із-за неефективної господарської діяльності. Цьому

служувало нагромадження за багато десятиріч структурних деформацій господарства, домінування природомістких галузей промисловості, ресурсо- та енергомістких технологій, переважне використання невідновлювальних природних ресурсів, сировинної орієнтації експорту, надмірної концентрації виробництва в окремих регіонах держави та недосконалі системи очистки та утилізації відходів в результаті виробництва.

Протягом останніх десятиріч світове співтовариство дедалі виразніше усвідомлює відповідальність за прогресуючу деградацію природного довкілля, виснаження природних ресурсів та екологічну небезпеку, яка загрожувє всьому світу. Розбудова держави на основі сталого розвитку є метою постіндустріального суспільства.

Сталий розвиток регіону означає підвищення рівня подолання ним несприятливих соціальних, економічних і екологічних ризиків та тенденцій, із спроможністю регіону забезпечувати збалансований розвиток, саморегулювання, самовдосконалення із максимальним використанням внутрішніх, а також зовнішніх позитивних ресурсів для задоволення потреб населення регіону. Сталий розвиток регіону обумовлюється визначенням цілей соціального розвитку та виявленням умов щодо їх досягнення, при яких економічні цілі є похідними від соціальних цілей і є засобом забезпечення сталого розвитку в цілому [9].

Питання досягнення сталого розвитку є одним із ключових для України на сучасному етапі. Наша країна визнала нову модель розвитку суспільства і

ратифікувала основний документ Конференції у Ріо-де-Жанейро (1992 р.) «Порядок денний на ХХІ століття». Таким чином ми зобов'язалися впроваджувати принципи сталого розвитку, що передбачає збалансоване вирішення соціо-економічних завдань, проблем збереження сприятливого стану довкілля і природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь [5].

Сталий розвиток і стратегія євроінтеграції. Зазначені питання є також принципово важливими в контексті політики євроінтеграції. Європейська модель еко-соціальної ринкової економіки є реалізацією концепції сталого розвитку і має стати стратегічним орієнтиром для України, оскільки була офіційно закріплена в ЄС у 2001 році прийняттям «Стратегії сталого розвитку Європейського Союзу». В Плані дій Україна-ЄС, підписаному Комісією ЄС і Кабінетом Міністрів України у лютому 2005 року, сталий розвиток зазначається як важлива довгострокова мета, що деталізується в окремому пункті Плану. У ньому зазначається необхідність формування адміністративної структури та процедур для забезпечення стратегічного планування сталого розвитку в Україні за участі усіх зацікавлених сторін; розробки, прийняття та впровадження національної стратегії сталого розвитку; інтеграції відповідних принципів в секторальну політику в Україні, а саме у промислову, енергетичну, транспортну, аграрну та регіональну політику [2].

На превеликий жаль, маємо визнати, що цей пункт Плану дій був повністю провалений і зазначені в ньому завдання не були виконані.

Концепція сталого розвитку ґрунтується на п'яти головних принципах:

1. Людство дійсно може надати розвитку сталого і довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, що живуть зараз, не втрачаючи при цьому можливості майбутнім поколінням задовольняти свої потреби.

2. Обмеження, які існують у галузі експлуатації природних ресурсів, відносні. Вони пов'язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення.

3. Необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на більш благополучне життя. Без цього сталий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф – злидні, які стали у світі звичайним явищем.

4. Необхідно налагодити стан життя тих, хто користується надмірними засобами (грошовими і матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема відносно використання енергії.

5. Розміри і темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі, що змінюється [10].

Мета переходу суспільства до сталого економічного розвитку означає побудову принципово нової моделі економічного розвитку. Модель як один із важливіших інструментів наукового пізнання відображає умовний спрощений образ конструйованого суспільства відповідно до поставленої ним мети. Побудова суспільства сталого розвитку передбачає довготривалий послідовний процес, тоді як моделювання такого суспільства на основі методології дослідження економічних моделей можливо вже сьогодні [11].

Україна підтримує пропозицію 64-ї Щорічної конференції Департаменту громадської інформа-

ції ООН для неурядових організацій щодо надання Національним радам зі збалансованого розвитку до 2017 року функцій інструмента переходу до «зеленої економіки» та розроблення «дорожньої карти» національної «зеленої економіки» кожної країни – члена ООН.

Разом з тим для успішної реалізації політики збалансованого розвитку необхідною є взаємодія на регіональному та на місцевому рівні між державами. Щодо Регіонального рівня, то позитивним прикладом є Карпатська Конвенція. Щодо місцевого рівня, то тут важливим є напрацювання таких прозорих інструментів прийняття рішень, які дозволяли б швидко взаємодіяти на рівні громад прикордонних територій різних країн. З огляду на це, передача більшого обсягу повноважень місцевим органам врядування є цілком логічною [7].

Для більшості регіонів України однією із найважливіших причин низького рівня стимулювання сталого розвитку є недостатність інституційного забезпечення. Інститути сталого розвитку покликані координувати поведінку усіх суб'єктів згідно із завданнями та принципами забезпечення сталого соціо-еколого-економічного розвитку. Це сукупність неформальних правил та норм громадської поведінки і формально закріплених у нормах права механізмів, що забезпечують їх дотримання і структурують взаємодію у суспільстві згідно з принципами сталого розвитку.

За роки незалежності в Україні Верховна Рада прийняла низку правових актів та законів, спрямованих на поступовий перехід до сталого розвитку. Забезпечення переходу до сталого розвитку передбачає формування скоординованих дій у всіх сферах суспільного життя, відповідну переорієнтацію соціальних, екологічних та економічних інститутів держави, державне регулювання задля посилення зацікавленості громадян, юридичних осіб і соціальних груп у вирішенні завдань сталого розвитку. Державне управління процесом переходу до сталого розвитку передбачає розроблення системи програмних і прогностичних документів: Національної стратегії сталого розвитку України, прогнозів, основним компонентом яких будуть зміни природно-ресурсного потенціалу, довкілля та окремих екосистем у процесі господарської діяльності, а також програм галузевого, регіонального та державного рівнів.

На національному рівні ключовими політичними заходами, що здатні прискорити прогрес на шляху до сталого та відтворювального розвитку, є розроблення, прийняття та реалізація Національної стратегії збалансованого розвитку та відповідного плану дій. Що ж стосується регіональної політики у контексті сталого розвитку перш за все потрібно реалізувати наступні кроки:

- розроблення та впровадження регіональної політики, яка забезпечуватиме гармонійне поєднання загальнонаціональних і регіональних інтересів, регулярний моніторинг її виконання, а також узгоджуватиметься зі стратегією збалансованого розвитку України;

- розроблення та реалізація стратегій збалансованого розвитку кожного регіону, які враховуватимуть його природно-ресурсний потенціал, ландшафт і клімат, демографічні тенденції, аналіз виробничих орієнтацій тощо;

- розроблення та реалізація регіональних програм збалансованого розвитку, найважливішими завданнями яких є:

- 1) забезпечення збалансованого розвитку відповідної території;

2) удосконалення структури господарського комплексу регіону;

3) стимулювання збалансованого використання територіальних ресурсів;

4) поліпшення функціонування соціальної та виробничої інфраструктури;

5) вирішення екологічних проблем;

6) послідовне зростання якості життя населення регіону;

– оптимізація співвідношення рівнів розвитку регіонів на основі врахування природних, ресурсних, історичних, соціокультурних чинників розвитку кожного з них;

– зміцнення горизонтальних зв'язків між регіонами через здійснення спільних соціально-економічних і екологічних програм, проведення міжрегіональних природоохоронних заходів, організацію спільних виробничих зв'язків для випуску продукції, товарообмін;

Під інституційним забезпеченням стимулювання сталого розвитку регіону слід вважати цілеспрямований систематичний вплив державних органів влади, спрямований на забезпечення високих соціальних, економічних та екологічних стандартів існування населення. Цей вплив полягає у використанні нормативно-правової бази та інформаційної бази, а також використовує програмно-технічні комплекси з управління даними [1].

Інституційні основи сталого розвитку необхідно здійснити в рамках адміністративної реформи, з метою впровадження державної політики сталого розвитку призначити відповідальних осіб з питань сталого розвитку у Міністерствах та інших органах центральної виконавчої влади, в органах виконавчої влади на обласному та місцевому рівні [3].

Першочерговим завданням регіональної політики сталого розвитку є забезпечення збалансованого розвитку регіонів та мегаполісів на основі збереження їхніх структурних регіональних особливостей, природно-ресурсного потенціалу, господарчо-екологічної ємності. Адміністративно-територіальний устрій має закріпити такий регіональний статус України, який би спирався на природно-історичні особливості регіону і унеможлилював будь-які прояви порушення цілісності держави.

На регіональному рівні основною метою сталого розвитку є збалансований розвиток території в межах екологічного простору даного регіону, а також узгодження дій з розвитком інших регіонів України [4].

Досягненню цієї мети має бути підпорядкована регіональна політика, причому кожен регіон повинен розробляти і реалізовувати власну концепцію переходу на шлях сталого розвитку, яка має бути спрямована на:

– досягнення природно-господарської збалансованості у соціально-економічному розвитку регіонів;

– формування регіонального господарського механізму, що відповідає основним цілям сталого розвитку держави;

– врахування особливостей, притаманних кожному регіону, своєрідності природно-ресурсних, географічних, історичних, економічних, соціальних та інших умов.

Передбачається запровадження моніторингу сталого розвитку на державному та регіональному рівнях, основним завданням якого є підготовка та узагальнення інформації щодо індикаторів сталого розвитку.

Найболючішою проблемою реалізації природоохоронних програм є брак бюджетного фінансування. Програми передбачають більше заходів, ніж можуть

бути профінансовані з бюджетного природоохоронного фонду, в той час як альтернативні механізми фінансування не задіяні. Не здійснюється моніторинг і практично відсутня інформація щодо процесу реалізації й результативності усіх затверджених національних і загальнодержавних природоохоронних програм. На жаль, невирішеність і вимушена першочерговість чинників економічного зростання відсувають на другий план врахування принципів сталого розвитку у галузевій політиці й у законодавстві України. Україна є однією з небагатьох країн Європи, у якій відсутні такі важливі стратегічні документи, як Національна стратегія сталого розвитку та Національний план дій з охорони навколишнього середовища. Національна стратегія сталого розвитку України до цього часу не прийнята [6].

Ідеальне інституційне середовище регіонального управління сталим розвитком має відповідати наступним критеріям:

– бути демократичною, спрямованою на досягнення бажаних результатів;

– володіти достатньою силою впливу;

– бути досить простою для розуміння;

– використовувати систему соціально-психологічних мотивацій;

– бути адаптованою;

– стимулювати прогресивний розвиток.

Головна вимога, яка пред'являється до інститутів механізму управління регіоном в умовах його економічної самостійності, полягає в тому, що всі складові елементи механізму у сукупності повинні сприяти формуванню ринкової системи, що забезпечує зростання ефективності виробництва, збалансованості попиту та пропозиції, підвищення якості товарів і послуг [8].

Інституційне забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону передбачає [12]:

– вибір політики стимулювання сталого розвитку регіону – вибір оптимального типу політики стимулювання сталого розвитку регіону відповідно до стану сталого розвитку, властивого даному регіону; вибір інституційних інструментів для реалізації політики стимулювання сталого розвитку регіону – формування набору інструментів стимулюючого характеру, що максимально ефективно сприятимуть досягненню сталого розвитку конкретному регіону;

– контроль за стимулюванням сталого розвитку регіону – відстеження проведення стимулюючих заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів України, державними та громадськими організаціями у межах країни та міжнародними установами; виявлення недоліків щодо застосування стимулюючих заходів на практиці;

– пропозиції щодо поліпшення проведення стимулювання сталого розвитку регіонів – рекомендації щодо поліпшення якості стимулювання сталого розвитку регіонів з боку всіх суб'єктів регіональних СЕЕ систем, спрямовані на зміну законодавства, конкретних дій виконавчих органів з метою досягнення сталого розвитку регіону.

Висновки. У контексті сталого розвитку інституційні перетворення регіонів України мають стимулюватися за допомогою трансформації податкової, бюджетної, інвестиційно-інноваційної політики ресурсо- і енергозбереження, впровадження екологічної техніки і технології. У цілому інституційні інструменти стимулювання сталого розвитку регіону спрямовані на залучення додаткових коштів до регіону для реалізації різноманітних програм та проектів у контексті досягнення сталого розвитку регіону, за-

безпечуючи при цьому потужну протидію внутрішнім і зовнішнім загрозам регіону у соціальній, економічній та екологічній сферах. Особливу увагу при цьому потрібно приділяти вивченню ролі інновацій, складової управління, ефективній роботі всіх підприємств території, а також застосуванню соціальних гарантій та пільг для підвищення якості життя населення. Це дасть змогу не тільки реально оцінювати результативність і ефективність здійснення запропонованих заходів, а й вносити певні корективи до самої концепції і до механізмів та засобів їх впровадження. Для цього необхідно створити ефективні організаційно-управлінські структури, на які можна було б покласти відповідальність за виконання цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Генціяж Я. Інституційні механізми регіонального розвитку України: шлях до майбутнього / Я. Генціяж, М. Гнидюк // Збірник наукових праць УАДУ. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – Вип. 2. – Ч. 1. – С. 66-73.
2. Заєць І. Про інституційне забезпечення сталого розвитку України. Іван Заєць // Відповідь. економіка. – 2010. – № 3. – С. 32-35.
3. Іртищева І.О., Крупіца І.В. Державне регулювання інституціональних змін / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Наука в інформаційному просторі : матеріали IX міжнар. наук.-практ. конф. – 10-11 жовтня 2013 р. : Дніпропетровськ. – С. 18-21.
4. Іртищева І.О., Обозна А.О. Державний сектор економіки як елемент інституціональних трансформацій: секторальний аспект / І.О. Іртищева, А.О. Обозна // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 4. – Харків, ХНАУ. – 2014. – С. 3-15.
5. Костюченко Н.М. Особливості інституційного забезпечення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку країни / Н.М. Костюченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск № 35(149). – Донецк, Доннту, 2008. – С. 36-47.
6. Марушевський Г.Б. Формування основних засад сталого розвитку України / Г.Б. Марушевський // Стратегія соціально-економічних перетворень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/Vlasyuk_mon/06-5.pdf.
7. Національна доповідь України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період (заключний) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/docs/activity-ecopolit/Nacdpovid2012.doc>.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 245 с.
9. Поняття сталого розвитку. Критерії та принципи. Екологічна домінанта сталого розвитку / Конспект лекцій на тему «Екологічний менеджмент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/ekologiya/ponyattya_stalogo_rozvitku_kriteriyi_printsipi_ekologichna_dominanta_stalogo_rozvitku.
10. Сталий розвиток / Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток.
11. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/search?q=інвестиційно-інноваційна+модель+розвитку+regiony&biw=1366&bih=667&source=lnms&sa>.
12. Химинець В.В. Інституційні основи сталого розвитку Карпатського регіону в контексті сільської економіки / В.В. Химинець // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 161-165.

УДК 622.24.05-004.4

Лютак І.З.

*доктор технічних наук,
професор кафедри програмного забезпечення автоматизованих систем
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Сторож Я.Б.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри програмного забезпечення автоматизованих систем
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Броновський І.В.

*асистент кафедри програмного забезпечення автоматизованих систем
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

АНАЛІЗ РІВНЯ ІННОВАЦІЙ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА У НАПРЯМІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТАХ

Проаналізовано сучасний стан готовності до здійснення підприємницької діяльності в українських університетах. За основу аналізу було взято структуру 5-ти українських університетів, включаючи Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (ІФНТУНГ). Готовність до здійснення підприємницької та інноваційної діяльності було проаналізовано на прикладі студентів ІТ-спеціальностей. Наведено результати опитувань. Результати роботи дозволяють у подальшому визначити шляхи реалізації стартапів серед студентів у межах університету.

Ключові слова: інновації, підприємництво, ІТ-студенти, навчання, університет.

Лютак И.З., Сторож Я.Б., Бронковский И.В. АНАЛИЗ УРОВНЯ ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАПРАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

Проанализировано современное состояние готовности к осуществлению предпринимательской деятельности в украинских университетах. За основу анализа была взята структура 5-ти украинских университетов, включая Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа (ИФНТУНГ). Готовность к осуществлению предпринимательской и инновационной деятельности была проанализирована на примере студентов ИТ-специальностей. Приведены результаты опросов. Результаты работы позволяют в дальнейшем определить пути реализации стартапов среди студентов в рамках университета.

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, ИТ-студенты, обучение, университет.

Lyutak I.Z., Storozh Ya.B., Bronovsky I.V. ANALYSIS OF LEVEL OF INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP IN THE DIRECTION OF INFORMATION TECHNOLOGY IN UKRAINIAN UNIVERSITIES

A modern level of readiness to perform both entrepreneurship and innovation activities among Ukrainian universities has been analysed. As base for analysis five Ukrainian universities were taken Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (IFNTUOG) inclusive. Readiness to perform entrepreneurship and innovation activities were analysed based upon IT students. We have presented survey results. The results in the paper allow to define way of start-ups realization among students within a university.

Keywords: innovation, entrepreneurship, IT students, study, university.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування українських університетів необхідно спрямовувати значні зусилля для доволі нового напрямку – розвитку підприємництва та інновацій у своїх межах. Це дозволяє університету заробляти гроші на науковій та дослідній роботі в новому форматі – розвитку підприємств. Очевидно, що розвиток підприємництва в межах університету на даний час не є можливим через нормативні документи. Нові тенденції, що є в українському уряді, дозволяють сподіватися на зміни теперішніх законів та статусу університету як такого.

Сучасні умови розвитку ринку України показують значні перспективи ІТ-сектора економіки. У цьому руслі постає необхідність розвитку підприємницької та інноваційної складових навчання студентів ІТ-спеціальностей. Специфіка ІТ-ринку полягає в тому, що успішні рішення повинні нести значно більшу частину наукоємних досліджень, ніж інші галузі. З іншого боку, доставка готових рішень до кінцевого користувача не вимагає значних затрат, а тому можна говорити, що ринок ІТ-продуктів є глобальним за своїми властивостями, що збільшує конкуренцію в цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ряд європейських та українських науковців провели дослідження щодо рівня інноваційного та підприємницького потенціалу в Україні, вони визначили, що існує декілька типів інновацій [1, с. 8]:

- технічні інновації з'являються у виробництво нових продуктів або продуктів з покращеними властивостями;

- технологічні інновації з'являються, коли вдосконалених методів виробництва застосовуються;

- організаційні та управлінські інновації пов'язані з процесами оптимальної організації виробництва, транспорту, розподілу та постачання;

- соціальні інновації, спрямовані на поліпшення умов праці, вирішення проблем, пов'язаних зі здоров'ям, освітою і культурою.

Відомі зарубіжні вчені К. Адамс визначив джерела інновацій для молоді людини [3, с. 4], Т.М. Амабайл провів дослідження методів та підходів виховання креативності [4, с. 79]. Цікаві підходи до розвитку інноваційного та креативного мислення було сформульовано Р.Дж. Штенбергом [6, с. 4].

Аналіз існуючих досліджень щодо розвитку інноваційного потенціалу показують, що найбільш сприятливими умовами його розвитку можуть бути навчальні курси в університетах.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження є визначити найбільш дієві сучасні підходи до розвитку інноваційної та підприємницької складових в навчанні студентів ІТ-спеціальностей.

Аналіз можливостей підприємницької діяльності для ІТ-студентів. Підприємці чи студенти чи ті, хто недавно закінчили університет, повинні володіти певними характеристиками для виконання підприємницької діяльності. Цими характеристиками є: бажання досягнень, схильність брати на себе ризик, проактивність, толерантність до невизначенос-

ті, креативність [2, с. 2]. Іншими характеристиками, що визначені рядом інших досліджень, є конкурентоздатність, ведення роботи, організація, гнучкість, імпульсивність, самозацікавленість, лідерство, скептицизм та витривалість. Серед наведених характеристик найбільше ними володіють молоде покоління, зокрема студенти. Вони показують силу та автономність, бажання бути підприємцями. Також серед молоді панують настрою щодо вивільнення їх потенціалу у формі змін та допустимість брати на себе середні ризики.

З іншого боку, мотиваційними факторами, що є частиною характеристики молоді, є: потреба досягнень, бажання незалежності, здатність контролювати ресурси, відкритість до моделі підприємництва, незадоволеність теперішнім станом їх ресурсів, великі бажання тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики підприємницької діяльності респондентів

Характеристики	Частотний розподіл, %	Середнє	Стандартне відхилення
Креативність та інновації	92,9	4,58	3,35
Емоційна стабільність	91,6	4,31	0,73
Можливість визначити якість можливості	89,9	4,30	0,66
Бажання незалежності та свободи	85,7	4,34	2,16
Бажання досягнень	84,4	4,28	1,02
Сприйняття ризику	77,3	3,91	0,94
Конкурентоздатність	77,3	4,00	0,96
Виконання середньо важких цілей	70,8	4,03	1,03
Невизначеність	63,9	3,76	0,95

У перелічених характеристиках важливу роль повинне відігравати навчання, зокрема у вищій школі. Спрямованість навчання повинна бути на збільшення бажання та навичок. Навчання повинно зменшити ризики, асоційовані із підприємницькими планами, та повинно дати базу, щоб вести підприємство від початкового рівня до стабільного функціонування. Навчання підприємництву, згідно із дослідженнями, повинно виховувати комунікативність, прищеплювати знання, компетенції, необхідні для розпізнання можливостей, та почати новий бізнес. Дослідження вказують, що навчальні курси є найбільш успішними, якщо вони орієнтовані на побудову навичок. Такими навичками є лідерство, ведення переговорів, креативне мислення, спрямованість на використання технологій та інновації.

Другим кроком є навчання методам роботи підприємства. Це навчання повинно включати економічні аспекти так, щоб студент зміг знаходити можливості, брати на себе ризики. Такі курси повинні містити серії активностей, які б дозволяли студенту

асимілювати та розвивати знання, вміння та розуміння вирішення широкого кола проблем, не задіяних вузьким колом поточних активностей.

Навчання підприємництву відрізняється різними школами, має різний набір підходів та перспектив бачення, які можуть бути адаптованими в університетах. Рівень адаптації залежить від дизайну навчальної програми та можливостей інфраструктури університету. Також до частини навчання підприємництву необхідно включати семінари, конференції, робочі зустрічі із представниками бізнесу та підготовку до наукових публікацій.

Результат навчання підприємництву в цілому, за даними досліджень, повинен вилитись у взаємодії між навчальним процесом та IT-індустрією, обміном експертів та трансфером знань від університету до бізнесу. Успішність процесу навчання підприємництву повинна вимірюватися у створенні нового бізнесу, розвитку процесу підприємництва та фактами теорії та менеджменту підприємницьких справ.

Одним із важливих аспектів аналізу готовності до підприємницької та інноваційної діяльності є намір до здійснення власного бізнесу. Такий намір трактується як когнітивний стан одразу перед актом початку підприємницької діяльності. Тобто намір можна вважати як схильність студента до ведення підприємницької діяльності. Наявність такої схильності є ключовим у початку створенні стартапу та визначається такими змінними, як сімейний стан, батьківський вплив, освіта та навички. Також важливими є бажання та здійсненність.

Підсумовуючи проведений аналіз, ряд дослідників вказують, що взаємозв'язок між наміром підприємницької діяльності виділяють два широкі фактори: індивідуум та навколишнє середовище. Індивід із схильностями до підприємницької діяльності повинен знайти себе у такому навколишньому середовищі, яке є провідником для створення власного стартапу.

Взаємозв'язок мотивації та навчання на готовність підприємництва серед IT-студентів. Цікавими є розуміння залежностей між тим, наскільки є мотивація у студента до здійснення підприємницької діяльності до бажання пройти навчання за цим напрямом. Існує кілька факторів, що можуть по-різному чинити вплив на студентів старших курсів. З точки зору університету, найбільша увага йде на проходження студентами академічних курсів та їх якість. Це вважається одним із основних рушійних факторів початку власного бізнесу. Є дослідження, що показують появу бажання серед студентів почати власний бізнес під впливом навчання одного чи двох курсів, навіть у випадку початкового небажання здійснювати таку діяльність. Такий факт можна описати фактором тиску, що здійснюється на студента або викладачем, або формою курсу, або наявністю грантової програми, що вимагає від студента реєструвати власний бізнес як частину успішності виконання навчального курсу. Такі навчальні програми стирають різницю між початковими бажаннями студентів створювати власний бізнес та навчанням підприємству. Ряд дослідників вважають, що навчання підприємству можна розглядати як змінну спонукання до появи такого бажання у студента.

Дуже важливим елементом для IT-студентів є навчання підприємству на прикладах, які взяті із IT-галузі. Це дозволить не тільки отримувати теоретичні та практичні знання із сфери економіки та підприємництва, але дасть студентам напрям, у якому слід почати пошук для застосування власних ідей.

Важливим також при проведенні навчання використовувати сучасні приклади створення IT-компаній. Це пояснюється швидкою динамікою на ринку, що суттєво видозмінює способи як створення, так і просування ідеї до повного впровадження.

Допомогою в такому навчанні студентів можуть послужити спільноти IT-стартапів, які є практично у кожному великому українському місті. Також такі спільноти мають активну комунікацію серед груп у соціальних мережах, що дозволяє отримувати доступ до безпосереднього спілкування і студентів з інших міст. Такою спробою зібрати студентів для віртуального спілкування є ініціатива у проєкті Темпус Національна освітня інфраструктура удосконалення інноваційної та підприємницької діяльності IT-студентів». У межах проєкту реалізовано веб-сайт (<http://vis.lp.edu.ua/>), що дозволяє публікувати власні ідеї для стартапів в області IT та шукати однодумців для його реалізації.

Аналіз здатності до інновацій IT-студентів. Очевидно, що формування початкового бажання до створення власного бізнесу для IT-студентів повинно лежати в можливості творчо мислити, створювати нове. Ряд науковців вважають, що на даний час не існує визначення, що може претендувати на опис причин чи джерел, що визначає здатність у людини створювати нове [3, с. 4]. Найбільше у цьому напрямі було здійснено аналізу в психології. Згідно з узагальненим описом напряму таких досліджень визначають унікальність когнітивних процесів в основі можливості створення нового, характеристики креативних людей, розвиток здатності створювати нове впродовж життя та соціальне середовище, що найбільш сприятливе до креативності.

Існує модель, що пояснює можливість творити нове як сукупність із трьох компонентів [4, с. 78]:

- знання – сукупність знань людини є підґрунтям, фундаментом для творення нового. У разі, якщо знання є сучасними та повними, на їх основі можна ймовірно утворити інноваційний продукт чи послугу світового рівня;
- креативне мислення – визначає, у який спосіб людина вирішує задачі, значно залежить від персональних характеристик та процесу праці;
- мотивація – сприймається як ключ до творення нового. Найбільш значимими факторами мотивації є внутрішнє бажання та цікавість роботи.

Процес творення нового народжується при наявності всіх трьох компонентів.

Знання для здійснення інноваційного мислення повинне мати два типи. Один тип знань повинен бути технічно експертним у типі задачі, що вирішується, базуватися на великому досвіді та тривалій концентрації на меті [5, с. 153]. Цей тип знань є фундаментом для пошуку рішення поставленої задачі. У той же час процес творення нового має базуватися на можливості побудови в єдине ціле початково інших елементів у новий спосіб. Це вимагає більш широких знань та ширшого погляду на поставлену задачу. Можна описати креативне мислення як технічного експерта в одній чи двох галузях та широкого кругозору в багатьох інших. На основі такого аналізу можна пояснити успіх у команді, що зібрані для вирішення задачі, проте є експертами кожен в іншій галузі.

Ряд досліджень вказують, що рівень творення нового прямо пропорційний кількості часу, що витрачає людина на креативне мислення. Причому дослідження стверджують, що рівень творення нового збільшується з роками, що зібрані для вирішення задачі тільки до певного рівня, а після рівень кре-

ативності різко знижується. Як правило вважають, що є правило десяти років. При цьому на протязі десяти років будуть експертні знання та досвід, що необхідні для творення нового.

Креативне мислення як одна із складових здатності творити нове має такі аспекти:

- комфорт у незгоді із іншими та намагання знайти розв'язок, що порушує усталені правила;
- групування знань із різних частин;
- здатність наполегливо просуватися до мети крізь труднощі;
- здатність відійти від вирішення задачі на певний час.

Аналіз креативного мислення необхідно починати від структури чи аспектів інтелекту людини. Для здатності творити нове розрізняють такі аспекти:

- синтетичний – здатність генерувати ідеї, що є новими та орієнтованими на завдання. Такий підхід повинен базуватися на селективних: а) виокремленні потрібної інформації; б) комбінуванні існуючих даних у новий спосіб; в) порівнянні нової інформації до старої у новий спосіб;
- аналітичний – здатність критично осмислювати та судити про цінність інформації;
- практичний – здатність застосовувати знання на повсякденній роботі.

Навчання IT-студентів з нахилом на розвиток згаданих трьох аспектів суттєво є важливим фактором для досягнення початку в них бажання творити нове. Проте в існуючих умовах навчання домінують форми розвитку виключно аналітичних здібностей та пам'яті [6, с. 5]. Важливим аспектом навчання до інноваційної діяльності студентів є підштовхування до розвитку власного шаблону здатностей, оскільки в кожного він є унікальним. Застосування уніфікованих вимог та способів вирішення задач значно знижує рівень прояву креативності.

Аналіз мотивації рядом науковців показує, що це є одним із найбільш важливих факторів. До мотивації можна відносити тип характеру та розвідку людини, наприклад, цікавість, внутрішній інтерес, наполегливість до пошуку рішень. Дослідники також вказують, що рівень внутрішньої мотивації можна підняти за допомогою класних навчань. Внутрішня мотивація складається із цікавості, задоволення та викликом роботи як такої, проте не зовнішнім тиском. Внутрішньо мотивована людина буде шукати рішення у найбільш простий спосіб та надасть перевагу найбільш очевидним шляхам отримання кінцевої мети. Для ілюстрації шляхів підняття творчості продемонструємо приклад із дослідження [3, с. 17] із дітьми. Для дослідження було вибрано дві групи. Першій групі було дано завдання скласти історію та як нагорода – погратися фотокамерою. Другій групі запропонували скласти історію та погратися камерою. Перша група справилася із завданням значно гірше в плані творчості, оскільки на них зовнішня нагорода накривала їх творчий порив, оскільки додавала негативного відчуття контролю за зроблену роботу.

Показаний аналіз доводить негативний вплив зовнішньої мотивації, проте з другого боку, повністю уникнути зовнішнього впливу в умовах навчання є неможливо. Тому важливо для вчителя чи викладача переглянути критерії оцінювання у такий спосіб, щоб максимально понизити вплив на оцінку творчості. Одним із таких способів є використання оцінювання як засіб для удосконалення, а не як спосіб оцінювання/судження про якість роботи. Також можна оцінювати різні аспекти роботи по-різному.

Очевидно, що підвищення творчого потенціалу повинно супроводжуватися мінімумом зовнішнього оцінювання, проте наполегливість може бути розвинена саме у спосіб зовнішнього захоплення.

Критерієм, за яким можна оцінювати внутрішню зацікавленість, була запропонована рядом дослідників за основи аналізу відомих винахідників. За їх дослідженнями творення нового повинно супроводжуватися повним захопленням вирішення проблеми і може тривати дні, тижні аж до отримання необхідного рівня вирішення [7, с. 3]. Нижчий рівень внутрішньої мотивації також може призводити до творення нового і є достатнім для початку стартапу. Критичним низьким рівнем, нижче якого, як правило, не народжуються інноваційні рішення, є здатність людини робити позитивні висноки при невдачах, та використовувати їх для подальшого досягнення мети.

У навчальному процесі для підвищення рівня творчого потенціалу необхідно більшу частину навчального часу приділяти пошуку цікавих напрямів для студентів та таких видів діяльності, що є для них предметом захоплення. Для IT-студентів важливим є виокремлення рутинних методів навчання в професійних дисциплінах на окремі частини, які можна розглядати як завершені проекти, побудова яких в більшій ступені залежить від рівня їх творчості. У такому аспекті навчання технологічним рішенням має відбуватися в максимальному діалозі як із викладачем, так і зовнішнім середовищем, до якого потрібно зараховувати експертів та досвідчених спеціалістів із IT-компаній.

Проведення досліджень. У межах проекту «Національна освітня інфраструктура удосконалення інноваційної та підприємницької діяльності IT-студентів» було проведено щодо підвищення значущості інноваційної та підприємницької складової при підготовці фахівців для IT-галузі в українських вищих навчальних закладах (ВНЗ).

В аналізі приймало участь 97 українських ВНЗ 3-4 рівнів акредитації, які здійснюють підготовку бакалаврів, спеціалістів, магістрів для IT-галузі.

Для аналізу ВНЗ розподілені по містах та регіонах України (рис. 1). Були проаналізовані:

1. Навчальні плани за усіма напрямками підготовки, які відносяться до підготовки фахівців для IT-галузі (за рівнями «Бакалавр», «Спеціаліст», «Магістр»).

2. Робочі програми тих навчальних дисциплін, за якими студенти отримують знання та вміння з інноваційної та підприємницької діяльності.

3. Навчальні плани та робочі програми за спеціальністю 8.18 010012 Управління інноваційною діяльністю.

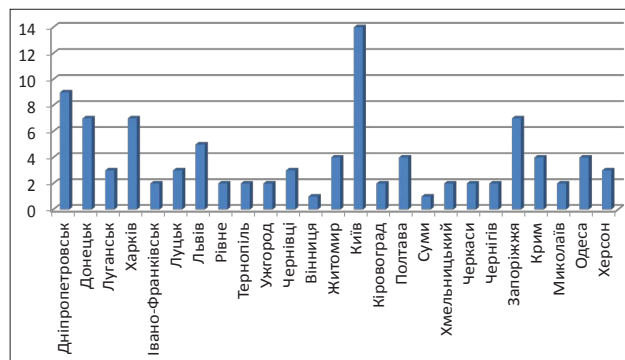


Рис. 1. Кількість ВНЗ, що здійснюють підготовку бакалаврів, спеціалістів, магістрів з IT

Назви підрозділів, що займаються такою діяльністю (рис. 2):

- Бізнес-інкубатор
- Інкубатор інноваційних ідей
- Центр проектного розвитку
- Центр інноваційного розвитку
- Студентський інноваційний бізнес-інкубатор
- Техно-інкубатор
- Центр інновацій, комерціалізації та підприємництва

Нижче перелічені основні форми активізації за частотою їх згадування:

- залучення студентів до виконання науково-дослідних робіт;
- залучення студентів до виконання реальних проектів у компаніях під час проведення практики;
- проведення навчальних семінарів, майстер-класів;
- індивідуальне консультування фахівців з реального бізнесу;
- проведення конкурсу бізнес-ідей
- підготовка бізнес-проектів для пошуку інвесторів;
- участь у науково-практичних конференціях;
- участь у державних та міжнародних конкурсах;
- преміювання найбільш активних студентів;
- робота Студентської наукової Ради або іншого подібного органу;
- інноваційна спрямованість завдань для курсового та дипломного проектування;
- робота наукових гуртків, конструкторських бюро.

Менше 10% респондентів відзначили такі форми активізації:

- встановлення міждисциплінарних зв'язків при виконанні проектування;
- введення нових начальних дисциплін у навчальні плани підготовки фахівців;
- проведення занять у вигляді «Мозкової атаки», «Ігрового проектування»;
- заходи з розвитку самостійності студентів та групової роботи;
- формування єдиного інформаційного простору;
- додаткові переваги при вступі до магістратури та аспірантури;
- участь у міжнародних проектах Темпус.

На запитання: (Думка ваших фахівців з приводу того, які саме знання та вміння з підприємницької та інноваційної діяльності має отримати фахівець за час навчання?) наведено перелік знань та вмінь за частотою їх згадування у відповідях:

Студент має знати:

- організаційно-правові форми підприємницької діяльності; порядок створення підприємницьких структур;
- сутність, структура та порядок розроблення бізнес-проектів;
- закономірності функціонування внутрішнього економічного механізму діяльності підприємства;
- сутність та особливості формування інвестиційного забезпечення підприємницької діяльності;
- інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства;
- формування вартості продукції та послуг;
- ціноутворюючі фактори та методи ціноутворення;
- методологію та методику розроблення інноваційно-інвестиційних проектів;
- сутність та методи оцінювання трансферу технологій;
- методи формування інноваційного мислення;

- методи розвитку креативного середовища і створення креативної організації;
- сучасні інформаційні технології;
- основи патентування і ліцензування;
- міжнародні і національні патентні системи;
- тенденції розвитку сучасних технологій;
- державну інноваційну політику;
- основи сертифікації і стандартизації;
- поняття технопарків і технополісів;
- функції і типи інновацій;
- методи проведення експертизи інноваційних проектів;
- зниження ризиків при реалізації інноваційних проектів;

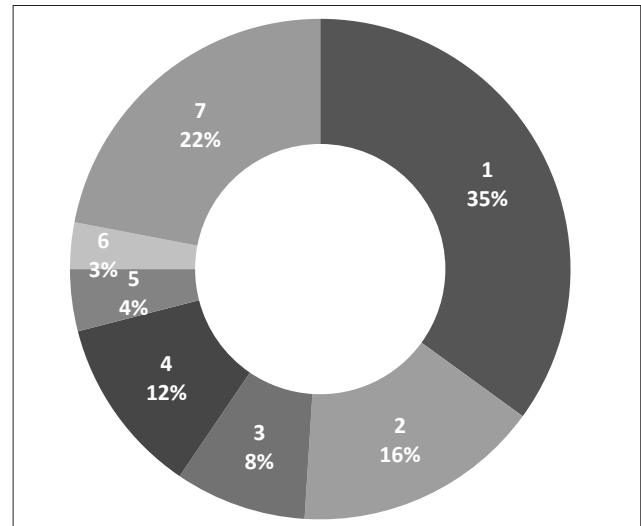


Рис. 2. Наявність підрозділів, що організують інноваційну та підприємницьку діяльність студентів

1 – не мають зовсім ніяких підрозділів, що займаються такою діяльністю; 2 – мають підрозділи, до функцій яких безпосередньо відноситься робота з організації інноваційної та підприємницької діяльності студентів; 3 – вказали підрозділи, що є відділами з питань інтелектуальної власності; 4 – вказали підрозділи, до функцій яких не відноситься робота з організації інноваційної та підприємницької діяльності студентів; 5 – вказали у якості такого підрозділу студентське наукове товариство; 6 – планують створити такі підрозділи у 2013 році; 7 – вказали інші підрозділи, які зовсім не мають ніякого відношення до такої діяльності

Студент має вміти:

- планувати і організовувати створення нового продукту;
- виділяти складові інноваційної політики підприємства;
- обґрунтовувати джерела фінансування інноваційної діяльності;
- визначати шляхи підвищення ефективності інноваційної діяльності;
- оцінювати соціальну ефективність інноваційної діяльності;
- здійснювати збір, обробку, аналіз, систематизацію науково-технічної та інноваційної інформації, узагальнювати передовий вітчизняний та зарубіжний досвід;
- захистити інтелектуальну власність на створений програмний продукт;
- складати бізнес-план;
- проводити оцінку потенційного ринку;
- проводити процедури реєстрації підприємства;
- проводити презентації бізнес-плану;
- обґрунтування потреби в інвестиційних ресурсах та оцінювання їх ефективності;

- розробляти основні документи відповідно до організаційної форми бізнесу;
- здійснювати пошук ділових партнерів, вести з ними комерційні переговори;
- укладати договори (контракти), торговельні угоди тощо;
- розраховувати основні показники ефективності бізнесу;
- визначати потребу в необхідних управлінських, організаційних, матеріальних та трудових ресурсах, приймати обґрунтовані рішення на рівні окремого підприємства;
- розробляти необхідну технічну документацію;
- сформувати надійну, ефективну команду для реалізації пропозиції.

Анкетування студентів стосовно стану інновацій в українських університетах

Для дослідження планів студентів стосовно розвитку власного ІТ-бізнесу та створення інноваційних продуктів, анкета містила два запитання: «У майбутньому Ви плануєте відкрити власний бізнес, який пов'язаний з ІТ?» та «У майбутньому Ви плануєте створити власний програмний продукт або рішення для реалізації його інвестору?». Відповіді були розподілені так (рис. 3).

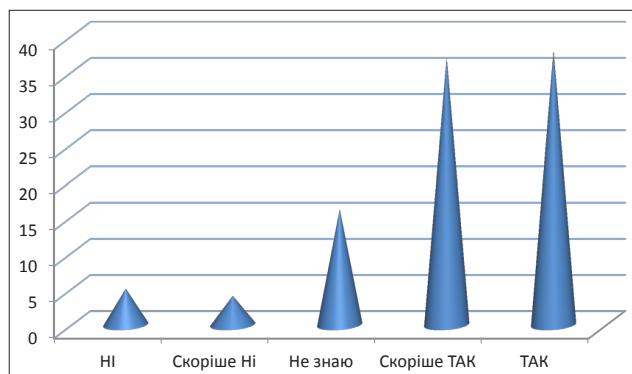


Рис. 3. Плани стосовно створення власних програмних продуктів студентів IV курсу

Такі відповіді дозволяють стверджувати про значний потенціал серед студентів щодо розвитку підприємництва. Проте, як показують реальні дані щодо кількості нових стартапів, кількість бажаючих не переходить у кількість реалізованих ідей. Нами був проведений аналіз перешкод, що реально змушує студентів змінювати початкові прагнення (рис. 4).

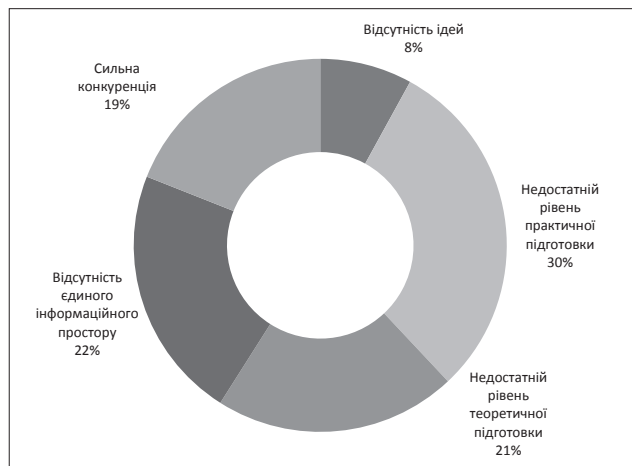


Рис. 4. Основні перешкоди для інновацій та підприємництва на думку опитаних студентів

Разом з тим аналіз розподілу відповідей на зазначене питання по рокам навчання (рис. 4) дозволяє простежити такі закономірності: відсутність ідей та повоювання сильної конкуренції на ринку властиві студентам молодших курсів, імовірно внаслідок браку досвіду практичної діяльності, що корелює з твердженням про те, що недостатній рівень практичної підготовки більш характерний для відповідей студентів молодших курсів (37,3% другого курсу проти 20,3% четвертого); у той же час нестача теоретичної підготовки з дисциплін економічного та юридичного спрямування зростає з наближенням до кінця навчання в університеті (19,2% другого курсу проти 36,8% четвертого), що може бути пов'язане з практичними спробами розпочати власний бізнес чи знайти інвестора для інноваційної ідеї чи продукту, що корелює з результатами; відсутність єдиного інформаційного простору теж дещо сильніше проявляється під кінець навчання на ОКР «бакалавр» (22,8% опитаних студентів четвертого курсу), що може бути пов'язане з тими самими причинами.

Висновки з проведеного дослідження:

1. У більшості ВНЗ керівництво не надає належної уваги розвитку інноваційної та підприємницької діяльності студентів, про це свідчить те, що немає чітко визначеної особи для організації такої діяльності на рівні університету.
2. У більшості ВНЗ інноваційною роботою або не займаються, або вона віднесена до підрозділів, які за своєю основною діяльністю не мають ніякого до цього відношення. Наприклад, відділ з питань інтелектуальної власності, наукове товариство, центр інформаційних технологій, факультет дистанційного навчання тощо.
3. У більшості ВНЗ інноваційну та підприємницьку роботу асоціюють виключно як науково-дослідну роботу під керівництвом викладачів, не звертаючи уваги на розвиток самостійної діяльності студентів.
4. Українські студенти беруть активну та успішну участь у різноманітних конкурсах зі створення інноваційних продуктів у ІТ-галузі. Серед найбільш поширених: Всеукраїнський фестиваль інноваційних проєктів (www.startup.kpi.ua), Zavtra.ua, Microsoft ImagineCup, «Залізний підприємець».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мендес А. Звіт проєкту «Національна освітня інфраструктура удосконалення інноваційної та підприємницької діяльності ІТ- студентів». – № 530576-TEMPUS-1-2012-1-SE-TEMPUS-SMHES. Дослідження та аналіз інноваційних перспектив в ІТ-стандартах освіти / А. Мендес, З. Дудар, В. Каук, Т. Шатовська, І. Ревенчук, А. Чупріна, Д. Федасюк, В. Яковина, І. Лютак. – Київ: Кібер, Харків. – 2013. – 100 с.
2. Famous P. Izedonmi. The Effect Of Entrepreneurship Education On Students' Entrepreneurial Intentions / P. Famous Izedonmi, Ch. Okafor // Global Journal of Management and Business Research. – 2010. – Vol. 10. – Issue 6. – P. 49-60.
3. Adams K. The Sources of Innovation and Creativity / K. Adams // National Center on Education and the Economy. – 2006. – 59 p.
4. Amabile T.M. How to kill creativity / Amabile T.M. // Harvard Business School Publishing, 1998. – P. 77-87.
5. Simonton D.K. Creativity: Cognitive, personal, developmental, and social aspects / D.K. Simonton // American Psychologist, 2000. – Vol 55(1). – P. 151-158. doi: 10.1037/0003-066X.55.1.151.
6. Sternberg R.J. Creativity as a decision / R.J. Sternberg // A.L. Costa (ed.), Teaching for Intelligence II. – 2000.
7. Gardner H. Creating minds: An anatomy of creativity seen through the lives of Freud, Einstein, Picasso, Stravinsky, Eliot, Graham, and Gandhi / H. Gardner. – Basic books, 2011.

УДК 334.724.4:332

Скібська К.О.

генеральний директор

ТОВ «Управління персоналом»,

аспірант

Черкаського державного технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних засад розвитку процесів кластеризації. Розкрито передумови сучасних ринкових трансформацій. Визначено роль та місце процесів кластеризації у трансформаційному періоді.

Ключові слова: ринкова трансформація, інноваційний розвиток, інституційні чинники економіки, кластеризація, кластер, ринкова взаємодія, соціально-економічний розвиток.

Скибская К.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ КЛАСТЕРИЗАЦИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Статья посвящена исследованию теоретических основ развития процессов кластеризации. Раскрыты предпосылки современных рыночных трансформаций. Определены роль и место процессов кластеризации в трансформационном периоде.

Ключевые слова: рыночная трансформация, инновационное развитие, институциональные факторы экономики, кластеризация, кластер, рыночное взаимодействие, социально-экономическое развитие.

Skibska K.O. THEORETICAL BASES OF DEVELOPMENT OF THE CLUSTERING PROCESS AS A COMPONENT OF MARKET TRANSFORMATION

The article discusses the theoretical basis of the clustering process. Revealed prerequisites of modern market reforms. The study determined that the transformation processes are the basis for the formation new forms of management (clusters).

Keywords: market transformation, innovation development, institutional factors of the economy, clustering, cluster, market interaction, social and economic development.

Постановка проблеми. Сучасна регіональна система управління активно сприяє створенню умов формування сталих ринкових відносин, що відповідають світовій практиці та досвіду. Поява нових форм господарювання є результатом трансформаційних процесів, що відбуваються на мікро-, мезо- і макрорівнях та охоплюють усі сфери життя (політичну, економічну, соціальну, культурну). Суттєвим поштовхом у процесах трансформації національного ринку стали демократизація, радикальна зміна ролі та функцій держави, структурна постіндустріальна перебудова, формування суспільства інноваційного типу, гуманізація та соціалізація економічних процесів, гармонічна інтеграція у глобальне соціально-економічне середовище. З одного боку, зміни, що відбуваються в Україні, є суперечливими і ускладнюються негативними явищами і проблемами, з іншого, отримують нові напрями та можливості для поширення ринкової взаємодії.

Активний прояв інтересу до процесів кластеризації як складової ринкових трансформацій пояснюється тим, що у сучасній практиці регіонального управління залишаються не до кінця розкритими питання теоретико-методологічного характеру стосовно: оцінки і публічного визначення економічних інтересів у питаннях кластеризації; формування теорії кластерів та особливостей її реалізації за умов ринкової трансформації; створення положень теорії інституалізації кластерів у системі вітчизняного бізнесу. Отже, кластерна теорія та методологія передбачають розгляд новітніх форм економічних відносин, що спрямовані на створення нової моделі ринкових відносин та втілення сучасного «інноваційного продукту» з урахуванням ринкових перетворень.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури, що присвячена дослідженню питань розвитку та особливостей процесів

кластеризації, показав, що теоретичні основи формування кластерів заклали у своїх працях М. Портер, Е. Лимер, В. Фельдман, М. Енрайт та ін. [8; 9; 12]. Серед сучасних науковців, що сприяли поширенню теоретико-методологічної бази в питаннях актуалізації кластерного підходу, слід відзначити Ю. Бажаля, А. Гуренка, О. Крайника, Д. Крисанова, С. Соколенка, О. Тищенка, Л. Федулова, О. Фінагіну. Різні аспекти формування інноваційних кластерів досліджують А. Бутенко, В. Дубіщев, О. Кузьмін, Є. Лазарева, Н. Мікула та ін. [3; 9; 11; 12].

Частина перехідних трансформаційних відносин, яка висвітлюється у науковій літературі, поступово зростає і наповнюється не лише дослідженнями нових процесів, умов розвитку, важелями втручання, а ще і новими рівнями розвитку та регулювання. Разом із тим багато проблем, пов'язаних з процесами кластеризації в умовах регіональної економіки, залишаються не до кінця дослідженими. Так, у науковій літературі відсутні роботи, які комплексно розглядають особливості розвитку кластерів з урахуванням трансформаційних перетворень ринків і потребують доопрацювання теоретико-методологічних підходів визначення та подальшої оцінки рівня розвитку процесів кластеризації.

Постановка завдання. Базові положення методології кластерного підходу, що існують, вже містять у собі бачення феноменів організації процесів кластеризації. Однак формування дієвої методології, що забезпечує засади ефективного регіонального управління соціально-економічним середовищем, передбачає визначену конкретизацію. У зв'язку з цим метою статті є: формування теоретико-методологічної бази, що розкриває засади розвитку різноманітних форм взаємодії та виокремлює з них найбільш значущі; дослідження та систематизація передумов розвитку процесів кластеризації як складової ринкової трансформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальна трансформація ринкових відносин стає ефективною за умов застосування процесів класифікації, що спрямовує свої зусилля на зростання зайнятості та доходів населення, поширення взаємовигідних стосунків у сфері бізнесу [11]. Ці дії перетворюють порядок захисту національного ринку, підтримують вітчизняного виробника за умов інтеграції та глобалізації. Для України це відносно нове явище, що потребує свого визначення та позиціонування у системі заходів економічної політики. Сучасна трансформація ринкових відносин вимагає особливої уваги і наукового обґрунтування, забезпечення новими методологічними та методичними підходами, управлінськими технологіями, що сформують безперервність процесу підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів [12].

Цільова спрямованість класифікації у ринковій трансформації – це системно спрямовані, оформлені документально наміри і дії груп підприємств різноманітних форм власності, органів влади, наукової та освітньої сфер, інших представників господарської діяльності зі створення сприятливих умов ринкового середовища. Такі дії передбачають удосконалення ведення господарської діяльності, входження на нові ринки, їх активне формування і видозміна в інтересах усіх елементів [11].

На перший план у складних регіональних та загальнонаціональних процесах соціального й економічного розвитку виступають аналіз засад процесів класифікації та поступова практична адаптація теоретико-методологічної бази, що вже накопичена світовою спільнотою. Саме така спрямованість суспільного відтворення повинна забезпечити нову систему мотивів у веденні господарської діяльності, активізацію інноваційного механізму та ефективність ринків у всіх спектрах реалізації.

Виявлення суперечливих рис у формуванні економічних і соціальних механізмів управління дозволило врахувати інтереси та особливості ринкової трансформації. Разом із тим у рамках трансформаційного підходу відбувається комплексне вивчення процесів, що характеризують розвиток окремих підсистем і регіонів у цілому. Спостереження свідчать, що ці процеси дуже різноманітні, але мають загальну спрямованість та низку стратегічних функцій, а саме: перетворення у системі економічних відносин, побудова курсу на множинність форм власності; демонополізація і розвиток конкурентного середовища, забезпечення незалежності учасників відтворювального процесу, формування механізму ефективно діючої конкуренції; розвиток ринкової інфраструктури; формування політичних і соціокультурних інститутів; поширення стандартів ринкової культури.

Умови, що склалися в регіональній економіці, посприяли появі нових форм власності, активному розвитку малого та середнього бізнесу, кооперації підприємництва із виробництвом і ринковою інфраструктурою. Подолання протиріч та труднощів в процесах регіональної трансформації супроводжується появою інноваційних форм господарювання, що здатні втілювати у собі різноманітну спрямованість і розширювати партнерські відносини [3; 4]. Переважно активний розвиток отримують кооперації, спілки та товариства, бізнес-інкубатори, кластери.

Поступове залучення до процесів класифікації представників виробничих, дослідницьких, торговельних, фінансових, транспортних та інших інфраструктурних організацій з одночасною участю споживачів, регіональних органів влади і громадськості

створює умови для досягнення синергетичного ефекту на мікро-, мезо- та макрорівнях. Процеси класифікації передбачають перехід від вертикальних ієрархічних зв'язків до горизонтальних мережевих структур із високим ступенем комунікацій. Отже, класифікація – це об'єднання різноманітних за формою власності, організаційно-правовим статусом, галузевою та географічною приналежністю організацій у цілісну систему виробництва з одночасним збереженням юридичної та господарської самостійності учасників кластера. Такі процеси сприяють налагодженню зв'язків і співпраці під час трансформаційних перетворень та призводять до отримання позитивних результатів від виробництва сумісного продукту на взаємовигідних умовах.

Складні та суперечливі трансформаційні процеси, що відбулися в Україні, розкривають ключові тенденції та зміни у структурі регіональної економіки. Сучасна ринкова трансформація у першу чергу передбачає: посилення інвестиційної спрямованості регіонів, залучення стратегічних вітчизняних і зарубіжних інвесторів; узгодження програмами реформування окремих галузей і сфер діяльності; формування дієздатного корпоративного сектора та інтегрованих корпоративних структур; забезпечення реальної участі міноритарних співвласників в управлінні і розподілі доходів; удосконалення інформаційної та маркетингової діяльності; розвиток конкурентного середовища; відродження стимулів до інноваційної підприємницької діяльності [4].

Разом із тим вагомими настановами ринкової трансформації є подолання обмеженості ресурсів, задоволення зайнятості шляхом розвитку нових форм господарювання, підтримка та розвиток бізнесу тощо. Однак зміна правил і умов взаємодії найчастіше супроводжується низкою обмежень. Наприклад, у практиці господарювання малих та середніх підприємств доволі часто простежується низка труднощів, що пов'язані з обмеженістю виробничих потужностей та іншої ресурсної бази. Позитивним моментом в їх діяльності є гнучкість і можливість легкого пристосування до ринкових змін, володіння прогресивними ідеями та навичками. Здатність малого та середнього бізнесу до активного включення у ринкові процеси не завжди є ключовим моментом у реалізації намічених цілей, а очікувані результати залишаються задоволеними не в повній мірі [1].

Ресурсні обмеження гальмують процеси розширення та диверсифікації бізнесу. Як слідство, прискорення інноваційних господарських та управлінських рішень не відбувається. Великі підприємства вимушені гальмувати інноваційні проекти з причин нагромадження внутрішньофірмової ієрархії, зростання трансакційних витрат та відсутності налагоджених схем контрактних відношень. Саме властивостей малого та середнього бізнесу не вистачає великому.

Вплив об'єктивних тенденцій, що відбуваються в Україні, ставлять на перший план подолання обмежень у співпраці між малим, середнім і великим бізнесом, обрання перспективних комбінацій взаємодії, залучення до співпраці різноманітних форм власності та отримання на цій основі синергетичного ефекту. Разом із тим втілення в дію цільових настанов передбачає підвищення уваги до стану та наповнення ринкової інфраструктури, характеру інформації, особливостям отримання та розповсюдження товарів і послуг, що пояснюється збільшенням витрат на трансакції, прискоренням інформаційних потоків, змінами контрактної системи та внутрішньофірмової ієрархії [12].

Труднощі, що виникають під час організації ринкових процесів, вимагають від суб'єктів господарювання прийняття остаточних рішень. Особливо складним це стає у період трансформаційних перетворень, коли необхідно відповісти на низку питань: доцільність відокремлення та самостійності у прийнятті рішень, шляхи подолання невизначеностей, зниження ризиковості контрактів; доцільність обрання нових схем внутрішньофірмової ієрархії; перспективи застосування визначених комбінацій із новітніми формами господарювання в рамках сформованої ринкової системи; вплив структурних змін у системі та процедура оцінки їхньої дії.

Така постановка питань потребує конкретизації та прийняття відповідних рішень, що враховують існуючі теоретико-методологічні підходи та напрацьований зарубіжний і вітчизняний досвід (табл. 1).

Таким чином, за умов поступової ринкової трансформації, безперервного посилення процесів глобалізації, інтернаціоналізації господарської діяльності формуються управлінські підходи та технології, що є взаємопов'язаними та спираються на новітні методи підвищення конкурентоспроможності регіонів. Цей процес є загальним і не залежить від місця локалізації території та її історії.

Потенціалом і центром розвитку регіонів, а відповідно, і механізмом стимулювання всієї національної економіки, повинні стати кластери – система підприємств, організацій, які формують між собою тісні комунікації інформаційного та економічного характеру, орієнтовані в першу чергу на забезпечення конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг.

У системі регіонального управління поняття «кластер» було запропоновано М. Портером, профе-

Таблиця 1

Проблемні питання, що виникають та потребують вирішення у період трансформаційних перетворень

Постановка питань у системі регіонального управління	Теоретичні підходи, що розкривають та пояснюють шляхи розв'язання питань		Напрями розвитку сучасних ринкових процесів
	Теорія	Сутність та проблематика	
Шляхи перспективного стратегічного зростання регіонів	Інституційна (Т. Веблен, У. Мітчел, Дж. Гэлбрейт, Дж.Р. Коммонс) [6; 13] Нова інституційна теорія (Р. Коуз, Д. Норт) [12; 13]	Вивчає соціальні, психологічні, політичні, економічні фактори, що впливають на соціально-економічний розвиток Розглядає соціальні витрати, вивчає добробут, ринкові провали та екстерналії	Поглиблення регіональної політики, що сприяє розвитку інфраструктурних інститутів Прийняття програм соціально-економічного розвитку регіонів, що передбачають зміцнення контрактних відносин та мінімізують трансакційні витрати
Факторні зміни ступеня спеціалізації	Економічного розвитку (Й. Шумпетер, Т. Мальтус, Р. Нельсон, С. Уінтер) [6] Загальна теорія зайнятості (П. Самуельсон, Дж. Хікс, Дж.М. Кейнс) [6; 10]	Вивчає еволюційні принципи, розглядає організації як складні структури, що підлягають відбору залежно від ступеню впливу різноманітних факторів Розкриває перетворювальну роль конкуренції у ринкових процесах Вивчає напрями подолання кризових станів на засадах розвитку ринку праці	Поглиблення оцінки впливу глобальних перетворень на регіональні трансформаційні процеси Дослідження особливостей регіональної спеціалізації за галузями (поширення кластерних ініціатив) Розробка спільних програм взаємодії (регіональних, галузевих)
Тенденції та видозміни попиту	Поведінкова теорія (Г. Саймон, Р. Сайерт, Дж. Марч, Дж.М. Кейнс) [6; 13]	Розкриває процеси прийняття рішень у різноманітних галузях економіки (поведінка суб'єктів господарювання та споживачів)	Врахування зарубіжного досвіду в питаннях задоволення попиту на ринках (B2B, B2C) Прийняття заходів щодо застосування новітніх технологій обслуговування учасників ринкових відносин
Доцільність обрання нових схем внутрішньофірмової ієрархії	Теорія циклу (Ф. Хайєк, Г. Мюрдаль) [3; 9]	Вивчає проблеми координації та узгодженості дій економічних суб'єктів	Перегляд схем внутрішньофірмової взаємодії, прийняття рішень щодо зміни самостійності у господарських процесах, сприяння зниженню невизначеностей
Перспективність застосування комбінацій взаємодії між фірмами	Підприємницької функції та прибутку (Р. Кантільон, Й. Шумпетер, Ж-Б. Сей) [6; 15] Кластерна (М. Портер, М. Енрайт) [7; 11; 8] Загальна теорія зайнятості (Дж. М. Кейнс, Дж. Хікс) [13]	Розкриває граничну продуктивність та прибуток фірм, стан довгострокової конкурентної рівноваги Визначає детермінанти конкурентної переваги за умов об'єднання фірм у кластери Вивчає рівень виробництва, його фактори та проблеми зайнятості; розкриває взаємозалежність та протиріччя зростання індивідуальних та суспільних благ	Сприяння поширенню взаємодії між фірмами та надання гнучкої можливості прийняття рішень у виборі бізнес-партнерів та побудові бізнес-процесів Активізація процесів кластероутворення, що мінімізує ризиковість проектів та контрактів Залучення спеціалістів із питань підготовки та розстановки кадрів, поширення взаємодії з рекрутинговими агентствами
Ймовірність виникнення ризикових контрактів	Очікуваної корисності (Г. Крамер, Д. Бернуллі, Нейман) [6; 15] Теорія підприємництва (Р. Кантільон, І. Тюнен, Ф. Найт) [13]	Визначає напрями оцінки переваг ризиків, пояснює типологію очікувань, поширює засади теорії «гри» Вивчає підприємницькі ризики та невизначеності	Формування єдиного інформаційного простору у системі регіонального управління Удосконалення схем взаємодії та мінімізації підприємницьких ризиків

сором кафедри ділового адміністрування Гарвардської школи бізнесу (Harvard Business School). Розробник кластерної теорії визначив «кластер» як групу сусідніх географічно взаємопов'язаних компаній, організацій, органів державного управління, що в комплексі стають вагомими елементами конкурентної боротьби [8].

З практичної точки зору, кластер – це мережа близько розташованих фірм та організацій, що забезпечують наявність певних спільнот, підвищує частоту і силу їх взаємодії. Сприятливі умови розвитку роблять кластери рухливими та дозволяють виходити за межі ієрархічних мереж та поступово зміщуються і розширюються у бік споріднених галузей [2].

Кластерна теорія, що була запропонована М. Портером, ґрунтується на «детермінантах» (чинниках), що формують засади розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки [9]. Чинники розвитку є взаємозалежними та складаються: по-перше – з факторних умов; по-друге – з умов попиту; по-третє – з споріднених і підтримуючих галузей; по-четверте – зі стратегії фірм, їх структури і суперництва (рис. 1).

Кластери формують споріднені та підтримуючі галузі, види діяльності тим самим забезпечують впровадження інновацій та ноу-хау. Разом із тим розвиток кластерів стимулюють споживачі, що в сучасних умовах стають більш досвідченими і вимогливими, їх попит стає випереджальним та підштовхує формування глобального попиту на нові товари та послуги. Емерджентність взаємодії у кластері обумовлює підвищення продуктивності за рахунок технологічних та організаційних інновацій та стимулювання появи нових представників бізнесу, висококваліфікованих менеджерів, галузевих фахівців, що розширюють кордон та можливості кластера.

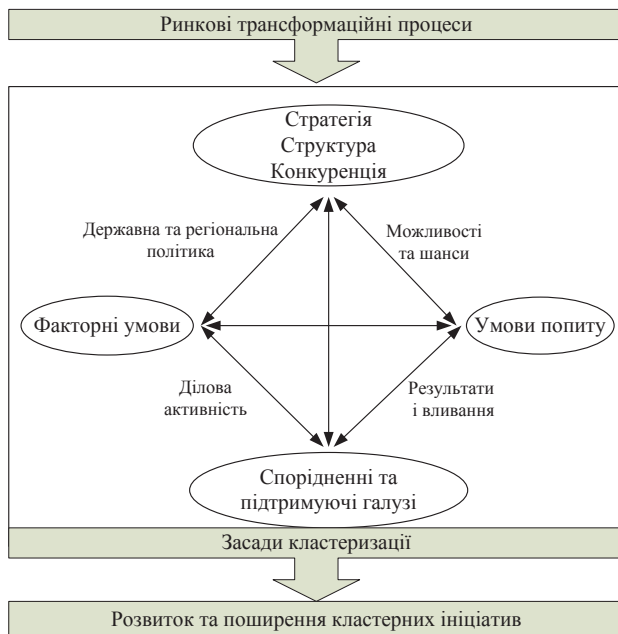


Рис. 1. Детермінанти, що формують засади розвитку процесів кластеризації як складової ринкової трансформації (згідно з моделлю «Даймонда» теорії М. Портера)

Ведуча роль каталізатора належить державним та регіональним органам управління. Представники влади шляхом заохочення сприяють підвищенню конкурентної ефективності підприємництва, концентрації спеціальних факторів, що передбачають роз-

виток локальної конкуренції. Роль регіонального управління полягає у підтримці розвитку позитивних факторів, сприянні подолання перешкод у поліпшенні загальноекономічного клімату [8].

Кластери відрізняються від інших форм господарювання наявністю внутрішнього конкурентного середовища та міцних конкурентних позицій на глобальному ринку. Тим самим у кластері формується складна комбінація конкуренції (зі внутрішніми споживачами кластера) та кооперації (із зовнішніми суб'єктами господарювання), що умовно знаходяться у різних площинах та одночасно доповнюють, переважно в інноваційних процесах, один одного [9]. Отже, характерними рисами кластерних форм господарювання є такі:

- регіонально обмежені форми економічної діяльності, що діють всередині споріднених секторів та орієнтовані на співпрацю з науковим установам;
- організація діяльності в межах кластерних ініціатив;
- вертикальні виробничі ланцюжки у яких вузькі сектори за суміжними етапами виробничого процесу утворюють ядро кластера («постачальник – виробник – торговий посередник – клієнт») залучаючи мережі, що формуються навколо головних фірм;
- галузі промисловості, визначені на певному рівні агрегації («хімічний кластер», «агропромисловий кластер» тощо).

В основу кластерної теорії покладено визначення та розгляд форм економічних відносин, спрямованих на створення «сучасного інноваційного продукту», що визначає кластер як складну економічну систему, якій властиві характерні риси:

- наявність підприємства-лідера, що визначає довгострокову стратегію розвитку регіональної економічної системи;
- територіальна локалізація основної маси суб'єктів господарювання – учасників кластерної системи;
- створення учасниками некомерційного об'єднання, добровільність входження у об'єднання та наявність організації, що здійснює координацію;
- стійкість стратегічних господарських зв'язків у рамках кластерної системи (регіональні, міжрегіональні, міждержавні);
- довгострокова координація взаємодії учасників кластерної системи у рамках загальнодержавних і регіональних програм розвитку, інвестиційних проєктів та інноваційних процесів;
- наявність корпоративних систем управління, контролю бізнес-процесів, колективного моніторингу.

Відмінними рисами кластера є те, що: по-перше, у центрі ініціативи буває зосереджено декілька потужних компаній; по-друге, ці компанії зберігають між собою конкурентні відносини. Концентрація суперників, їх покупців і постачальників сприяє зростанню ефективної спеціалізації виробництва. При цьому кластер забезпечує роботою безліч малих підприємств [5].

Врахування накопиченого прогресивного зарубіжного та вітчизняного досвіду дозволяє визначити низку передумов формування кластерів та розкрити загальну позитивну спрямованість бізнес-процесів:

1. Наявність сукупності підприємств, що взаємодіють у рамках бізнес-процесів, використовують конкурентні переваги території, орієнтовані на динамічний розвиток визначених ринкових сегментів. Застосування різноманітних схем комбінацій взаємодії між фірмами зміцнює контрактні відносини та мінімізує трансакційні витрати, що призводить до позитивних ефектів у регіональній економіці.

2. Функціонування значної кількості малих і середніх підприємств, що залучаються у процеси класифікації частково відмінні, але за окремими рисами їх технології схожі. За таких умов набувають поширення спільні програми, що передбачають концентрацію бізнесу та зміцнення ступеню спеціалізації з урахуванням трансформаційних змін.

3. Наявність наукових організацій з високою підприємницької культурою, що сприяє поглибленню оцінки впливу глобальних перетворень. Систематичне напрацювання теоретико-методологічної бази та одночасна взаємодія з бізнес-середовищем дозволяє поширити бачення щодо перспектив економічного розвитку на засадах трансформаційних процесів.

4. Присутність кваліфікованої робочої сили та новітніх технологій її використання прискорюють процеси професійної взаємодії та створюють умови використання гнучких схем побудови бізнес-партнерства.

5. Наявність кадрових агентств, розширення сфер діяльності рекрутингу сумісно з бізнесом та владою сприяють підвищенню кваліфікації, координації та інформаційній підтримці. Така спрямованість стає поштовхом для поширення зв'язків між суб'єктами ринкових відносин та дозволяє подолати проблеми зайнятості й уникнути виникнення соціально-економічних протиріч.

5. Наявність мотивації робочої сили формує прогресивно-професійний прошарок на сучасному ринку. За таких умов створюються додаткові проекти і контракти, що ґрунтуються на новітніх технологіях та стають стимулом для залучення спеціалістів за різноманітними схемами професійної взаємодії.

6. Поширення інфраструктурних об'єктів, що орієнтовані на підтримку промислового розвитку – технопарки, бізнес-інкубатори, інформаційно-технічні центри, промислові зони, інноваційно-промислові комплекси, агентства з розвитку субконтрактних відносин.

7. Формування нових форм об'єднань підприємств (торгово-промислових палат та ефективних професійних асоціацій, бізнес-клубів тощо) активізує та поширює можливість підприємців у питаннях обміну професійним досвідом.

9. Системна підтримка бізнес-ініціатив регіональними органами управління, формування відповідної економічної політики, що передбачає перегляд схем внутрішньофірмової взаємодії з урахуванням трансформаційних процесів. За таких умов відбуваються позитивні зміни у господарських процесах та створюються умови щодо постійного зниження невизначеностей у бізнес-процесах.

10. Розвинена технологічна і ринкова культура спрямовані на поширення міжфункціонального навантаження. У рамках трансформаційних перетворень простежується економічна та культурна готовність до кооперації, спільного ведення бізнесу, визнання ринкової довіри та колективної відповідальності.

Постійна взаємодія фірм всередині кластера сприяє формальному і неформальному обміну знаннями і професійними навичками [2]. Утворення «критичної маси» компаній у кластері служить стимулом для подальшого продукування спільних бізнес-ініціатив. Це передбачає залучення нових технологій, інвестицій, послуг і постачальників та підтримує процеси формування власних технологій використання соціального капіталу.

Розширення взаємозалежності факторів розвитку кластерів дозволяє стверджувати, що ці процеси ґрунтуються на трансформаційних процесах та передбачають організаційні, правові, соціальні, культурні, економічні зміни. Врахування передумов та «детермінант» розвитку дозволяє систематизувати складові чинники розвитку процесів кластеризації (рис. 2).

Нові форми організації виробничих процесів містять переваги для бізнесу, завдяки яким кластери впливають на конкурентну боротьбу [15]. По-перше, це підвищення ефективності бізнесу в межах підприємств, що входять у кластер. По-друге, зростання загальної ефективності галузі, галузевого ринку. По-третє, зростання можливостей до інновацій. По-четверте, стимулювання нових представників бізнесу, що є потенційними учасниками та сприяють розширенню меж кластера.

Підкреслимо, що значний вплив на процеси кластеризації у трансформаційний період здійснюють інституційні чинники, що безпосередньо пов'язані з управлінням в окремих сферах економічних та соціальних відносин: науково-технічні, фінансові, інвестиційні, соціальні тощо [6]. Суттєва роль у цих процесах належить формальним інститутам, що за умов перегляду нормативних та законодавчих документів поширюють права власності, створюють передумови для інтенсивного розширення капіталовкладень та активізації кооперації бізнесу. Створення дієвих правил, норм та положень на рівні інститутів призводить до економії транзакційних витрат, подолання інформаційної асиметрії, розкриття альтернативних механізмів забезпечення контрактів. Разом із тим у сучасних умовах господарювання визначальна роль належить неформальним інститутам, що породжують



Рис. 2. Чинники процесів кластеризації як складової ринкової трансформації

подальший розвиток та модифікують формальні правила поведінки між чисельними суб'єктами ринкових відносин. Обумовлюючи появу нових суспільних організацій, соціально орієнтованих представників бізнесу, науково-виробничих об'єднань, відбувається активне прискорення соціально-економічних перетворень.

Врахування неформальних інституційних факторів розкриває національні та регіональні розходження у частках витрат ВВП, існуючої системі соціального захисту та підтримки, національних та регіональних особливостях ринку тощо. Наведені чинники є результатом функціонування економічних систем, що створювалися як результат історичної специфіки держави і регіонів. Особливості побудови ринкових відносин суттєво впливають на перетворювальні процеси та визначають ймовірність визнання ринкових процесів з боку світової спільноти.

Суттєвими перешкодами в трансформаційний період стають наслідки раніш існуючої економіко-правової системи, що не дозволяє суб'єктам господарювання приймати участь у визначених розподільчих угодах та гальмує процеси інтеграції, кооперації та кластеризації бізнесу. Отже, формальні та неформальні інституції вимагають подальшого удосконалення, що передбачає створення умов та підґрунтя розвитку нових інфраструктурних елементів (інформаційні, рекрутингові, консалтингові агентства, науково-виробничі об'єднання тощо), поширення схем взаємодії (кооперація, кластеризації тощо), перегляду форм власності на у межах визначених території.

Висновки з проведеного дослідження. Трансформаційні процеси ринкової економіки стають засадами формування конкурентоспроможності регіонів, що відбувається шляхом утворення нових форм господарювання. За сучасних умов регіональний розвиток здатен відбуватися у разі активного поширення кластерів. Розвиток кластерних ініціатив досягається на засадах інноваційності, загального високопрофесійного кадрів наповнення, прискореного інформаційного обміну, передових знань технологій та ноу-хау, оптимального використання внутрішніх та зовнішніх інвестицій, інтеграції економічної і соціальної політики з метою формування сприятливого ділового клімату, зміщення акцентів від централізованої до регіональної економіки.

Підводячи підсумки, слід сказати, що кластерний підхід поглиблює інструментарій ефективної взаємодії органів регіонального управління з бізнесом, призводить до більш глибокого розуміння його характерних показників і тактичних завдань, дає можливість цілеспрямованого і мотивованого реального стратегічного планування ресурсів регіону, розвитку територій та підвищення конкурентоспроможності економіки. За таких умов метою державної та регіональної системи управління є з'ясування витрат переходу з однієї траєкторії розвитку на іншу, оцінка реальних можливостей суспільства, бізнесу та влади, аналіз

ризиків, що можуть призвести до повернення старої ринкової моделі, визначення готовності суб'єктів господарювання до створення відповідних організаційно-економічних та господарсько-правових ініціатив. Деталізація методологічних положень кластерного підходу стає підґрунтям для подальшої оцінки інституційних факторів розвитку регіональної економіки та активізує розвиток загальноекономічного клімату у вигляді соціального капіталу, інвестицій, інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуренко А.В. Проблеми розвитку малих та середніх підприємств в сучасних ринкових умовах України / А.В. Гуренко // Прометей : регіональн. зб. наук. праць з економіки: Донецький економіко-гуманітарний ін-т МОН України; Ін-т економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2008. – Вип. 3(27). – С. 129-132.
2. Гринів Л.В. Кластерний аналіз конкурентоспроможності підприємств / Л.В. Гринів // Зб. наук. праць «Моделювання регіональної економіки». – Івано-Франківськ : Плай, 2006. – № 1(7). – С. 3-15.
3. Дубищев В.П. Регион в системе отношений хозяйственного комплекса страны / Дубищев В.П. – Полтава, 1996. – 184 с.
4. Економічні реформи в Україні в контексті переходу до сталого розвитку : матеріали наук.-практ. конф. «Соціально-економічні реформи в Україні та проблеми переходу до засад сталого розвитку: рекомендації до проекту Нац. стратегії сталого розвитку України. – К. : Інтелсфера, 2001. – 180 с.
5. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально – производственной организации / Захарченко В.И., Осипов В.Н. – Ч. 2. Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода. – Одеса : Фаворит, 2010. – 236 с.
6. История экономических учений : учеб. пособ. / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 784 с.
7. Кушпіль П.О. Правові аспекти творення інноваційних кластерів / П.О. Кушпіль, О.С. Бойко // Інвестиції та інноваційний розвиток: наук.-практич. бюлетень. – 2009. – № 1. – С. 47-50.
8. Портер М. Международная конкуренция. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
9. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер ; пер. с англ. И. Минервина, науч. ред. О. Нижельская. – [2-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
10. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерство. Кластеры: укр. контекст / Соколенко С.И. – К. : Логос, 2002. – 357 с.
11. Фінагіна О.В. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону : [моногр.] / О.В. Фінагіна, Л.В. Батченко, А.В. Гуренко та ін. – Донецьк : «ВІК», 2013. – 287 с.
12. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : моногр. / О.В. Фінагіна. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2005. – 228 с.
13. Шевченко О.О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії : навч. посіб. / О. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.
14. Galbraith, J.K. The New Industrial State, Harmondsworth, Penguin, 2nd edn 1972. – P. 24-32.
15. Thompson A.A. Strategic Management: Concept and Cases / Thompson A.A., Strickland A.J. – 1987 4th ed. – University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas. – P. 36-45.

УДК 33:353

Соболева Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування
та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ТА ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Внутрішня необхідність суб'єкта господарювання, особи чи певної системи вступати в економічні відносини з контрагентами обумовлена наявністю інтересу. Інтереси відображають спрямованість суб'єкта на «самоствердження», тобто на збереження та поліпшення власного соціально-економічного становища. У рамках дослідження автором запропоновано систематизацію інтересів підприємства. Це дозволить чітко їх формулювати, організовувати їх моніторинг, контролювати рівень їх дотримання, сформувати систему пріоритетних інтересів підприємства та визначити засоби їх захисту.

Ключові слова: економічні відносини, інтерес, економічна відповідальність підприємства, регіональне управління, система пріоритетних інтересів.

Соболева А.Г. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ И ИНТЕРЕСОВ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Внутренняя необходимость предприятия, лица или определенной системы вступать в экономические отношения с контрагентами обусловлена наличием интереса. Интересы отражают направленность субъекта на «самоутверждения», то есть на сохранение и улучшение собственного социально-экономического положения. В рамках исследования автором предложено систематизацию интересов предприятия. Это позволит четко их формулировать, организовывать их мониторинг, контролировать уровень их соблюдения, сформулировать систему приоритетных интересов предприятия и определить средства их защиты.

Ключевые слова: экономические отношения, интерес, экономическая ответственность предприятия, региональное управление, система приоритетных интересов.

Soboleva G.G. SYSTEM OF ECONOMIC PRIORITIES AND INTERESTS OF REGIONAL MANAGEMENT

Inside the necessity of an entity, person or a system to engage in economic relations with contractors due to the presence of interest. Interests reflect the focus on the subject of «self-affirmation», that is to preserve and improve their own socio-economic status. In the study, the author proposed to systematize the interests of the company. This allows formulating them clearly, organize their monitoring, control their enforcement, to formulate a system of priority interests of the company and identify the means to protect them.

Keywords: economic relations, interest, economic responsibility of the enterprise, regional management system priority interests.

Постановка проблеми. Інтерес є значимим практичним фактором, урахування якого є необхідним при плануванні, проектуванні, розробці та реалізації соціально-політичних і економічних програм, концепцій, стратегій.

Вихідним і домінуючим у його реалізації є економічна діяльність, спрямована на досягнення конкретного результату. Отже, кожен інтерес завершується певним об'єктивним результатом і, втілюючись в нього, набуває матеріальної форми.

Найчастіше використовується категорія в процесі формування стратегій і тактик соціально-економічних систем усіх рівнів – мета. Однак, сама мета не береться з нізвідки. Вона є відображенням, віддзеркалюванням інтересів. Вибір людиною цілей залежить від її інтересів. При цьому інтерес є результатом діяльності конкретного суб'єкта. Як зазначено у роботі [1, с. 83]: «Інтереси підприємства невід'ємні від їхніх суб'єктів через те, що інтереси підприємства – це персоніфікована категорія. Інтересів не існує без суб'єкта».

В управлінській практиці досить складно забезпечити внутрішню збалансованість інтересів підприємства навіть при використанні стратегії обмеженої оптимізації.

Отже, виділення суб'єктів інтересів є необхідним, особливо в аспекті цілепокладання, що безпосередньо відбувається у стратегіях розвитку соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фахівці різних наук звертаються до категорії «інтерес». Лінгвісти розуміють під «інтересом» середньовічне «interesse» – з одного боку, як увага людини, спричинена чимось значним або привабливим для неї, з

другого боку – значимість, прибуток, користь, відсотки, зростання грошей.

Методологічні та теоретичні підходи до вивчення економічних інтересів представлені в роботах класиків-економістів Н.Д. Кондратьєва, Я. Краю, Л. Фон Мізеса, Ф.А. Хайека і класиків-соціологів М. Вебера, В. Зомбарта, В. Парето, Т. Парсонса. Сучасними вченими також розробляється проблема вивчення економічних інтересів, виділено роботи В.С. Автономова, В.І. Верховина, А.Г. Здравомислова, В. Радаєва.

Економічні інтереси в умовах централізованої економіки аналізуються в роботах Я. Краю, Л. фон Мізеса, Ф.А. Хайека. Серед радянських авторів виділено Л.І. Абалкіна, Л. Бондаренко, Є. Валівач, Г. Гочіяєва, А. Єрьоміна, А.Г. Здравомислова, В.В. Радаєва, П.Е. Ехіні. Як вказує І.М. Писаревський: «Об'єктивно передумовою реалізації економічного підходу в рамках функціонування економічних систем є узгодження економічних інтересів суб'єктів» [2, с. 76]. У такій ієрархії суб'єктів інтересів підприємства домінуючі позиції має власник засобів виробництва і керівництво підприємства. Така ієрархія суб'єктів інтересів підприємства справедлива для тих випадків, коли власник засобів виробництва або керівництво підприємства здійснює контроль над діяльністю підприємства, є одночасно і контролюючим суб'єктом.

В. Шликов захист економічних інтересів представляє як «... розподіл функцій з захисту економічних інтересів між структурними підрозділами підприємства за умов зосередження контрольних та координаційних повноважень в руках певної посадової особи» [3, с. 96].

Аналіз різноманітних джерел показує, що «одна частина авторів вважає, що інтерес об'єктивний, інша – що він суб'єктивно-об'єктивний, тобто є відображенням у свідомості суб'єкта його об'єктивного стану» [4, с. 118]. Зазначимо, що будь-яка людська діяльність обумовлена тими чи іншими інтересами, отже, категорія інтересу має загальне соціальне значення. Люди, домогосподарства, підприємства та інші структури суспільства, вступаючи між собою у зв'язки, переслідують певні інтереси.

Виклад основного матеріалу. Слово «інтерес» визначається як користь, прибуток, вигода.

У [5, с. 267] визначено: «Інтерес (від лат. Interesse – мати важливе значення) – форма вияву потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її». Потреби є основою інтересів, а інтереси – формою виявлення потреб.

Категорія «інтерес» на сьогодні не визначена однозначно.

Усвідомлення людьми своїх інтересів надає їм осмислену цілеспрямованість, завдяки чому вони стають спонукальною силою виробництва. У навчальному посібнику [6, с. 185] вказується, що «сформований, осмислений економічний інтерес живить пошуки засобів задоволення потреб і досягнення мети».

Віднесення інтересу до певного суб'єкта обумовлено рядом чинників. Серед таких чинників найголовнішими слід виділити форму власності на засоби виробництва, організаційно-правову форму підприємства, вид інтересу. У відповідності з названими факторами ієрархія суб'єктів інтересів підприємства може бути здійснена таким чином: власник засобів виробництва, керівництво підприємства, команда управління підприємством, персонал підприємства. Ієрархія суб'єктів інтересів підприємства є основою забезпечення внутрішньої збалансованості інтересів. Однак при більш близькому розгляді видно, що забезпечення внутрішньої збалансованості інтересів підприємства є складним завданням, вирішення якого ґрунтується на зовнішній збалансованості, тобто на збалансованості інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, які взаємодіють з підприємством. До того ж у кожній функціональній сфері діяльності підприємства існують свої інтереси.

Реалізація функції контролю в управлінні окремим суб'єктом господарювання є формою прояву економічної влади власника (конкретної особи) чи власників (групи осіб). Така діяльність включає в себе чітке розуміння і розділення таких термінів, як власність, влада, функції, обов'язки і право використовувати і розподіляти прибуток підприємства. Суб'єкт контролю формує систему інтересів підприємства і, отже, здійснює головний вплив на його стратегію і тактику поведінки на ринку.

Різнорманітність і мобільність інтересів підприємства обумовлює необхідність їх систематизації за рядом ознак та упорядкування на основі цієї систематизації (рис. 1).

Це дозволить чітко їх формулювати, організовувати їх моніторинг, контролювати рівень їх дотримання, сформулювати систему пріоритетних інтересів підприємства та визначити засоби їх захисту. Інтереси підприємства доцільно упорядкувати за такими ознаками, як вид інтересів, їх природа, ступінь значущості інтересів, розподіл інтересів у часі, локалізація інтересів підприємства.

За видами інтересів передбачається можливим відокремити економічні, соціальні, екологічні та політичні інтереси. Щодо економічних інтересів, то їх

наявність і зміст обумовлені тим, яку конкретну позицію посідає підприємство на ринку, який рівень конкурентоспроможності товарів і послуг, що пропонує споживачам певний суб'єкт господарювання. Проявляються дані інтереси у конкретних показниках: рівень доходів і прибутку, ринкова частка підприємства на ринку, ціна товарів і послуг, розмір витрат на виробництво і реалізацію тощо.

Економічні інтереси підприємства пов'язані з наявністю та доступністю грошових коштів, а звідси – з доходами на інвестований капітал або запозичення. Останні чинять вплив на розмір запозичених коштів, які можуть знадобитися підприємству для фінансування своєї діяльності. В цілому можна стверджувати, що економічні інтереси для певного підприємства є найголовнішими. Вони потребують розробленої програми захисту, яка за ступенем своєї складності має бути пропорційна різноманітності економічних інтересів [1, с. 94].

Людські інтереси соціальної групи (їх наявність і сутність) пов'язані з вимогами трудового колективу на підприємстві і забезпечують можливість розширеного відтворення робочої сили. Всі суб'єкти господарчої діяльності, зацікавлені в певному рівні соціальної стабільності суспільства. Це, у свою чергу, безпосередньо проявиться в тому, як кожна людина ставиться до своєї роботи, які у суспільстві наявні вимоги до середньої заробітної плати, які вимоги щодо організації робочих місць і умов праці. Підприємство зацікавлене у забезпеченні всіх функціональних сфер своєї діяльності кваліфікованими фахівцями, в їх сумлінній і творчій праці щодо виконання своїх обов'язків, у відсутності протестів персоналу з будь-яких причин та в будь-якій формі. З цією метою підприємство має приймати участь у створенні відповідних умов розширеного відтворення робочої сили, що не завжди співпадає з його економічними інтересами. Так, збільшення рівня оплати праці персоналу з метою мотивації його до якісної роботи впливає на



Рис. 1. Систематизація інтересів підприємства

рівень витрат підприємства і може привести до порушення його економічних інтересів [1, с. 95].

Кожен суб'єкт здійснює свою діяльність і досягає своїх цілей в певному просторі. Однією із складових, що впливає на стан простору, є політична, яка обумовлює наявність політичного інтересу. В певній мірі засоби управління економікою, форми та методи державного регулювання діяльності підприємств і є результатом політичних цілей і завдань влади, яка знаходиться в керівництві. Аналогічним чином пояснюється і поява екологічних інтересів суб'єкту.

Соціальні передумови носять переважно суспільний характер, бо забруднення оточуючого середовища призводить до збільшення рівня захворюваності населення, до погіршення умов життя, що, в остаточному підсумку, зменшує продуктивність праці працездатного населення та призводить до значних економічних втрат, пов'язаних з передчасним зношенням засобів виробництва, необхідністю ліквідації наслідків несприятливого впливу діяльності підприємств на оточуюче середовище, збільшує соціальне навантаження на суспільство, що проявляється в зменшенні кількості працездатного населення і збільшенні соціальних виплат.

Отже, екологічні інтереси набувають все більшої економічної значущості. Збільшення важливості екологічного фактору в економічних процесах потребує удосконалення механізму еколого-економічних стосунків між різними суб'єктами. Економічні методи боротьби з екологічними порушеннями мають стимулювати зацікавленість підприємств у виконанні екологічних законів, зробити вигідною для підприємств природоохоронну діяльність і посилити економічну відповідальність підприємств за порушення природоохоронного законодавства. Таким чином, екологічні інтереси тісно взаємопов'язані з економічними і потребують застосування визначених методів – запобігання і збільшення економічної відповідальності.

Саме економічна відповідальність підприємства за відшкодування нанесених втрат внаслідок екологічного порушення має стати важливим економічним методом боротьби з порушеннями екологічного законодавства. З точки зору системи інтересів підприємства необхідно додати, що ця економічна відповідальність значною мірою обумовлює появу екологічних інтересів підприємства [1, с. 87].

Екологічні інтереси також пов'язані з усвідомленням соціальної відповідальності бізнесу за оточуюче середовище. Розуміння необхідності зменшення шкідливого впливу є гуманною передумовою досягнення екологічних цілей.

Однак домінуючою посилкою екологічних інтересів підприємства є поява додаткових економічних витрат, що пов'язані з компенсацією нанесеного збитку оточуючому середовищу та сплатою за перебільшення граничнодопустимих концентрацій шкідливих речовин або загроза зупинки підприємства.

Особливу увагу слід приділити саме економічним інтересам, які є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів [5, с. 57]. Через економічні інтереси як спонукальні мотиви проявляються виробничі відносини.

Економічний інтерес – це реальний, зумовлений економічними відносинами та принципом економічної вигоди, мотив і стимул соціальних дій людей щодо задоволення потреб [6, с. 143].

Економічні інтереси – це об'єктивна характеристика соціального статусу суб'єкту, яка показує, що йому вигідно чи невигідно, з огляду на цей статус, в

якій мірі вигідно, які дії у даній системі суспільно-економічних відносин або зміни цієї системи сприяють збереженню (посиленню) його соціального статусу, а які призведуть до протилежного результату і в якій мірі [8, с. 14].

Як категорія «економічний інтерес» є необхідністю певного способу діяльності, який система задає суб'єкту як засіб власного відтворення і розвитку [9, с. 8]. Він перш за все є породженням і соціальним проявом потреби, її усвідомленням. Але реалізується інтерес через трудову, господарську діяльність людей, їхні економічні відносини. Отже, інтереси формуються та реалізуються через практичну діяльність людей. Таким чином, зміст інтересів визначається матеріальними умовами життя, місцем, яке вони посідають в історико-конкретних виробничих відносинах, а також політичними, моральними та соціальними факторами.

Економічний інтерес є причиною та умовою взаємодії економічних суб'єктів різних рівнів. Ефективність господарювання на будь-якому рівні економіки прямо залежить від глибини усвідомлення та ступеня врахування економічних інтересів господарюючих суб'єктів, отже, саме через інтереси проявляються економічні відносини, що задіють економічні механізми.

Ефективне економічне управління певною соціально-економічною системою вимагає ретельного дослідження природи існування економічних інтересів. Однак дуже складно провести оцінку економічних інтересів певної системи. Розроблених методів оцінки майже не існує.

Питання про класифікацію економічних інтересів – це самостійне наукове завдання, без вирішення якого неможливо перейти ні до аналізу взаємодії певних інтересів, ні до розуміння механізму їх реалізації. Так само і практичні завдання (особливо питання управління суспільством і виробництвом) вимагають приведення до певної системи понять, що позначають конкретні економічні інтереси.

Так, інтереси можливо класифікувати на:

- формальні (засновані на таких способах розподілу предметів праці, які базуються на подібності предметів у межах кожної групи, яка визначається наявністю в них деяких загальних властивостей);
- змістовні (ті, що переносять центр уваги на розкриття внутрішніх закономірних зв'язків між групами предметів, що класифікуються).

І.М. Писаревський пропонує розглядати систему взаємодії інтересів у межах проектного підходу [2, с. 45]. Модель взаємодії економічних інтересів наведена на рисунку 2.

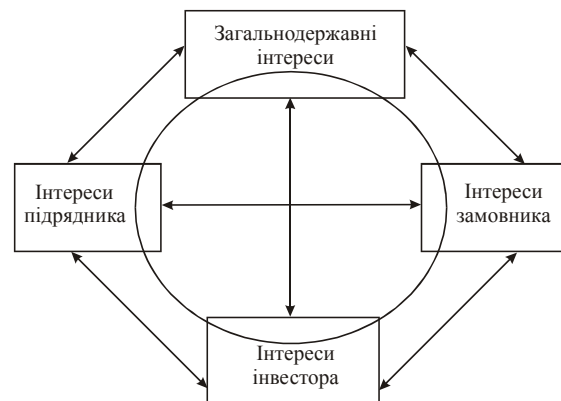


Рис. 2. Модель взаємодії економічних інтересів

При цьому інтереси кожного із зазначених суб'єктів вступають у протиріччя, виникає завдання їхнього узгодження для успішної реалізації проекту. Інтереси підрядника полягають у максимізації фінансування, забезпеченні умов роботи і мінімізації вимог і обмежень щодо виконання проекту. Інтереси замовника – у виконанні проекту за визначений час, на потрібний момент з визначеною якістю. Інтереси інвестора – у підвищенні окупності проекту і мінімізації ризиків. Інтереси держави – у максимізації податкових надходжень і соціального ефекту проекту. Таким чином, навіть спрощений підхід до аналізу інтересів показує їхню суперечливість.

«Інтерес як феномен суспільного буття містить у собі певну подвійність. Він являє собою категорію, яка відображає спрямованість суб'єкту на самоствердження і характеризує його соціальний статус» [10, с. 27]. Отже, у процесі функціонування і розвитку суспільства для будь-якого суб'єкту інтерес виступає і як специфічний самостійний фактор суспільних процесів, і як соціально значуще явище, яке має бути враховане суб'єктом.

Висновки. Отже, економічні інтереси всіх суб'єктів мають бути враховані у загальній системі економічних інтересів, не викликати напруженості у суспільстві тощо. У суспільстві кожен індивідуальний інтерес органічно пов'язаний з колективним і суспільним інтересом. «Цим створюється об'єктивна основа для співробітництва людей в узгодженні економічних інтересів та їх своєчасного розв'язання».

Лише ті економічні системи, де домінують процеси взаємореалізації інтересів, характеризуються загальним процесом та динамічним зростанням, можуть забезпечувати ефективність стимулів і мотивів трудової діяльності, що використовуються. Системи, де домінують тенденції придушення інтересів тієї чи іншої сторони економічних відносин, відрізняються високим ступенем нестійкості та конфліктності.

Цільова спрямованість виробництва багатогранна. Сама наявність кінцевої мети свідчить про існування системи пов'язаних та підпорядкованих між собою економічних цілей, які, як було доведено вище, є усвідомленими потребами, отже, певними інтересами. Економічні потреби й інтереси є головними рушійними силами розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. – К. : Лібра, 2003. – 280 с. – 268-279 с.
2. Писаревський І.М. Удосконалення організації управління економічними процесами: часовий, фінансовий, організаційний аспекти. (На прикладі будівництва і реконструкції залізниць України) : монографія. – Харків : УкрДАЗТ, 2004. – 264 с.
3. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб., 1999. – 138 с.
4. Введение в философию : учебник для вузов. В 2 ч. Ч. 2 / Под общ. ред. И.Т. Фролова. – М. : Политиздат, 1990. – 468 с.
5. Економічна теорія: Політекономія : підручник / За ред. В.Д. Базидевича. – 5-те вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2006. – 615 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
6. Політична економія : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. – К. : Академвидав, 2004. – 672 с. – Бібл. 643-649 стор.
7. Політична економія : навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. ; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с. – 501-508 с.
8. Канапухин П.А., Хаусов Ю.И. Система экономических интересов и их роль в мотивационном механизме: Экономическая теория // Вестник ВГУ, Серия Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 11-21.
9. Ордашевская И.В., Савельев Л.А. Самостоятельность регионов в системе унитарного государства // Экономика: проблемы теории та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2003. – Вип. 180. – С. 3-14.
10. Политическая экономия : учебник для вузов / Под ред. А.А. Рязова. – М. : Экономика, 1991. – 124 с.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 334.72(477):330.4

Борвінко Е.В.*доцент кафедри соціальної медицини, організації
та управління охороною здоров'я
Дніпропетровської медичної академії***Гордієнко В.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Дніпропетровської державної фінансової академії*

РЕГІОНАЛЬНИЙ БЮДЖЕТ, ОРІЄНТОВАНИЙ НА РЕЗУЛЬТАТ

Стаття присвячена результативності впровадження цільових програм (ЦП). Запропоновано здійснювати оцінку результативності ЦП з впливу видатків на досягнуті результати програми. Здійснено оцінку результативності ЦП «Запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області».

Ключові слова: програмно-цільовий метод (ПЦМ), цільова програма, результативність ЦП, економіко-математичні методи (ЕММ).

Борвинко Э.В., Гордиенко В.О. РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА РЕЗУЛЬТАТ

Статья посвящена оценке результативности внедрения целевых программ. Предложено осуществлять оценку результативности ЦП по воздействию расходов на достигнутые результаты внедрения программы. Осуществлена оценка результативности ЦП «Предотвращение и лечение сердечно-сосудистых заболеваний в Днепропетровской области».

Ключевые слова: программно-целевой метод (ПЦМ), целевая программа, результативность ЦП, экономико-математические методы (ЭММ).

Borvinko E.V., Gordienko V.O. REGIONAL BUDGET RESULT ORIENTED

The article is devoted to assessing the effectiveness of implemented programs. Proposed to evaluate the performance of the CPU on the effects of expenses on the results of program implementation. Estimation of the performance of the CPU «Prevention and treatment of cardiovascular disease in Dnipropetrovsk region».

Keywords: program-target method (PTM), target program, objectives, economic-mathematical methods.

Постановка проблеми. В основі бюджетних реформ, які проводилися у провідних країнах світу, було середньострокове планування бюджету за ПЦМ. Міжнародна практика довела успішність проведених реформ. Використання ПЦМ було започатковано у 2001 році, коли було прийнято Бюджетний кодекс, який став нормативно-правовою основою реформування бюджетної системи України [1]. Щороку місцевими бюджетами України затверджується значна кількість ЦП.

Дослідження регіональних програм Дніпропетровської області виявило, що практично у всіх ЦП забезпечена наявність тільки показника витрат, який формується від досягнутого рівня, спрямований на формальні заходи і системно не витікає з мети і завдань програми. Інших оціночних показників просто немає. Тому наявні ЦП досить складно контролювати і є необхідність щодо розробки дієвих методів оцінки їх ефективності.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Тематиці управління бюджетом за ПЦМ присвячено ряд публікацій вітчизняних і зарубіжних науковців [2-4]. Науковці розглядають історію запровадження методу, його можливості та значення для розвитку бюджетної системи. Але оцінка результативності застосування методу наразі виступає відкритим питанням.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у

застосуванні економіко-математичних методів для оцінки результативності цільових програм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Смертність населення в Україні становить 15,2 особи на тисячу громадян. Тоді як середньоевропейський показник становить 6,2 особи. Наша країна займає перше місце в Європі за темпами скорочення населення. Щорічно у країні помирають понад 700 тис. громадян. Щогодини помирає 85 осіб, а народжується всього 52 дитини. При цьому кожні 2 години вмирає 1 дитина віком до 1 року [6].

Стосовно Дніпропетровської області, за період 2009–2013 рр. чисельність населення зменшилася на 66,4 тис. осіб (2,0%), у т.ч. міського – на 53 тис. (1,9%), сільського – на 13,4 тис. (2,4%) (табл. 1) [6].

Таблиця 1

**Чисельність населення області
у період 2009–2013 рр.**

Рік	Населення, тис. осіб		
	усього	міське	сільське
2009	3374,2	2816,2	558,0
2010	3355,5	2801,3	554,2
2011	3336,5	2785,4	551,1
2012	3320,3	2772,2	548,1
2013	3307,8	2763,2	544,6
Темп зміни у 2013 р. до 2009 р. (%)	– 2,0	– 1,9	– 2,4

Таблиця 2

Показники виконання ЦП

№	Найменування показника	Визначення	Пояснення до визначення
1	Показник витрат (ресурсів)	Визначає обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання завдань ЦП ($\Pi_{\text{вит}}$).	Ресурси: - матеріальні; - трудові; - фінансові; - інформаційні.
2	Показник продукту (обсяг виконаних робіт)	Визначає кількість виконаних робіт, або наданих послуг ($\Pi_{\text{прод}}$), що забезпечують виконання завдань.	Констатує факт надання послуг, виконання робіт у кількісному виразі, не вказуючи на їх якість.
3	Показник ефективності (рентабельності)	Визначає витрати ресурсів на одиницю показника продукту ($\Pi_{\text{вит}}/\Pi_{\text{прод}}$).	Рекомендується до застосування при виборі відповідального виконавця ЦП
4	Показник результативності (якості)	Відображає користь від здійснення заходів бюджетної програми	Це головний показник. За його допомогою можна оцінити рівень досягнення встановленої мети (завдання). Він є звітом про досягнуті результати від виконання ЦП, у якому відзеркалюється її соціальна ефективність. Для виконавців ЦП показник є основним результатом їх діяльності. Показник є лакмусовим папірцем для оцінки ефективності влади.

Прогноз зміни чисельності населення області методом екстраполяції представлено на рисунку 1.

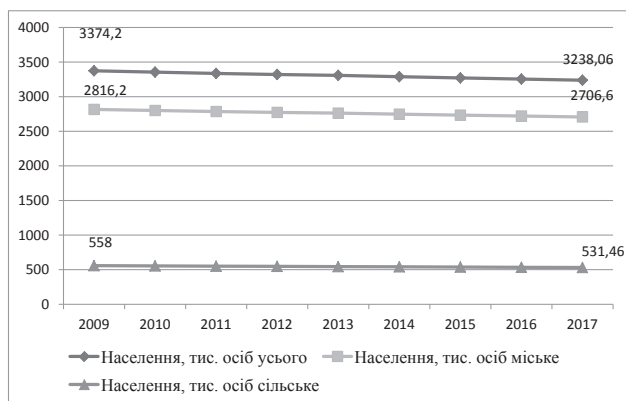


Рис. 1. Динаміка чисельності населення області у 2009–2013 рр.

Згідно із побудованою моделлю, з достовірністю 99,3% кожен рік чисельність буде зменшуватися практично на 17 тис. осіб.

Основні причини смертності населення області у 2013 р. представлено на рисунку 2 [5; 6].

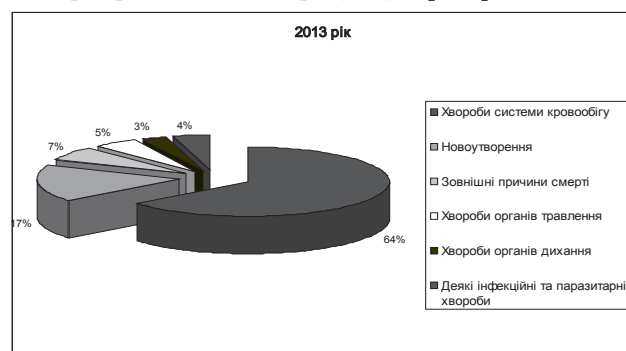


Рис. 2. Структура смертності населення області у 2013 році (%)

Структура загальної смертності населення області протягом останніх п'яти років зазнала незначних змін. Серед причин смерті перше місце посіли хвороби системи кровообігу (64%), друге – злоякісні новоутворення (17%), третє – зовнішні причини

смерті (нещасні випадки, травми, отруєння) (7%) (рис. 2).

Аналіз статистичної інформації дозволяє зробити висновок, що із причин смертності найвагоміше місце займає смертність від серцево-судинних хвороб (ССЗ). Кількість українців із серцево-судинними захворюваннями коливається від 12 до 14 млн осіб. Смертність від ССЗ (64%) є одним із найвищих показників серед країн у світі.

Тому слід вважати боротьбу з ССЗ проблемою, яку слід вирішувати негайно, для чого було застосовано ЦП «Запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області».

Головним етапом впровадження ЦП є оцінка її результативності. Фактично оцінка ефективності програм передбачає аналіз взаємозв'язку між ресурсами та досягнутою метою. Процес «ресурси – мета» в багатьох країнах, що застосовують елементи ПЦМ, називають «логікою програми»: ЦП ресурси – продукт – мета.

Результативність (якість) і ефективність програми визначаються за допомогою показників виконання програм [7; 8] (табл. 2).

Додатковим показником для проведення оцінки є своєчасність виконання завдань і в кінцевому рахунку – мети ЦП. Показник своєчасності характеризує процес реалізації бюджетної програми з урахуванням встановлених термінів виконання завдань. Тобто порівнюються заплановані терміни виконання завдань з фактичними. Причини відхилення по завданнях аналізуються і детально описуються. Зазначені показники оцінки встановлюються у паспорті ЦП [7]. Але слід зазначити, що виконавці ЦП порізно визначають (трактують) ці показники. Для подолання сталої ситуації ми розробили питання, на які показники повинні відповідати (табл. 3). Ці питання дозволяють більш точно визначати відповідні показники оцінки.

Оцінка може проводитися на різних етапах реалізації програми, але обов'язково на початку і по завершенні.

У залежності від суб'єктів, які здійснюють оцінку, вона може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішню оцінку здійснюють незалежні фахівці, що не мають відношення до процесу реалізації програми (Рахункова палата, Державна фінансова інспекція і Державне Казначейство). У зарубіжних країнах до

Таблиця 3
Питання, на які повинні відповідати
показники оцінки

№	Показники	Питання, на яке повинен відповідати показник
1.	Витрат (ресурсів)	Які і скільки витрат (ресурсів) необхідно для здійснення завдання програми?
2.	Продукту	Що ми плануємо зробити? Який обсяг робіт, або послуг ми плануємо виконати?
3.	Ефективності (рентабельності)	Яке відношення витрат на одиницю продукту?
4.	Результативності (якості)	Яка користь споживачу від виконання відповідальним виконавцем задач ЦП? Чи досягнута мета ЦП?

процесу оцінки програм часто залучають незалежні аудиторські компанії. Внутрішню оцінку здійснюють безпосередні виконавці програми. Існують можливості поєднання зовнішньої та внутрішньої оцінки (комбінована оцінка). У такому випадку оцінка проводиться незалежними фахівцями за сприяння працівників установи-виконавця програми. Послідовність і зміст системи оцінки представлено у таблиці 4.

Ми пропонуємо в якості метода, який відповідає «логіці програми» і дозволяє об'єктивно оцінити результати її впровадження – побудову ЕММ залежності показника якості від показника ресурсів.

Слід наголосити, що оцінити ефективність ЦП можливо, зафіксувавши зміну статистичних показників – обсягів виконаних робіт, послуг, реалізованої продукції у натуральному або вартісному вимірі. Таким чином, здійснити більш точну оцінку програми можливо за допомогою встановлення зв'язку між показником, на який ми впливали, і кінцевим показником якості. Проблема вивчення взаємозв'язків економічних показників є однією із найважливіших в економічному аналізі і може бути реалізована за допомогою електронних таблиць EXCEL. Основним показником якості в аналізованій ЦП є кількість випадків захворювання серцево-судинних захворювань. Показником ресурсів є витрати на виконання ЦП виявлення та запобігання серцево-судинних та судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області (номінальні) і реальні, перераховані за допомогою дефлятора. Гіпотеза, яка перевіряється за допомогою ЕММ, – кошти на виконання програми витрачаються ефективно у разі тісного позитивного зв'язку між витратами на програму і ССЗ. Проблема вивчення взаємозв'язків економічних показників є однією із найважливіших в економічному аналізі і була реалізована за допомогою електронних таблиць EXCEL. Використані нами дані для розрахунків наведено у таблиці 5 [5; 6].

На основі наведених даних були побудовані дві ЕСМ, які характеризують зв'язок показників (рис. 3, 4).

Послідовність і зміст системи оцінки

№	Етап	Зміст
1	Встановлення мети	Визначення причин здійснення оцінки та мети, якої потрібно досягти у результаті її проведення.
2	Визначення об'єкта	Встановлення параметрів, які необхідно оцінювати у програмі, створення робочої групи з її проведення.
3	Розробка організаційної структури	Визначення: обсягу і структури необхідної інформації, індикаторів оцінки, методів і джерел отримання інформації, відповідальних, методів аналізу інформації, витрат часу та обсяг ресурсів, необхідний для проведення оцінки.
4	Збір інформації	Визначення методів збору інформації: використання даних моніторингу, інтерв'ю, фокус-група, анкетування, опитування, структуроване спостереження.
5	Аналіз інформації	Отримання експертних висновків, які покладені в основу прийняття управлінських рішень щодо майбутнього програми. Методи аналізу даних можна умовно розділити на кількісні і якісні: Кількісні методи використовуються для обробки даних моніторингу на базі MS Project Кількісні методи – це обробка зібраних кількісних даних за допомогою математичних операцій. Це є основою експертних висновків. Кількісний аналіз використовується для досягнення високого ступеня вірогідності при зіставленні схожих даних, а також для обробки великих обсягів інформації. Якісні методи – це аналіз даних, які отримані в результаті анкетування, інтерв'ю, спостереження, контент аналізу. Якісні дослідження зосереджені на соціальних програмах. Найбільш розповсюджене узагальнення якісних методів – експертна оцінка. Оцінка програм «вимірює» зміну ситуації, яка характеризується багаття складними процесами. Тому при аналізі даних найчастіше комбінують кількісні та якісні методи.
6	Звіт про оцінку	Звіт включає: технічні параметри (мета, технічне завдання, структуру оцінки тощо), інформація про стан реалізації програми; досягнення в порівнянні з плановими показниками; своєчасність виконання кожної із задач програми та відповідність плановим показникам; фактори, які впливають на процес реалізації програми; результативність програми в цілому; можливості для внесення коректив в програму; шляхи розв'язання проблем; рекомендації щодо удосконалення програми тощо. Звіт повинен бути орієнтований на конкретну аудиторію – замовника оцінки програми, що буде використовувати звіт як інструмент для корегування програми, або з метою інформування споживачів послуг. Це визначає структуру і стилістику звіту. Наприклад, головним розпорядником потрібна інформація про ключові показники, що характеризують хід реалізації програми. Звіти, підготовлені для населення, мають містити узагальнену інформацію, причому акцент повинен бути зроблений на якісному результаті, порівнянні його з визначеною метою програми, а також змінах, які відбулися за період її реалізації.
7	Використання результатів оцінки	Оцінка повинна бути орієнтована на використання отриманої інформації у практиці управління програмами і передбачати прийняття адміністративних рішень, наприклад щодо: продовження, припинення або призупинення програми; корегування елементів програми; необхідність більш широкого інформування громадськості; збільшення або зменшення видатків на програму; можливість зміни пріоритетів тощо. Результати остаточної оцінки мають виступати основою для розробки документів, що мають оприлюднюватися. Розповсюдження даних документів має бути регламентовано.

Таблиця 4

Таблиця 5

Дані для розрахунків

Номинальні видатки на ЦП, тис. грн	Реальні видатки на ЦП (перераховані через дефлятор) тис. грн	Кількість хворих на серцево-судинні та судинно-мозкові хвороби, на 10 тис. населення
21694,3	19198,5	582,4
25995,3	22843,0	553,1
22499,4	19684,5	537,3
25300	23404,3	574,5
25407,7	24643,7	620,4

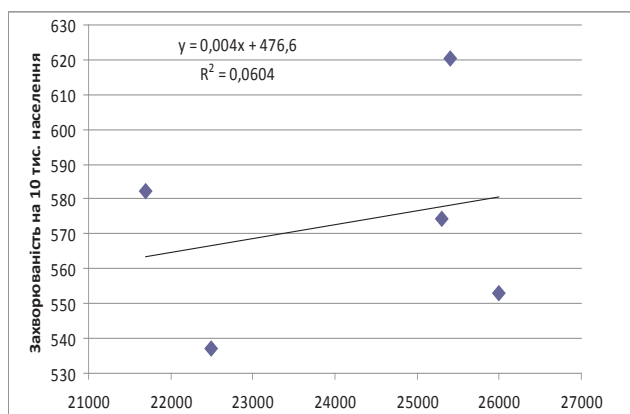


Рис. 3. Залежність захворюваності від номінальних видатків на ЦП

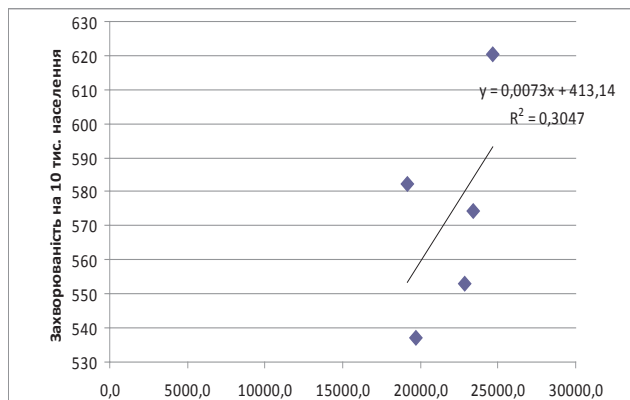


Рис. 4. Залежність захворюваності від реальних видатків на ЦП.

Оцінку параметрів моделей представлено у таблиці 6.

Таблиця 6

Оцінка параметрів моделей

Модель 1		Модель 2	
$a_0=0,0040$	$a_0=476,6$	$b_1=0,0073$	$b_0=413,1$
$Sa_1=0,0091$	$Sa_0=221,27$	$Sb_1=0,0064$	$Sb_0=140,55$
$R^2=0,0604$	$S=35,42$	$R^2=0,3047$	$S=30,47$
$F=0,1929$	$df=3$	$F=1,3147$	$df=3$
$Ssreg=242,0904$	$Ssresid=3764,3$	$Ssreg=1220,8$	$Ssresid=2785,7$

Адекватність моделей було перевірено за допомогою критерію Фішера. Порівнюючи табличне значення критерію з фактично отриманим, можна констатувати, що моделі неадекватні (при допустимій помилці 0,05). Для першої моделі $F_{\text{Табл}}=10,128 > F_{\text{Факт}}=0,193$. Для другої моделі $F_{\text{Табл}}=10,128 > F_{\text{Факт}}=1,315$. На основі значень коефіцієнта детермінації (для першої

моделі $-0,0604$, для другої $0,3047$) можна зробити висновок про відсутність зв'язку між показниками, а також про неефективність ЦП у запобіганні серцево-судинних та судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області. Це можливо пояснити, по-перше, низьким рівнем фінансування за сучасного економічного становища країни. По-друге, недостатньою роллю (замале фінансування), що приділена профілактиці. Якщо виділяти фінанси лише на ліки та операції, то хвороба завжди буде «ініціатором». Природа захворювання пов'язана із соціально-культурним життям населенням, шкідливими звичками та соціальною неадаптованістю. Конкретніше, населення України не перевіряє артеріальний тиск та навіть не знає показники свого артеріального тиску, не вживає вчасних заходів для його нормалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Розробка системи оцінки ЦП є необхідною умовою підвищення ефективності ПЦМ. Аналізуючи методи оцінки цільових програм, вважаємо, що основним показником є показник якості, тільки він є тим індикатором, який відповідає на питання, чи досягнута мета. Але навіть таким чином (використовуючи показник якості) не завжди можна об'єктивно оцінити ефективність витрат на досягнення мети програми, що є наслідком суттєвого коливання економічних і соціальних показників у часі. У такому разі висновок буде залежати від того, на мінімум чи максимум коливання якісного показника прийде. Більш точно оцінити ефективність витрат можливо, побудувавши економіко-статистичну модель (ЕСМ) залежності витрат на цільову програму (за час її виконання) і показників якості за той же період. Проблема вивчення взаємозв'язків економічних показників є однією із найважливіших в економічному аналізі і може бути реалізована за допомогою електронних таблиць EXCEL. Автори пропонують в якості метода оцінки ЦП – побудову ЕММ залежності показника якості від показника ресурсів. Здійснено оцінку ЦП «Запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області». Встановлена неефективність впровадження ЦП, що пояснюється низьким рівнем фінансування за сучасного економічного становища країни та неоптимального розподілу коштів на завдання ЦП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бюджетний Кодекс України : Закон України // Голос України. – 2010. – 4 серпня. – № 143(4893). – С. 5-19.
- Гордієнко В.О. Удосконалення системи управління місцевими бюджетами за допомогою ПЦМ на прикладі м. Дніпропетровська // Вісник ДДФА. Економічні науки: Наук.-теорет. журнал. – Дніпропетровськ : ДДФА. – 2010. – № 1(23). – С. 134-139.
- Плескач В.Л. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм / Плєскач В.Л., Желябовський Ю.Г. // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 58-73.
- Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / Чугунов І.Я., Запатріна І.В. // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3-14.
- Програма запобігання та лікування серцево-судинних та судинно-мозкових захворювань у Дніпропетровській області на 2008–2015 роки (від 23.11.2012 № 358-16/І).
- Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2013 рік. – Дніпропетровськ : Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2013. – 515 с.
- Наказ Міністерства фінансів України від 02.08.2010 р. № 805 «Про затвердження основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
- Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010 р. № 1536 «Про результативні показники бюджетної програми» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.

УДК 330.342:378.1

Терованесов М.Р.*кандидат технічних наук, доцент**Донецького інституту залізничного транспорту**Української державної академії залізничного транспорту*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Стаття присвячена дослідженню проблем фінансування вищої освіти. Проаналізовано основні фінансові механізми, які використовуються у розвинених країнах. Розроблена модель, яка дозволяє підвищити якість освіти. Вибрано критерій результативності для оптимізації витрат державних коштів. Враховано диверсифікацію джерел фінансування відповідно до сучасних тенденцій розвитку вищої школи.

Ключові слова: вища освіта, фінансування, модель, оптимізація, інерційність, результативність.

Терованесов М.Р. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию проблем финансирования высшего образования. Проанализированы основные финансовые механизмы, которые используются в развитых странах. Разработана модель, которая позволяет повысить качество образования. Выбран критерий результативности для оптимизации расходов государственных средств. Учтена диверсификация источников финансирования согласно современным тенденциям развития высшей школы.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование, модель, оптимизация, инерционность, результативность.

Terovanesov M.R. FINANCIAL-ECONOMIC MODEL of HIGHER EDUCATION

The article is devoted to the problems of financing higher education. Analyzed the main financial mechanisms that are used in developed countries. Is developed a model which allows to improve the quality of education. Selected performance criterion for optimization of public expenditures. Take into account the diversification of funding sources according to the modern tendencies of development of the higher school.

Keywords: higher education, funding, model, optimization, inertia, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформування системи вищої освіти (СВО), спрямоване на забезпечення суспільства кваліфікованими фахівцями, передбачає перетворення всієї освітньої сфери і насамперед її економічної основи. Недостатній рівень фінансування безпосередньо відбивається на якості підготовки випускників, що обумовлене кваліфікацією педагогічних кадрів, матеріально-технічним та інформаційним забезпеченням і науковим потенціалом. Розв'язання протиріччя між необхідністю збільшення фінансування вищої школи і наявними труднощами у його здійсненні полягає у побудові ефективної моделі управління фінансовими потоками. Разом із тим інерція, яка властива розвитку вищої освіти, не дає можливості гнучко адаптуватися до змінних умов, виявляє гальмуючий вплив і знижує результативність проведених перетворень. Існуючі моделі управління вищою освітою не враховують інерційність СВО, що не дозволяє забезпечити їхню адекватність реальним процесам. У даному контексті розробка фінансово-економічної моделі, що відбиває ефективне використання фінансових ресурсів із урахуванням інерційних процесів розвитку вищої освіти, вимагає подальших досліджень.

Аналіз останніх публікацій. Проблемам фінансування освіти приділяється підвищена увага вчених різних країн. М.С. Чеботарьова досліджує світовий ринок освітніх послуг, частку різних країн, питання комерціалізації освіти [1]. О.Ю. Ерфорт пропонує альтернативну модель фінансування освіти, засновану на диверсифікації джерел та пільгових державних кредитів на навчання [2]. Група вчених вивчають схеми фінансування вищої освіти, які орієнтовані на застосуванні конкурентних механізмів регулювання розподілу коштів [3]. С.А. Беляков акцентує увагу на проблемах бюджетного фінансування, виконання державних зобов'язань, оцінює зміни організаційно-фінансового механізму [4]. І.О. Митрофанов розкриває особливості фінансування вищої освіти через державні іменні фінансові зобов'язання та демонструє

безліч моделей їх використання [5]. Т.М. Боголіб аналізує фінансування вищої школи в Україні та наголошує на необхідності багатоканального фінансування [6].

Виділення нерозв'язаних проблем. Наведені приклади свідчать про актуальність питань у сфері фінансування освіти. Разом із тим необхідне висвітлення окремих аспектів диверсифікації джерел надходження коштів, врахування критерію результативності, створення конкурентного середовища, зміцнення фінансового стану і створення умов для підвищення якості підготовки фахівців.

Метою роботи є розробка ефективної фінансово-економічної моделі вищої освіти, яка спрямована на підвищення якості освіти, стимулює її подальший розвиток та оптимізує державні витрати.

Виклад основного матеріалу. При побудові оптимальної моделі фінансування необхідно враховувати сучасні тенденції розвитку СВО. Серед них можна виділити збільшення розриву між підвищенням вимог до кваліфікації персоналу та якістю освіти, зростання масовості й доступності освіти, уніфікацію навчальних стандартів і програм, яка разом із розвитком телекомунікації формує єдиний освітній простір і вимагає перегляду форм та змісту навчання. Також слід підкреслити, що параметри розвитку вищої освіти обумовлюються глобальними факторами, визначальним із яких є комерціалізація освіти.

Освітня система розглядається за сучасних умов як галузь світового господарства, що включає міжнародний ринок освітніх послуг. Згідно із дослідженнями М.С. Чеботарьової, обсяг даного ринку становить близько 100 млрд дол., половина з яких припадає на вищу освіту [1, с. 6]. Зростаюча конкуренція між освітніми системами й окремими університетами вимагає перегляду підходів до організації освітньої діяльності з метою зниження природної інерції освітніх процесів і максимальної адаптації до зовнішніх змін.

На відміну від України, де економічний стан освітньої системи характеризується із позицій дефіциту

бюджетних коштів і гроші контрактних студентів є одним із основних джерел фінансових ресурсів ВНЗ, в інших країнах застосовується модель диверсифікованості грошових надходжень. Так, наприклад, у США за 2012/2013 навч. р. вища школа отримала 24,7 млрд дол. від іноземних студентів за рахунок надання широкого спектра послуг у таких секторах: освіта, розміщення, торгівля, транспорт, телекомунікаційні послуги, медичне страхування [7].

У цьому аспекті бюджет освітньої сфери обумовлюється використовуваною фінансовою моделлю, та її ефективність безпосередньо відбиває інерційність розвитку СВО. Недостатність фінансових ресурсів для забезпечення функціонування вищої школи неминуче обумовлює старіння освітньої інфраструктури, скорочення обсягу наукових досліджень, зменшення доступності освіти для різних верств населення, ослаблення зв'язків із підприємствами і зниження інтересу роботодавців. В остаточному підсумку це викликає проблеми, які пов'язані із погіршенням якості освіти. Слід зазначити, що в Україні відставання системи освіти від сучасних тенденцій викликає у першу чергу відсутність використання ринкових інструментів управління СВО, покликаніх поєднувати переваги конкурентної організації процесу надання освітніх послуг із державними гарантіями економічної підтримки.

Звертає на себе увагу те, що рівень витрат на освіту взагалі й на вищу освіту зокрема у відносних одиницях в Україні відповідає витратам розвинених європейських держав, США, Австралії і Російської Федерації. При цьому необхідно підкреслити порівняно малу величину питомих грошових витрат, виражену у явному вигляді. Фінансове становище національної вищої школи не дозволяє забезпечити достатні конкурентні умови в освітній сфері і свідчить про недосконалість фінансово-економічної моделі української СВО. Перелічені причини ставлять ВНЗ у залежність від додаткових джерел фінансування.

Порівняння показників фінансування освіти у деяких розвинених країнах, в Україні й Росії наведено у таблиці 1, що відбиває дані міжнародної статистики за обсягами державних і приватних витрат у відносному й абсолютному вигляді [8].

Таблиця 1
Показники фінансування освіти за 2010 р.
у деяких країнах

Країна	Щорічні витрати на одного студента, дол. США	Обсяг державних і приватних витрат на освіту, % від ВВП	Обсяг державних і приватних витрат на вищу освіту, % ВВП
США	25576,0	7,3	2,8
Великобританія	15 862,0	6,0	1,4
Німеччина	15,711	5,3	1,3
Франція	15,067	6,3	1,5
Австралія	15,142	6,0	1,6
Російська Федерація	7,039	5,5	1,8
Україна	3,018	6,2	2,3

Інформація, що наведена у таблиці, демонструє низьку конкурентоспроможність освітньої системи України й побічно відбиває негативний вплив високого ступеня її інерційності у порівнянні із іншими країнами.

Дані про фінансування вищої школи дозволяють оцінити економічний стан СВО із погляду пи-

томих витрат у розрахунку на одного студента. О.Ю. Ерфорт пропонує використовувати показник питомого прямого фінансування як критерій для оцінки якості вищої освіти [2, с. 326]. Разом із тим збільшення обсягу фінансування може не визначати аналогічне підвищення його якості. Поняття якості освіти не є чітко визначеним. З одного боку, його можна розглядати у контексті виконання навчальним закладом усіх зобов'язань із надання освітніх послуг відповідного рівня й високої оцінки знань студента. Тим самим пропонується оцінювати ефективність функціонування вищої школи і витрати коштів. У той самий час за даним підходом не враховується кінцева мета вищої школи, яка пов'язана із задоволенням потреби суспільства у трудових ресурсах. Іншими словами, якісно підготовлені фахівці повинні бути затребувані, а це крім фінансування визначається розвинутою матеріально-технічною базою, кваліфікацією науково-педагогічних кадрів, використанням сучасних інформаційних технологій, практичною підготовкою, зацікавленістю роботодавців, активною науковою діяльністю. Отже, результативність вищої школи вимагає відповідної економічної основи, і вірним є твердження, що якісна освіта прямо пов'язана із її фінансуванням.

Підвищення якості навчання і, відповідно, надаваних освітніх послуг, залучає більшу кількість споживачів цих послуг. Тобто вища школа повинна одержувати більше коштів за державного фінансування або більше заробляти як комерційне підприємство. Навпаки, збільшення фінансування може не призвести до одночасного зростання якості освіти, якщо не будуть враховані зазначені фактори. Таким чином, метою побудови ефективної фінансово-економічної освітньої моделі є створення стимулів для безперервного підвищення якості освіти як неодмінної умови функціонування вищої школи.

У відповідності до ст.71 Закону України «Про вищу освіту» фінансування національної освітньої системи здійснюється за рахунок державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг із підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів і за рахунок інших джерел [9, ст. 71]. Подібна система змішаного фінансування використовується у більшості розвинених країн. Причому залежно від прийнятої моделі організації вищої освіти частка державних витрат суттєво відрізняється. Вона значно більша за приватні інвестиції у більшості європейських країн і менша у частковому відношенні у латиноамериканських країнах. Групою вчених наведено наступні співвідношення недержавного й державного фінансування вищої освіти: частка приватного фінансування у Данії, Фінляндії і Норвегії становить менше 5%, в Австралії, Канаді, Японії, Об'єднаному Королівстві, Сполучених Штатах Америки, Ізраїлі й Російській Федерації – понад 40% і більше 75% у Чилі й Південній Кореї. У середньому у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЭСР) і країнах-партнерах ця частка становить 31% загального обсягу витрат на навчальні заклади [3, с. 58]. Оцінити частку приватних інвестицій у вищу школу України можна за співвідношенням числа студентів, які навчаються на бюджетній і контрактній формах. За даними Міністерства освіти і науки України, у 2013–2014 навч. р. кількість студентів, що навчаються за гроші фізичних і юридичних осіб, склала 55,4% [8, с. 3].

Існуючі фінансово-економічні моделі використовують різні конкурентні механізми, що ставлять за мету сполучити якість підготовки і фінансові витра-

ти. Найпоширенішою формою державного забезпечення є нормативно-подушевий підхід до фінансування [4, с. 137]. У даному механізмі обсяг бюджетного фінансування визначається чисельністю студентів і вартістю освітньої послуги (нормативу фінансування). Зазначений метод припускає загострення конкуренції на ринку освітніх послуг, що є стимулом для підвищення якості освіти.

Недоліком нормативно-подушевої моделі є відсутність єдиних підходів до визначення нормативу фінансування через неможливість диференційованого підходу й урахування специфіки різних навчальних закладів. Також слід додати, що база нормування формується на основі існуючих показників функціонування, що не створює стимулів для подальшого розвитку й підвищення якості навчання.

Як відзначено [3, с. 68], нормативно-подушевий принцип розподілу фінансових ресурсів лежить в основі фінансово-економічних моделей вищої освіти більшості країн. При цьому актуальним стає суміщення на його основі конкурентних методів фінансування із метою найкращої адаптації СВО до ринку освітніх послуг.

Наприклад, в Австралії держава забезпечує базовий операційний грант, за умови забезпечення певного мінімуму кількості студентів. Із неурядових джерел покривається 40% бюджету вищої школи. Заохочення комерційної діяльності університетів здійснюється за одночасного твердого контролю якості навчання [10, с. 15]. У Великобританії використовується формульний механізм розподілу 80% бюджетних асигнувань залежно від показників прийоми студентів, ресурсного забезпечення і трудомісткості [11, с. 26]. У Німеччині прийнятий державно-директивний розподіл фінансових ресурсів залежно від показників функціонування, серед яких виділяється число першокурсників і кількість виданих дипломів [10, с. 67-68]. У Російській Федерації в якості одного з інструментів бюджетного фінансування прийнято систему державних іменних фінансових зобов'язань (ДФЗ), яка є різновидом нормативно-подушевої моделі й покликана забезпечувати ефективне здійснення освітньої діяльності, оптимальний розподіл бюджетних коштів і забезпечення доступності вищої освіти [5, с. 386].

В Україні, як відзначає Т.М. Боголіб, також діє характерний для вищої освіти нормативний метод фінансування. При цьому для освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» денної форми навчання встановлене співвідношення 12,5 студента на одного викладача, для рівня «спеціаліст» – 10, «магістр» – 6 студентів. Для заочної форми навчання на всіх рівнях прийнято одну норму – 4 студента на одного викладача [6]. Здійснюючи аналіз витрат загального фонду державного бюджету, автор робить висновок щодо приросту фінансових ресурсів на витрати споживання, тобто відшкодування витрат, а не на розвиток.

Таким чином, резюмуючи викладене, можна зробити висновок, що фінансово-економічна модель вищої освіти повинна будуватися на основі таких критеріїв: забезпечення стійкого фінансового становища освітньої сфери, створення умов для підвищення якості освіти, відшкодування витрат СВО на підготовку фахівців і формування економічної основи для розвитку вищої школи, ефективні витрати фінансових ресурсів. У цьому випадку термін «ефективність» передбачає співвіднесення витрат із результатами діяльності. При цьому результативність вищої школи повинна бути оцінена не тільки динамікою показників числа вступників у ВНЗ і кількис-

тю випускників, наукових досягнень, міжнародного співробітництва тощо. За такого підходу оцінка діяльності навчального закладу відбувається без урахування максимального використання потенціалу освітньої системи, її конкурентоспроможності, здатності адаптуватися під вимоги ринку праці. Іншими словами, оцінюється якість функціонування підсистем, що становлять освітню сферу.

Фінансово-економічна модель повинна взяти до уваги конкурентний стан вищої школи, враховувати ринкові механізми управління фінансовими потоками, відбивати кінцеву мету СВО в аспекті задоволення попиту на випускників. Отже, ефективність вищої школи необхідно визначати із урахуванням оптимальних витрат коштів за результатами її діяльності, яка враховує затребуваність дипломованих фахівців на ринку праці, думку роботодавців, задоволеність випускників робочим місцем. Ефективність відбиває, наскільки сфера освіти інерційна, здатна гнучко адаптуватися й адекватно реагувати на зовнішні зміни. У даному контексті результативність вищої школи, як функція ефективних витрат коштів, й обсяг фінансування взаємообумовлені. При цьому показник результативності відбиває ступінь інерційності розвитку освітньої системи.

У загальному вигляді ефективна фінансово-економічна модель вищої освіти, яка побудована із використанням нормативно-подушевого принципу та з урахуванням результативності (інерційності) вищої школи, може бути представлена як функція оптимізації у такому виді:

$$F(v, w) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $v = (v_1, v_2, \dots, v_i)$ – вектор внутрішніх параметрів, який визначає характеристики системи, що оптимізується. Стосовно СВО, обсяг фінансування освітньої сфери прямо пропорційний числу студентів, повинен покривати видатки ВНЗ на навчання, визначатися показниками результативності й бути основою для підвищення якості освіти;

$w = (w_1, w_2, \dots, w_2)$ – вектор зовнішніх параметрів, що характеризують вплив факторів, які визначають розвиток вищої освіти. У першу чергу до них відносяться глобальні тенденції, що включають інтеграцію, інтернаціоналізацію, інформатизацію і комерціалізацію освітньої сфери.

Аналітична форма фінансово-економічної моделі для i -го ВНЗ представляється алгоритмічною залежністю обсягу фінансування від кількості бюджетних і контрактних студентів за виключенням витрат на їхнє навчання у вигляді [4, с. 158]. Максимізація прибутку, який залишається у розпорядженні ВНЗ, може відбуватися за рахунок збільшення числа студентів бюджетної та контрактної форм навчання. При цьому існуючі ліцензійні обмеження не дозволяють перевищувати задану величину, тому конкурентна перевага одних вишів перед іншими за порівняно однакових ресурсних можливостей проявляється у більш високому прохідному балі. Слід зазначити, що процес мінімізації витрат стимулює систему управління освітньою сферою до оптимальних витрат коштів.

Разом із тим механізм відшкодування витрат вищої школи не забезпечує гарантованого стабільного розвитку СВО. Обмежені джерела надходження коштів не дозволяють максимізувати фінансовий стан освітньої системи у поточному й перспективному періодах.

У силу недостатності бюджетного фінансування необхідністю є об'єднання різних механізмів фінансування й розширення освітніх послуг. Диверсифі-

кованість джерел наповнення бюджету вищої освіти може йти за такими напрямками: міжнародне співробітництво, виконання науково-дослідних робіт, надання широкого спектра освітніх послуг на господарсько-основі, надання інших платних послуг, пов'язаних із освітньою і науковою діяльністю. Даний підхід відповідає напрямку державної освітньої політики, що визначає пріоритетом, відповідно до Закону України «Про вищу освіту», розвиток автономії вищих навчальних закладів, академічної свободи учасників освітнього процесу [9, ст. 3].

Серед перелічених додаткових джерел міжнародне співробітництво демонструє конкурентні переваги освітньої системи і стимулює навчальні заклади до підвищення якості навчання й поліпшення умов для здійснення освітньої та наукової діяльності. Крім участі у міжнародних проектах, присутність на ринку освітніх послуг відбиває показник академічної мобільності студентів і науково-педагогічних працівників. Наприклад, за даними, наведеними групою вчених, на початок 2012/2013 навч. р. у вітчизняних вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації навчалося 48934 іноземних студенти, в основному із країн СНД, Китаю, Російської Федерації, Індії, Йорданії [12, с. 25]. Збільшення академічної мобільності свідчить про привабливість освітньої системи, її конкурентоспроможність, відповідність сучасним вимогам до підготовки студентів, високий ступінь адаптивності до освітнього ринку та низьку інерційність. Крім того, надходження коштів від іноземців є істотним джерелом і має бути врахованим у фінансово-економічній моделі у вигляді добутку вартості навчання одного іноземного студента c_i на загальну кількість q_i .

Отримання коштів за результати наукової діяльності також може займати значну частку бюджету СВО. Слід урахувати той факт, що відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» витрати державного бюджету України на науку повинні становити не менш 1,7% ВВП, а це порівнянне із загальними витратами на вищу освіту [13, ст. 34]. Отже, за умов дотримання державою зобов'язань і формування належної взаємодії вузівської науки із замовниками науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, вища школа може забезпечити стабілізацію фінансового стану. Також необхідно відзначити, що розвиток наукового сектора у вищих навчальних закладах обумовлює підвищення якості підготовки студентів. У фінансово-економічній моделі це фінансове джерело позначається сумарним показником D_2 .

Надання інших платних послуг, що супроводжують освітню й наукову діяльність (наприклад, учбово-освітня, консультативна, видавнича, експертна, підвищення кваліфікації, проведення конференцій, телекомунікаційні послуги тощо), відбивається у вигляді суми грошових вступів лі від різних джерел.

Для стимулювання СВО до підвищення якості підготовки студентів на основі конкуренції й забезпечення результативності вищої школи розподіл фінансових коштів має проводитися на конкурсній основі. В якості критеріїв пропонується використовувати показники працевлаштування дипломованих фахівців відповідно до державного замовлення або поза вільним розподілом. Крім відсотка випускників, що отримали направлення на роботу за фахом, повинні враховуватися такі характеристики: задоволеність робочим місцем, що створює стимули для подальшого кар'єрного зростання, потреби у підвищенні кваліфікації й продовженні навчання шля-

хом самоосвіти; зміна кількості випускників після першого, другого й третього року роботи на даному робочому місці. Цей показник пов'язаний із першим, але він відбиває зацікавленість роботодавця у збереженні працівника шляхом створення відповідних умов.

Недоліком запропонованого методу є необхідність впровадження нових статистичних індикаторів і вихідних форм. Але диференційований підхід у наданні державного фінансування оцінює ВНЗ відповідно до результатів їх функціонування, враховує зворотний зв'язок із роботодавцями, контролює попит на різні напрями підготовки, стимулює вищі школи до активізації діяльності із підвищення якості навчання, створює конкурентне середовище на ринку освітніх послуг.

У фінансово-економічній моделі цей показник ураховується підвищувальним або понижувальним коефіцієнтом k до обсягу бюджетного фінансування V . Даний коефіцієнт, у першу чергу, є функцією від статистичного показника кількості працевлаштованих за фахом випускників. Також використовуються експертні оцінки конкурентоспроможності ВНЗ із урахуванням результативності їх наукової діяльності, думки роботодавців і студентів про якість підготовки. Таку інформацію, наприклад, надає «Рейтинг ВНЗ «Компас-2013». Для побудови рейтингу використовуються критерії, які поставили у пряму залежність якість підготовки випускників та інтереси роботодавців. Для порівняння навчальних закладів використовуються такі індикатори [14]: оцінка роботодавців, яка припускає визначення ВНЗ, що дають випускникам найкращу підготовку; оцінка експертів – кадрові переваги провідних українських компаній; оцінка випускників – задоволеність випускників отриманою освітою; співробітництво між ВНЗ і компаніями-роботодавцями.

Із урахуванням викладеного формула для визначення коефіцієнта k виглядає у такий спосіб:

$$k = r_i * \prod_{m=1}^3 a_m = r * \frac{\prod_{m=1}^3 z_m}{z_{\Sigma}}, \quad (2)$$

де r_i – рейтинговий бал i -го ВНЗ, що відбиває результативність вищої школи, складений на основі експертних оцінок;

m – роки, за які визначається кількість працевлаштованих за фахом випускників ($1 \leq m \leq 3$);

a_m – коефіцієнт працевлаштування за фахом;

z_{Σ} – загальна кількість дипломованих фахівців у базовому році;

z_m – кількість працевлаштованих за фахом випускників у даному році.

Таким чином, загальний вигляд фінансово-економічної моделі вищої школи, що враховує диверсифікованість джерел фінансування, адаптивність до ринку освітніх послуг, результативність функціонування вищої школи, і, відповідно, рівень інерційності розвитку СВО, може бути таким:

$$k * n * x_i + p_i * y_i + c_i * q_i + \sum d_i + \sum l_i - s_i * (x_i + y_i + q_i) \rightarrow \max, i = \overline{1, N}, \quad (3)$$

$$x_i + y_i + q_i \in A_i,$$

$$0 < x_i \leq X,$$

$$0 < y_i \leq Y,$$

$$0 < q_i \leq Q,$$

$$s_i * (x_i + y_i + q_i) \geq s_i.$$

де k – коригувальний коефіцієнт до обсягу бюджетного фінансування, що обчислюється за формулою (5);

n – норматив бюджетного фінансування;
 x_i – число студентів бюджетної форми навчання в i -му ВНЗ;

p_i – вартість навчання контрактних студентів;

y_i – кількість студентів контрактної форми навчання;

c_i – вартість надання освітніх послуг іноземцям;

q_i – кількість іноземних студентів і науково-педагогічних працівників, які брали участь в академічній мобільності;

d_i – прибуток від наукової діяльності й участі у НДДКР;

l_i – обсяг коштів за надання платних освітніх і інших послуг за винятком витрат;

s_i – витрати на навчання одного студента в i -м вузі;

A_i – ресурсне забезпечення освітньої системи, обмежене можливостями навчального закладу навчати дану кількість студентів;

X – загальне число бюджетних студентів, включених у систему нормативного фінансування;

Y – загальна кількість контрактних студентів, включених у систему нормативного фінансування;

Q – загальна кількість іноземних студентів і науково-педагогічних працівників, які брали участь в академічній мобільності.

Наявність багатьох змінних, що визначають діяльність СВО, дозволяє розглядати функціонування освітньої системи у вигляді окремої функції, спрямованої на одержання максимально корисного ефекту, який збігається з інтересами вищої школи і суспільства. Вища освіта подається у вигляді автономної сфери, діяльність якої контролюється й регулюється державою, але у той самий час формується із урахуванням комерційних інтересів.

Наведена модель заснована на застосуванні нормативно-подушевого фінансування та диференційованого підходу до виділення бюджетних коштів на конкурентній основі, використовує диверсифікованість грошових надходжень за рахунок розширення спектра платних освітніх послуг, збільшення академічної мобільності, міжнародного співробітництва і наукових досліджень. Базою фінансування є відшкодування витрат на навчання контрактних і бюджетних студентів. Кошти на розвиток вищої школи і зміцнення її фінансового стану надходять із додаткових джерел. У даній моделі враховано показники результативності діяльності СВО, які відбивають одночасно ступінь її інерційності у порівнянні з іншими освітніми системами. Тому можна стверджувати, що фінансово-економічна модель (3) враховує інерцію освітніх процесів і спрямована на її зниження шляхом адаптації сфери освіти до змін на ринку праці. Результатом застосування проаналізованої форми фінансування є вихідний параметр, на основі якого оптимізуються витрати бюджетних коштів шляхом конкурсного вибору ефективно працюючих ВНЗ із урахуванням думки роботодавців, студентів та експертних висновків. Запропонований механізм дозволяє поєднувати ринкові інструменти, спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності вищої освіти із державними гарантіями фінансування. Надана модель фінансування створює стимули для навчаль-

них закладів до вживання заходів, спрямованих на підвищення якості навчання й ефективності функціонування.

Висновки. Викладене дозволяє зробити такі висновки. По-перше, проведено аналіз існуючих форм фінансування вищої освіти, виявлено їхні недоліки і переваги. По-друге, виділено вимоги і критерії побудови ефективного механізму фінансового забезпечення вищої школи із урахуванням використання ринкових інструментів і конкурентного середовища. По-третє, розроблено фінансово-економічну модель вищої освіти, що дозволяє на основі аналізу результативності СВО оптимізувати державні витрати на освітню сферу, створити стимули для зміцнення фінансового стану і подальшого розвитку, враховувати інерційність розвитку вищої школи та підвищити ефективність управління освітніми процесами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чеботарева М.С. Россия на мировом рынке образовательных услуг / М.С. Чеботарева // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 249-252.
2. Ерфорт О.Ю. Модель финансирования высшего образования в контексте стратегии повышения качества трудовых ресурсов в Украине / О.Ю. Ерфорт // Экономика промышленности. Ин-т экон. пром-сти НАН Украины, Донецк. – 2013. – № 1-2(61-62). – С. 325-332.
3. Сравнительная характеристика систем высшего образования зарубежных стран: конкурентные методы финансирования / [И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина, Е.А. Николаенко, Л.М. Филатова] // Экономика образования. – М. : Изд-во Современного гуманитарного ун-та (СГУ). – 2013. – № 1. – С. 53-73.
4. Беляков С.А. Модели финансирования вузов: анализ и оценка / С.А. Беляков. – М. : Технопечать, 2005. – 274 с.
5. Митрофанов И.А. Государственные именные финансовые обязательства: классификация моделей и перспективы их применения в системе высшего образования РФ / И.А. Митрофанов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 4. – С. 386-388.
6. Боголиб Т.М. Развитие высшего образования [Электронный ресурс] / Т.М. Боголиб // Аккредитация в образовании. – 2013. – № 66. – Режим доступа : http://www.akvobr.ru/razvitie_vpo_ukrainy.html.
7. The Economic Benefits of International Students to the U.S. Economy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iie.org/~media/Files/Corporate/Open-Doors/Special-Reports/NAF-SA-Economic-Benefits-International%20Students-2013.ashx/>.
8. Directorate for Education and Skills. Education at a Glance 2012: OECD Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/edu/eag2013.htm>.
9. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu>.
10. Обзор систем высшего образования стран ОЭСР / Под. ред. М.В. Ларионова. – М. : Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2005. – 108 с.
11. Филиппов В.М. Сравнительный анализ систем управления в вузах, организации и экономики образования / В.М. Филиппов // Университетское управление: практика и анализ. – 1998. – № 1(4). – С. 24-27.
12. Холявко Н.И. Тенденции развития системы высшего образования Украины / Н.И. Холявко, М.А. Мостовая, Т.Л. Шестаковская // Экономический часопис-XXI. Экономика та управління національним господарством. – 2014. – № 3-4(2). – С. 23-26.
13. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України ; Закон від 13.12.1991 № 1977-XII (Редакція станом на 06.09.2014). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
14. Рейтинг вищих навчальних закладів України «КОМ-ПАС-2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bestuniversities.com.ua.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.3

Гордєєва-Герасимова Л.Ю.
*старший викладач кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОЇ БАЗИ РЕГІОНУ

Розглянуто визначення поняття фінансової бази регіону (ФБР), її структура та динаміка складових елементів (на прикладі Дніпропетровської області). Одним із вагомих елементів ФБР є інвестиційний фонд. Проаналізовано поняття інвестиційної політики регіону, визначені її інструменти, до яких, зокрема, відносяться капітальні інвестиції. Надані пропозиції щодо державної підтримки інвестиційної діяльності. Розглянуто особливості іноземного інвестування, їх недоліки та переваги. Розглянуто перспективи подальшого розвитку інвестування в регіоні, зокрема іноземного. Надані пропозиції щодо підвищення інвестиційної привабливості Дніпропетровської області.

Ключові слова: фінансова база регіону, інвестиційна політика, інвестування, капітальні інвестиції, прями іноземні інвестиції.

Гордеева-Герасимова Л.Ю. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ РЕГИОНА

Рассмотрены определение финансовой базы региона (ФБР), ее структура и динамика составляющих элементов (на примере Днепропетровской области). Одним из значимых элементов ФБР является инвестиционный фонд. Проанализировано понятие инвестиционной политики региона, определены ее инструменты, к которым, в частности, относятся капитальные инвестиции. Представлены предложения по государственной поддержке инвестиционной деятельности. Рассмотрены особенности иностранного инвестирования, его преимущества и недостатки. По результатам исследований были рассмотрены перспективы дальнейшего развития инвестирования в регионе, в том числе иностранного. Представлены предложения по повышению инвестиционной привлекательности Днепропетровской области.

Ключевые слова: финансовая база региона, инвестиционная политика, инвестирование, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции.

Gordeyeva-Gerasimova L.Yu. INVESTMENT FUND AS PART OF THE FINANCIAL BASE OF THE REGION

Consider the definition of the financial base of the region (FBR), its structure and dynamics of the constituent elements (for example, Dnipropetrovsk region.). One of the important elements of the FBK fund. The notion of investment policy in the region defined by its tools, which, in particular related capital investment. The proposals for state support of investment activity. Features of foreign investment, their advantages and disadvantages. The prospects for further development of investment in the region, particularly foreign. Provided suggestions for improving the investment attractiveness of the Dnipropetrovsk region.

Keywords: financial base of the region, investment policy, investment, capital investment, foreign direct investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах інвестування розглядається як чи не найбільш вагомий напрям відродження економіки, що наголошується урядом України. Цим питанням присвячуються цілі монографії та Міжнародні конференції, симпозиуми.

Значна роль інвестицій у економічному зростанні пояснюється тим, що вони займають провідну роль у фінансових базах регіонів. Для визначення цієї ролі розглянемо саме поняття «фінансова база регіону». У сучасній економічній літературі існують різні визначення поняття «фінансова база регіону». Здебільшого це поняття ототожнюється з категорією «місцеві бюджети». Але це поняття існує та потребує розгорнутої трактовки та визначення. Воно не тільки за своєю значущістю стоїть поряд з поняттям «виробнича база регіону», але більш того, ФБР є економічною основою виробничої бази кожного регіону. Складовою частиною ФБР є інвестування, яке, за нашими розрахунками, становить значну частину обсягу ФБР (іноді складає до 40% ФБР).

На нашу думку, існує об'єктивна необхідність у розробці розгорнутого та повного визначення «фінансової бази регіону», розробці методики розрахунку ФБР, визначення структури ФБР та прогнозуванні як її обсягів на перспективу, так і окремих елементів, зокрема інвестиційного фонду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах інвестуванню належить важлива роль у економічному відродженні України. Питанням інвестування присвячують свої дослідження багато і вітчизняних, і зарубіжних вчених.

Сутність інвестицій та методологічні засади їх визначення розглядають у своїх працях такі вчені, як: І.В. Андел [1], І.М. Вохович [2], В.П. Гордієнко [3], С.О. Іщук [5], В.Г. Прушківський [9].

Авторами робіт, присвячених розгляду прямого іноземного інвестування, є Н.М. Лларіонова [4], Н.М. Кундицький [6], В. Ліщук [7], О.І. Лиса [8] та ін.

Якщо узагальнити визначення поняття «інвестування», що існують в економічній літературі, то інвестиції як категорія пов'язані з економічними відносинами, що утворюються між державою, суб'єктами господарювання та населенням з приводу попиту або пропозиції додаткових фінансових засобів, які залучаються у виробничу сферу та призначені сприяти збільшенню обсягів виробництва та створенню нової вартості. Вони дають можливість інвестору отримати певні дивіденди: або частину прибутку підприємств, або частину доходів комерційних структур.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб визначити сутність фінансової бази регіону, надати оцінку її обсягу через відокремлення її головних елементів, розглянути інвестування як один

із елементів ФБР та розробити пропозиції щодо покращення інвестування у такому регіоні, як Дніпропетровська область.

Виклад основного матеріалу. Фінансова база регіону – це багатовимірне поняття. Перш за все – це загальнорегіональний грошовий фонд, що утворюється на кожній території регіонів і призначений для економічного регулювання розширеного відтворення усіх сфер життєдіяльності регіону. Він складається із сукупності централізованих та децентралізованих фінансів, а саме: Зведеного бюджету регіону, позабюджетних фондів, кредитних ресурсів, фінансів підприємств, інноваційно-інвестиційного фонду, доходів від зовнішньоекономічної діяльності, які утворюються на території регіону в процесі розподілу валового внутрішнього загальнонаціонального та регіонального продукту і спрямований на відтворення розширеного економічного розвитку регіону (таблиця 1).

Скористувавшись даними динамічних рядів ФБ регіону та такого складового її елементу, як інвестиційний фонд, ми побудували лінійну регресію, де за факторну ознаку приймається показник динаміки ФБР (x), а за результативну – показник інвестиційного фонду (y). Вона має вигляд:

$$y = 2,3283 + 0,2359x, R=0,9506. \quad (1)$$

Як свідчить наведена формула, існує тісний зв'язок ($R=0,9506$) між ФБР та інвестиційно-інноваційним фондом регіону, що надає змогу прогнозувати обсяг ФБР в залежності від обсягу інвестицій.

Всього за 2013 р. в економіку Дніпропетровської області було спрямовано 22,7 млрд грн капітальних інвестицій. Позитивним для формування ФБР є те, що переважна частка (79%) – це інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво, придбання машин та обладнання, реконструкцію та технічне переоснащення діючих підприємств усіх видів економічної діяльності, у транспортні засоби та основні засоби тощо). Інвестиції у капітальний ремонт підприємств складали усього 14,5% усіх інвестиційних вкладень. Джерелами фінансування в основний капітал на підприємствах Дніпропетровської області у 2013 р. були (надається за класифікацією Головного управління статистики у Дніпропетровській області):

- кошти Державного бюджету – 2,8%;
- кошти місцевих бюджетів – 3,7%;
- власні кошти підприємств та організацій – 77,2%;
- кошти іноземних інвесторів – 1,2%;
- кошти населення на індивідуальне житлове будівництво – 0,2%;
- кредити банків та інші позики – 11,4%;

- інші джерела фінансування – 3,5% усіх інвестицій.

Частка Дніпропетровської області у загальному обсязі інвестицій в основний капітал в Україні складала: у 1990 р. – 8,3%, у 1995 р. – 11,2%, у 2000 р. – 9,5%, у 2005 р. – 10,1%, у 2011 р. – 15%. Тобто цей показник зростає.

Поняття «інвестиції» невід'ємне від поняття «інвестиційна політика регіону».

Інвестиційна політика регіону, як визначають більшість авторів, – це заходи органів регіонального управління з метою залучення, розподілу та використання інвестиційних ресурсів. Проведення інвестиційної політики передбачає забезпечення фінансовими ресурсами розвитку господарського комплексу регіону, сфери впровадження інноваційних програм. У процесі реалізації інвестиційної політики визначаються напрями проведення капітальних вкладень та забезпечення ефективності їх впровадження. При цьому, до цілей інвестиційної політики відносять забезпечення пропорційності розвитку господарства, розподіл фінансових ресурсів між галузями та територіями, додержання оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва та невиноробничої сфери тощо.

З метою проведення інвестиційної політики у регіоні використовуються певні інструменти. Вони включають: державні комунальні інвестиції, капітальні вкладення, у тому числі вкладення в основний капітал, фінансові інвестиції, реальні інвестиції, портфельні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, проценти, дивіденди.

Позитивна динаміка інвестицій у основний капітал на Дніпропетровщині зберігається усі останні роки. Але аналіз динаміки цих інвестицій (рис. 1) свідчить, що тут не простежується стабільності. Більш за те, ми маємо: з 2000 р. до 2008 р. – значний ріст капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал, з 2008 р. по 2009 р. – значне падіння їх вкладень в економіку регіону, з 2010 р. по 2013 р. – деякий підйом інвестування. Це, по-перше, пояснюється тим, що відбулася світова фінансова криза, по-друге – це свідчить про те, що різні джерела інвестування поводять себе по-різному. Більш за все у 2013 р. спостерігалось падіння рівня коштів іноземних інвесторів, власних коштів підприємств.

Заслужують на увагу питання розподілу інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності. У Дніпропетровській обл. найбільші інвестиції по всіх роках здійснені у промисловість (57,3-58,5%), у транспорт та зв'язок (11,9-16,8%) та

Таблиця 1

**Динаміка питомої ваги складових елементів фінансової бази регіону у 2005–2013 рр.
(Дніпропетровська область)**

У відсотках до загального обсягу

Елементи ФБР	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Зведений бюджет	12,94	16,26	15,29	15,34	19,74	13,15	13,04	13,83	15,76
Позабюджетні фонди	18,33	20,73	21,45	20,74	26,29	19,00	18,47	19,50	19,45
Фінанси підприємств та підприємництва	11,41	2,82	6,31	12,95	4,51	20,91	24,88	20,44	20,89
Доходи від зовнішньоекономічної діяльності	5,03	3,90	4,37	3,40	1,78	1,94	2,13	2,06	1,91
Кредитні ресурси	12,82	18,24	15,73	19,42	17,57	23,82	15,81	18,75	18,80
Інвестиційно-інноваційний фонд	39,47	38,05	36,85	28,15	30,11	21,18	25,67	25,42	25,44
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Розраховано за даними: 1. Статистичні щорічники Дніпропетровської обл. за 2000–2013 рр. 2. Матеріали Головного фінансового управління Дніпропетровської облдержадміністрації, Дн-вськ, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 рр.

в операції з нерухомістю (8,7-9,2%) від усіх інвестиційних вкладень. На жаль, інвестиції у соціально сферу за цей період складають тільки близько 2%.

млн. грн.

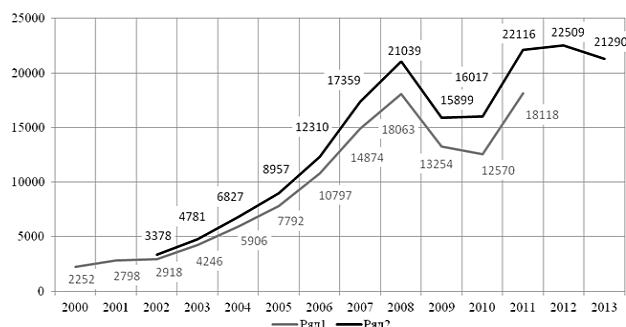


Рис. 1. Динаміка інвестицій в основний капітал (ряд 1) на підприємствах Дніпропетровської області та капітальних інвестицій (ряд 2) у цілому по Дніпропетровській області за 2000–2013 рр.

Джерело: побудовано за даними статистичних щорічників Дніпропетровської області за 2000–2013 рр. (з 2012 р. показник «основний капітал» вилучено із щорічників)

Позитивним моментом, з точки зору формування та збільшення обсягів ФБР, є те, що у технологічній структурі капітальних інвестицій в останні роки склалася стійка тенденція до зростання частки витрат на придбання машин, обладнання та інструментів для новозбудованих об'єктів; для реконструкції і технічного переоснащення діючих підприємств. У 2013 р. питома вага цих витрат у промисловості становила 87% їх загального обсягу, що у 2,3 рази більше, ніж у 1995 р. Все це сприяло росту валового регіонального продукту та ФБР. Водночас частка витрат на будівельні та монтажні роботи скоротилася проти 1995 р. більше ніж вдвічі.

У сучасних умовах у регіоні за обсягами вкладених інвестицій лідирують добувна та переробна промисловість, які безпосередньо пов'язані з виробництвом технологічно новітнього устаткування, що є сприятливим для фінансової бази регіону.

Слід звернути увагу і на подальшу підтримку інвестиційної діяльності з боку держави. У планах розвитку Дніпропетровського регіону передбачається, що попередній обсяг ресурсу, що надається державою до інвестиційного портфелю області, становить понад 1 млрд грн.

З нашої точки зору, фінансова підтримка держави у розвитку інвестування Дніпропетровської області складається з:

- субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток окремих територій; будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах; фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження, продовження будівництва автодороги у м. Дніпропетровську, на ділянці від вул. Кайдацький шлях до автомобільної дороги Київ-Луганськ-Ізварине, виконання заходів радіаційного та соціального захисту населення м. Жовті Води;

- фінансування заходів Загальнодержавної цільової програми «Питна вода України на 2011–2020 роки», заходів щодо забезпечення впровадження та координації проекту розвитку міської інфраструктури, заходів Державної цільової еконо-

мічної програми енергоефективності на 2010–2015 роки, підтримки заходів, спрямованих на зменшення обсягів викидів (збільшення абсорбції) парникових газів, робіт стосовно захисту від шкідливої дії вод сільських населених пунктів та сільськогосподарських угідь, підтримки будівництва (придбання) доступного житла.

Крім цього, слід додати, що з 2013 р. Дніпропетровський регіон у контексті проекту «Єдина стратегія Дніпропетровської області» включено, поряд з Винницькою, Сумською та ін., у проект «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO. Цей проект налічує багато напрямів, одним із яких є підтримка організацій в реалізації проектів зі створення систем водопостачання та поводження з побутовими відходами.

Серед інвестицій в Україні певне місце належить залученню прямих іноземних інвестицій. Сьогодні, за ствердженнями аналітиків, потреба в іноземних інвестиціях в Україні становить 70,0 млрд дол. за рік [7]. Проте наразі загальний обсяг прямих інвестицій становить 35 млрд дол. Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій свідчить про зростання їх обсягу. Однак порівняно з іншими країнами обсяг прямих іноземних інвестицій є недостатнім. За регіонами іноземні інвестиції розподіляються нерівномірно. Найбільший обсяг припадає на Дніпропетровську область (8 100, 7 млн дол. США), Харківську область (2 082,7 млн дол. США) та м. Київ (1 922,5 млн дол. США).

Переваги іноземного інвестування перед вітчизняним і тим самим збільшення ФБР полягають у тому, що, по-перше, вони здебільшого спрямовані у промисловий сектор. По-друге, інвестування у промисловість привносить передові технології, інноваційні перетворення. По-третє, на підприємствах з іноземними інвестиціями набагато ефективніше відбувається поєднання виробничого капіталу з людським капіталом, внаслідок чого на них спостерігається краща організація праці і тим самим вища її продуктивність. І, по-четверте, на цих підприємствах з унікальною та передовою технологією формується кваліфікована робоча сила.

Позитивна роль іноземного інвестування полягає і у тому, що за наявності дефіциту платоспроможного попиту всередині країни, особливо під час фінансової кризи, при слабкій конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках, виникає проблема підвищення віддачі на вкладений капітал та раціонального використання вкладених коштів у ті чи інші галузі економіки, що притаманне іноземному інвестуванню.

Наші дослідження свідчать, що у розрізі галузей економіки України пріоритет іноземного інвестування зберігає реальний сектор. Більш ніж 60% обсягу прямих іноземних інвестицій припадає на машинобудівне, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво харчових продуктів, близько 10% займають операції з нерухомими майном, оренда, інжиніринг та надання консультативних послуг підприємцям тощо.

Але, незважаючи на позитивний вплив іноземних інвестиційних вкладень на економіку, слід відмітити і їх негативні аспекти. Перш за все прямі іноземні інвестиції здебільшого спрямовані із офшорних зон, де «засіли» капітали наших вітчизняних фінансових магнатів. Тобто український грошовий капітал повертається назад до України з тих же офшорних зон, тільки вже у вигляді «іноземних інвестицій». Показником цих процесів є фінансова діяльність інвесторів

із Кіпру, який домінує у списку провідних інвесторів в Україну. На його долю припадає 25% усіх прямих іноземних інвестицій в Україну. Також прямі іноземні інвестиції надходять в Україну, крім Кіпру, із Німеччини – 15,8%, із Нідерландів – 10,5%, Росії – 7,6%, Франції – 5,3% усіх інвестиційних надходжень.

Безумовно, недоліком є і те, що значна доля іноземних інвестицій спрямована у фінансовий сектор України. Як звісно, цей сектор є нестабільним, бо інвестиції можуть повернутися за кордон у будь-який час. Крім того, при іноземному інвестуванні за кордон виводиться частка національного продукту (прибуток та надприбуток); в Україні використовується надзвичайно дешева робоча сила та багаті природні ресурси України. Значна частка готової продукції іде на експорт.

На міжнародному ринку інвестицій наша країна ще не набула провідної ролі. Причин тут багато, і одна з них – нестійка нормативна та законодавча база інвестування, високий рівень корупції. Також досить вагому роль грає і податкова політика, яка не надає стабільності у економічних стосунках між державою та іноземними інвесторами. З 1 грудня 2011 р. в Україні створено «Єдине інвестиційне вікно», метою якого є поліпшення роботи по залученню іноземних інвестицій: надання консультації по привабливості різних галузей економіки, пояснення нормативно-правових актів, обґрунтування пріоритетності вкладення інвестицій тощо.

Згідно із «Звітом про прямі іноземні інвестиції» в Україну, опублікованим компанією «Ернст енд Янг», для залучення більшої кількості іноземних інвестицій в Україну слід зосередити увагу на таких факторах:

- жорстких – для інвесторів, що бажають інвестувати в Україну, найбільш важливим критерієм є транспортна та логістична інфраструктури;
- м'яких – інвестори наполягають на тому, що стабільність і прозорість є ключовими факторами для залучення їх інвестиційних проектів. Виходячи за межі поточних реформ, запропонованих МВФ, в Україні необхідно поліпшити свою фіскальну стабільність, особливо у таких галузях, як інвестиції у сферу захисту майнових прав, розвиток фінансових ринків і дерегуляція бізнесу;
- амбітних – найбільш бажаними та пріоритетними є інвестиції у інновації та талановитість українських фахівців.

Звісно, що гальмуючим фактором впровадження іноземних інвестицій є досить значний ризик втрати свого капіталу. Тому наразі ми пропонуємо вживати хеджування як стратегію поведінки інвесторів у фінансуванні бізнесу. Хеджування – це засіб запобігання втрат у разі негативного розвитку на ринку капіталів. Його сутність у тому, що під час управління інвестиційним портфелем відбувається страхування ймовірних втрат на ринку завдяки придбанню позабіржових інструментів (для товарних угод): форвардні контракти і товарні свопи, та біржових інструментів (для фінансових операцій): ф'ючерсні та опційні контракти. Ринки ф'ючерсів як інструмент страхування ризиків є майже ідеальним варіантом для цілей хеджування.

Отже, подальший розвиток іноземного інвестування в регіони України потребує активізації комплексу робіт з рекламування привабливості інвестицій, організації презентацій інвестиційних проектів, проведення Міжнародних самітів по покращенню структури іноземних інвестицій. Особливої уваги потребує робота по розвитку «Єдиного інвестиційного вікна».

Таким чином, оптимістична оцінка розвитку інвестування, як вітчизняного, так і іноземного, потребує розробки заходів щодо його подальшого розвитку.

Інвестиційна політика у Дніпропетровській області в цілому повинна бути спрямована у першу чергу на підвищення інвестиційної привабливості регіону. Для цього доцільно виконати завдання щодо:

- ефективного функціонування «Єдиного вікна» супроводу проектів;
- створення реєстру інвестиційних проектів комунальної власності;
- концентрації капітальних видатків на виконанні пріоритетних інвестиційних проектів (будівництво Правобережного підходу до Кайдацького мосту в м. Дніпропетровську, Південного обходу м. Дніпропетровська, метрополітену в м. Дніпропетровську), добудови об'єктів незавершеного будівництва з високим ступенем будівельної готовності;
- сприяння реалізації інвестиційних проектів розвитку основних фондів базових підприємств економіки області з будівництва, реконструкції та капітальних ремонтів (електросталеплавильного заводу «Дніпросталь», ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», ВАТ «Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, необхідно відзначити, що інвестування як один із елементів ФБР займає провідне місце серед цих показників у країні. Дніпропетровському регіону належить 2-ге місце з обсягу інвестицій серед регіонів України, і у 2013 р. він дорівнював 22,7 млрд грн. Позитивним для регіону є те, що все більший обсяг інвестиційних ресурсів спрямований у сферу промислового виробництва. Але ще значна частка в інвестиційних проектах належить прямим іноземним інвестиціям, користування якими має як позитивні, так і негативні аспекти. До останніх слід віднести те, що при їх використанні частка національного доходу вивозиться з території України, крім того, на підприємствах з іноземним інвестуванням використовуються дешева робоча сила та природні ресурси України.

Таким чином, зробимо висновок, що постійне зростання інвестицій в економіку регіону призводить до збільшення фінансової бази регіону і це є позитивним явищем. Але важливо врахувати той факт, що структура інвестиційних вкладень повинна рухатися все більш у бік зростання вкладів у реальний сектор економіки: промисловість, будівництво, сферу довілля тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андел І.В. Рівень охорони довкілля як чинник диференціації інвестиційної привабливості регіонів / І.В. Андел // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 20.13. – С. 68-80.
2. Вахович І.М. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону / І.М. Вахович, Г.Л. Денисюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 138-144.
3. Гордієнко В.П. Інвестиційне забезпечення сталого розвитку регіонів України [текст] / В.П. Гордієнко // Пріоритетні напрями регіональної політики в економічній сфері. Колективна монографія за заг. ред. проф. Т.О. Журавльової. – П. : «АРТ СИНТЕЗ-Т» – 2014. – С. 287-296.
4. Іларіонова Н.М. Модель залежності інноваційного розвитку та прямих іноземних інвестицій в економіці регіонів України / Н.М. Іларіонова, Н.М. Сукурова // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2010. – № 2. – С. 67-74.
5. Ішук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.О. Ішук, Т.В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 71-78.

6. Кундицький О.О. Регіональні особливості фінансової бази інвестування в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Кундицький // Науковий вісник НЛТУ України : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 242-248. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/21_6/242_Kun.pdf.
7. Ліщук В. Динаміка інвестиційного потенціалу регіонів України та економічний цикл / В. Ліщук // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 14-16.
8. Лиса О.І. Методи оцінювання інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/lisa-oi-metodi-otsinyuvannya-investitsiynoyi-privablivosti-regionu/>.
9. Прушківський В.Г. Особливості інвестиційної політики: регіональний аспект / В.Г. Прушківський, Т.Г. Сиволап // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 5. – С. 184-190.

УДК 336.14

Жадан О.В.
аспірант*Науково-дослідного фінансового інституту
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Стаття присвячена аналізу ролі місцевих бюджетів у фінансовій системі країни. У матеріалі обґрунтовано необхідність зміцнення фінансового забезпечення місцевих бюджетів. Досліджено фактори, що негативно впливають на систему місцевих бюджетів, і запропоновано напрями її вдосконалення.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансове забезпечення, децентралізація повноважень, міжбюджетні трансферти, фінансова самостійність, механізм бюджетного вирівнювання.

Жадан Е.В. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РОЛИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Статья посвящена анализу роли местных бюджетов в финансовой системе страны. В материале обоснована необходимость укрепления финансового обеспечения местных бюджетов. Исследованы факторы, негативно влияющие на систему местных бюджетов, и предложены направления ее усовершенствования.

Ключевые слова: местные бюджеты, финансовое обеспечение, децентрализация полномочий, межбюджетные трансферты, финансовая самостоятельность, механизм бюджетного выравнивания.

Zhadan O.V. THE WAYS OF IMPROVING SOCIAL ECONOMIC ROLE OF LOCAL BUDGETS

The article deals with the analysis of role of local budgets for financial system of country. In this article grounded the necessity of strengthening of financial security of local budgets. In this article The factors that have a negative impact on the system of local budgets and directions of its improvement.

Keywords: local budgets, financial security, decentralization of powers, transfers among budgets, financial autonomy, mechanism of budget alignment.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети відіграють вирішальну роль в економічному розвитку регіонів і забезпеченні населення необхідними соціальними послугами. Основним чинником їх функціонування є фінансове забезпечення, від якого залежить рівень виконання повноважень органами місцевого самоврядування у таких важливих сферах, як охорона здоров'я, освіта, надання комунальних та інших послуг. Тому проблема щодо підвищення ролі місцевих бюджетів шляхом зміцнення їх фінансової бази, спроможної гарантувати суспільству необхідні соціально-економічні послуги, набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, що стосуються обраної теми, свідчить про інтерес вчених до проблематики місцевих бюджетів. Так, В.М. Федосов, В.І. Стоян, О.С. Даневич розкрили сутність поняття «бюджет» за: економічною формою, матеріальним змістом, організаційною структурою, правовим характером. А.Є. Буряченко, М.А. Гапонюк, В.П. Яцута, А.А. Славкова досліджували закономірності у сфері фінансових відносин держави, місцевих органів, господарства та населення. О.Д. Васирик вивчав економічну природу й сутність фінансів. О.О. Сунцова проаналізувала склад і роль

місцевих фінансів у розвитку економічної та соціальної інфраструктури. Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук і К.В. Кучкова визначили основні проблеми становлення та розвитку місцевих фінансів. О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе розкрили механізм управління системою місцевих фінансів.

Водночас у сучасній науково-економічній літературі приділяється недостатня увага визначенню сутності місцевих бюджетів, їхньої важливої ролі для економіки країни в цілому та вирішенню проблемних питань щодо їх фінансового забезпечення.

Постановка завдання. Завданням даної статті є пошук шляхів підвищення ролі місцевих бюджетів у соціально-економічному житті суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві бюджети є фінансовим джерелом для багатьох соціально важливих сфер життя суспільства. Це підтверджується тим, що частина видатків місцевих бюджетів у складі видатків зведеного бюджету спрямована на такі соціальні сфери, як фінансування житлово-комунального господарства (98,7%), охорона здоров'я (79,1%), духовний і фізичний розвиток (62,6%), освіта (70,7%), соціальний захист і забезпечення, окрім забезпечення пенсіонерів, безробітних і здійснення фундамен-

тальних розробок у цій сфері (89,6%). Протягом проаналізованого періоду середня частка обсягів видатків місцевих бюджетів у складі видатків зведеного бюджету на фінансування соціальної сфери коливалася від 76,2% до 84,3%, а останнім часом стійко зростала [3] (рис. 1).

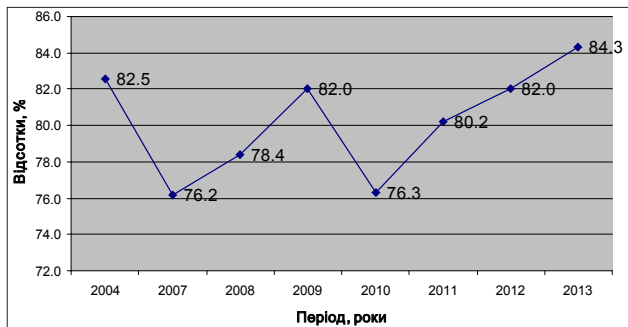


Рис. 1. Динаміка частки фінансування соціальних видатків держави за рахунок місцевих бюджетів

Джерело: розроблено за даними Державної казначейської служби України

Вагомий внесок місцевих бюджетів у фінансування капітальних видатків, зокрема на: капітальний ремонт житлового фонду й інших об'єктів (85,5%), капітальне будівництво (придбання) інших об'єктів (59,4%), реконструкцію, реставрацію житлового фонду й інших об'єктів (58,3%) [3].

Важлива їхня роль у забезпеченні зайнятості населення регіону, тому що значна частка зайнятого населення припадає на сферу комунальних підприємств. Так, із загальної кількості зайнятих (20,4 млн осіб) найбільша кількість штатних працівників зосереджена у таких муніципальних сферах, як: торгівля та ремонт автотранспортних засобів (4,6 млн осіб), промисловість (2,7 млн осіб), освіта (1,7 млн осіб), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (1,3 млн осіб), транспорт і зв'язок (1,2 млн осіб) [9].

Але останніми роками фінансова база місцевих бюджетів знаходиться на критичному рівні, що позначається не лише показниках соціально-економічного розвитку, але й стає на заваді нормальному існуванню суспільства. Так, українець незадовільний стан житлово-комунального господарства (зношеність ліфтів у високоповерхових будинках тощо) може бути загрозою для здоров'я та життя людей, жахливий стан доріг є причиною багатьох дорожньо-транспортних пригод, відсутність у місцевих лікарнях елементарного медичного обладнання унеможливорює вчасне надання медичної допомоги хворим, недостатня кількість вчителів у загальноосвітніх школах і необхідного для навчального процесу обладнання негативно впливає на рівень освіти та виховання дітей.

Цей факт можна підтвердити наступними даними. Відповідно до Бюджетного кодексу України [1], доходи місцевих бюджетів поділяються на власні та законодавчо закріплені за місцевими бюджетами. Кошти на забезпечення вищезазначених видатків направляються з першого кошика місцевого бюджету, тобто із закріплених за місцевим бюджетом доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Сума видатків на забезпечення життєво важливих сфер регіону, що доводиться Міністерством фінансів України, є значно нижчою за затверджену місцевим бюджетом.

Так, за даними міського фінансового управління, у бюджеті міста Запоріжжя на 2013 рік міськом бюджету по першому кошику доведено Міністерством фінансів України видатків на 9,5% менше. У той же час обсяг виконаних доходів міста Запоріжжя по першому кошику є навіть меншим на 4%, ніж доведені показники за видатками. Стосовно плану виконання доходів, то за 2013 рік вони забезпечені на 83,2% від доведеного та затвердженого обсягу, що також є причиною відсутності коштів у міському бюджеті. Все це негативно впливає на роль місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку країни.

В економічній літературі сутність місцевих бюджетів розглядається: за економічним змістом – як система економічних (грошових) відносин, за формою прояву – як фінансовий план, за матеріальним змістом – як централізований грошовий фонд (фонд фінансових ресурсів). Отже, в межах одного змісту (або форми) можна виділити декілька основних позицій вчених.

Так, за економічним змістом до першої групи авторів, що розглядають бюджет як систему економічних (грошових) відносин щодо формування та використання централізованого фонду грошових коштів, який перебуває у розпорядженні органів місцевого самоврядування, належать В.М. Федосов, С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич, О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе, Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук, К.В. Кучкова, О.Р. Романенко.

До другої групи авторів, що розглядають бюджет за економічним змістом, можна віднести тих, які при визначенні сутності місцевих бюджетів ведуть мову не взагалі про централізований фонд грошових коштів, а більш конкретизують своє визначення, говорячи про територіальні фонди грошових коштів (А.Є. Буряченко, М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.А. Славкова), систему фінансових відносин між місцевими бюджетами та господарськими структурами, населенням (О.Д. Василик, Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук, К.В. Кучкова).

За формою прояву, яка визначає бюджет як фінансовий план, першу групу авторів (А.Є. Буряченко, М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.А. Славкова, С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич, О.Р. Романенко) об'єднує думка, що місцеві бюджети відображають систему заходів, діяльність органів місцевого самоврядування щодо соціальної й економічної політики; бюджет розкриває можливості, пріоритети, роль і форми реалізації закріплених за органами влади функцій.

Друга група авторів (В.М. Федосов, Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук, К.В. Кучкова) схильється до законодавчого визначення сутності місцевих бюджетів, яке є таким: «це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, що здійснюються відповідно органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду» [7, с. 36].

За матеріальним змістом, як грошовий фонд, бюджет розглядають В.М. Федосов, О.Р. Романенко, І.О. Петровська, Д.В. Клиновий, О.О. Сунцова, О.Д. Василик, чий висловлювання, по суті, є аналогічними, тому їх можна віднести до однієї групи.

Водночас серед авторів немає спільної думки щодо сутності місцевих бюджетів, їхньої ролі та призначення для фінансової системи країни, а деякі формулювання є неповними. Недосконалість цих визначень також проявляється в тому, що одні з них не зазначають суб'єктів, між якими виникають відноси-

ни, інші не вказують мету використання фінансових ресурсів тощо.

Проводячи узагальнення підходів до сутності місцевих бюджетів, можна стверджувати, що дана категорія відображає сукупність фінансово-економічних відносин між органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та фізичними особами у розподілі та перерозподілі ВВП з метою формування і використання фінансових ресурсів, призначених для виконання завдань і функцій органів місцевого самоврядування з дотриманням принципів публічності та прозорості відповідно до законодавчо визначених норм.

Роль і соціально-економічну сутність місцевих бюджетів для фінансової системи країни можна оцінити, проаналізувавши деякі фінансово-економічні показники місцевих бюджетів. У фінансовій системі країни – це величина валового внутрішнього продукту (ВВП), який розподіляється через їх доходи та видатки. Розглянемо дані щодо частки доходів і видатків місцевих бюджетів у ВВП різних країн світу й України зокрема (рис. 2).

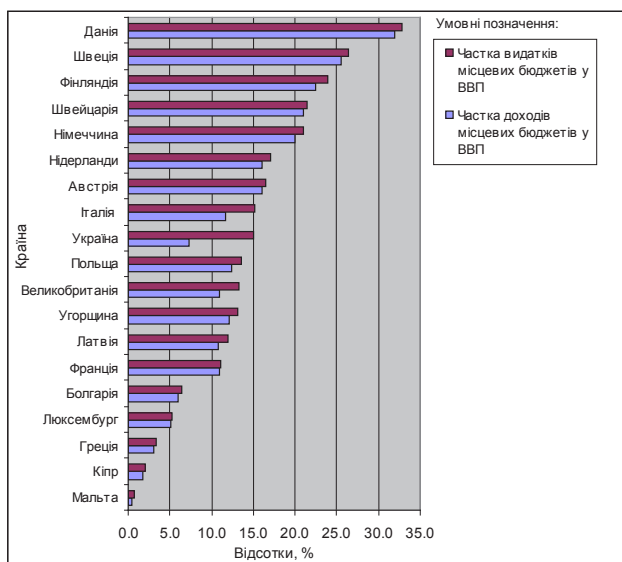


Рис. 2. Частка доходів і видатків місцевих бюджетів у ВВП різних країн світу

Джерело: розроблено за даними [8, с. 128]

Згідно з наведеними даними, країни можна поділити на три групи. Перша – це ті, у яких 20-40% доходів місцевих бюджетів розподіляється через ВВП (Данія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія, Німеччина), що свідчить про високий рівень бюджетної децентралізації в країні. До другої групи належать країни із середнім рівнем децентралізації бюджету (10-20%) – Нідерланди, Австрія, Італія, Польща, Великобританія, Угорщина, Латвія, Франція. До третьої групи входять країни, в яких через ВВП розподіляється менше 10% доходів місцевих бюджетів (Україна, Болгарія, Греція, Мальта та інші). Потрібно також зазначити, що в Україні частка доходів (7,3%) значно нижча, ніж частка видатків місцевих бюджетів (15,1%), що розподіляється через ВВП.

Соціально-економічна сутність місцевих бюджетів також визначається величиною обсягів доходів і видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни. Проаналізуємо обсяг доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України за 2004–2013 роки (рис. 3).

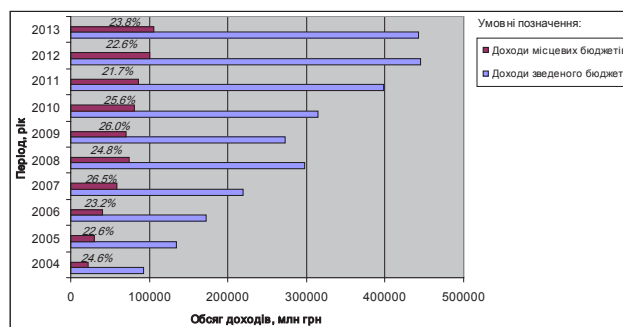


Рис. 3. Динаміка частки доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України

Джерело: розроблено за даними Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України

Протягом 2004–2013 років частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету коливалася у межах від 21,7% до 26,8%. Найнижчою вона була у 2011 році – 21,7%, а найвищою – у 2007 році і становила 26,5% [5]. Для порівняння, за роки незалежності України найбільшим цей показник був у 1995 році – 52,1% і до 2000 року він перевищував 40%.

Як свідчить проведений аналіз, частка доходів місцевих бюджетів у обсязі доходів зведеного бюджету мала тенденцію до зниження. Так, протягом 2004–2006 років середній рівень зазначеного показника становив 23,5%, у 2007–2009 роках – 25,7%, а у 2010–2013 роках – 23,4%.

Проаналізуємо обсяг видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету України за 2004–2013 роки (рис. 4).

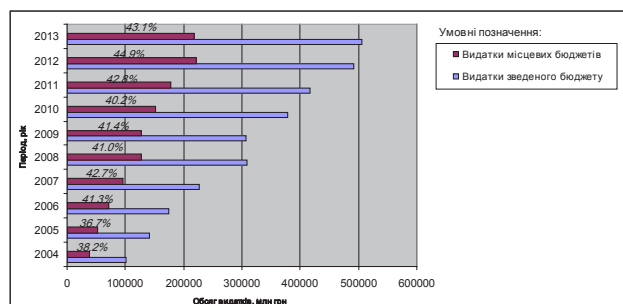


Рис. 4. Динаміка частки видатків місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України

Джерело: розроблено за даними Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України

Протягом 2004–2013 років частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету коливалася в межах від 36,7% у 2005 році до 44,9% у 2012 році. Отже, як свідчать показники рисунків 3 і 4, частина видатків місцевих бюджетів (середнє значення 41,2%) у зведеному бюджеті перевищує частину доходів місцевого бюджету у доходах (середнє значення 24,2%) зведеного бюджету майже у 1,7 рази. Це означає, що доходи місцевих бюджетів забезпечують покриття своїх видатків менш ніж на 50%, а інша частина видатків покривається за рахунок міжбюджетних трансфертів.

Вважаємо, що причиною послаблення ролі місцевих бюджетів у зведеному бюджеті стало укріплення надмірної бюджетної централізації, про що вказує висока частка доходів державного бюджету (близько 77%) у складі зведеного бюджету. На сьогоднішній день вирішити це питання планується шляхом про-

ведення реформи системи місцевого самоврядування з подальшою децентралізацією владних повноважень із вищих рівнів на нижчі. Подібна реформа дала успішні результати для фінансової системи Республіки Польща. Але ж у нашій країні кроки до здійснення цієї реформи робляться занадто повільно та непрофесійно.

Ще однією з причин зниження доходів місцевих бюджетів є погіршення показників виконання місцевих бюджетів за доходами. Так, протягом 2004–2006 років середній рівень зазначеного показника становив 109,1%, у 2007–2009 роках – 99,1%, а у 2010–2013 роках – 98,7%. Така тенденція більш за все пов'язана з:

- погіршенням фінансового стану основних бюджетоутворюючих підприємств, скороченням їх діяльності, затримкою виплат заробітної плати, що негативно позначається на обсягах отримання місцевими бюджетами податків з доходів фізичних осіб, тощо;

- зниженням рівня дотримання законодавства учасникам бюджетного процесу (не перераховується до бюджету частина чистого прибутку, не укладаються договори оренди земельних ділянок тощо).

Так, результати проведених органами Державної фінансової інспекції України контрольних заходів свідчать про те, що недоотримання місцевими бюджетами фінансових ресурсів досягає 31% від загальної суми, на яку виявлено порушення. Для порівняння: водночас порушення щодо недоотримання фінансових ресурсів по державному бюджету становлять тільки 12% [6].

Органами Державної фінансової інспекції України постійно здійснюється контроль за виконанням місцевих бюджетів за доходами та видатками, але ж він не дає результатів, які б свідчили про підвищення його дієвості. Крім цього, діяльність контролюючих органів є неупорядкованою, що перешкоджає ефективності проведення контролю.

Наприклад, у Польщі кожного року до кінця березня виїт (виконавчий орган місцевого самоврядування) повинен скласти звіт за минулий рік, у тому числі стосовно виконання бюджету перед радою гміни (основна одиниця територіального самоврядування в країні). Звіт із реалізації бюджету надсилається до Регіональної розрахункової палати. Якщо палата негативно оцінить звіт або він не буде прийнятий радою гміни, то рада визначає місцевий референдум у справі відкликання виїта.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Враховуючи все вищезазначене, можна стверджувати, що місцеві бюджети відіграють дуже велику роль у вирішенні соціально-економічних питань регіонів країни. Проте аналіз свідчить про існування значних проблем, пов'язаних із недостатністю

фінансових ресурсів місцевих бюджетів для забезпечення своїх видатків.

Узагальнюючи матеріали дослідження, слід зазначити, що система місцевих бюджетів потребує вдосконалення, з метою якого необхідно:

- по-перше, провести реформу місцевого самоврядування для децентралізації владних повноважень шляхом передачі їх органам місцевого самоврядування. Таким чином органи місцевого самоврядування отримають більше прав самостійно вирішувати й обирати шляхи збільшення дохідної бази місцевих бюджетів;

- по-друге, органам місцевого самоврядування постійно аналізувати причини недовиконання запланованих доходів місцевих бюджетів і вживати заходів щодо підвищення показників їх виконання. Це дозволить запобігати найчастішим помилкам і порушень, які призводять до недоотримання доходів місцевих бюджетів;

- по-третє, провести впорядкування та чіткий розподіл контрольних функцій між контролюючими органами. Це підвищить дієвість і результативність контролю за виконанням місцевих бюджетів за доходами;

- по-четверте, зробити діяльність органів місцевого самоврядування більш прозорою та законодавчо закріпити можливість переобирати їх у разі незадовільного виконання місцевих бюджетів за доходами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
3. Звіти Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Ніколаєва О.М., Маглаперідзе А.С. Місцеві фінанси : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 354 с.
5. Показники виконання бюджету України. – Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/control/uk/index>.
6. Показники проведення контрольних заходів. – Офіційний веб-сайт Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
7. Рева Т.М., Ковальчук К.Ф., Кучкова Н.В. Місцеві фінанси : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
8. Рябушка Л. Б. Децентралізація місцевого самоврядування: проблеми України та зарубіжний досвід // Збірник наукових праць. 2012. Випуск 36. – С. 126–138.
9. Статистичні дані щодо зайнятості населення. – Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Kenneth Davey. Local government in critical times: Policies for Crisis, Recovery and a Sustainable Future Council of Europe. Council of Europe Centre of Expertise for Local Government Reform. – Printed in Strasbourg, France, 2012. – 152 p.

УДК 338.26: 658.15

Степура В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси»

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

РОЗРОБКА ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ З ПОЗИЦІЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розкрито сутність та взаємозв'язок фінансового планування з ризик-менеджментом. Обґрунтовано організаційні та методичні засади процесу ризикоорієнтованого фінансового планування. Обґрунтовано використання балансово-фінансової моделі як основи інтегрованого фінансового планування.

Ключові слова: фінансове планування, інтегроване фінансове планування, ризик, балансово-фінансова модель, прогноз, показник, процес.

Степура В.В. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВЫХ ПЛАНОВ С ПОЗИЦИЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

В статье раскрыты сущность и взаимосвязь финансового планирования с риск-менеджментом. Обоснованы организационные и методические основы процесса рискоориентированного финансового планирования. Обосновано использование балансово-финансовой модели как основы интегрированного финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, интегрированное финансовое планирование, риск, балансово-финансовая модель, прогноз, показатель, процесс.

Stepura V.V. DEVELOPMENT OF FINANCIAL PLANS FROM POSITIONS OF RISK MANAGEMENT

The article reveals the essence of the relationship of financial planning and risk management. Organizational and methodological principles of risk-oriented financial planning process are grounded. The use of balance financial model as the basis for integrated financial planning is grounded.

Keywords: financial planning, integrated financial planning, risk, balance financial model, prediction, indicator, process.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток підприємств багато в чому залежить від адаптивності системи фінансового планування до ринкових умов невизначеності. Для цього менеджерам необхідно мати можливі варіанти перспективного розвитку на основі динамічного бачення кінцевої мети. Фінансовий план є орієнтиром у процесі ухвалення стратегічних і тактичних рішень. Особливого значення фінансове планування набуває в критичних ситуаціях, коли необхідно мобілізувати всі внутрішні ресурси підприємства для визначення напрямів розвитку. Тому фінансове планування слід розглядати у взаємозв'язку з ризик-менеджментом. Ризикоорієнтоване фінансове планування надає можливість передбачати несприятливі ризикові ситуації для розробки превентивних заходів щодо запобігання розвитку кризи та визначення витрат на їх реалізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На необхідності врахування фактору ризику в процесі фінансового планування та багатоваріантності планових розрахунків наголошують ряд вітчизняних вчених, зокрема: О.В. Кобзій, О.О. Кравченко, С.В. Науменкова, А.В. Роговий, Г.В. Ситник [1, с. 194; 2, с. 140; 3, с. 79; 4, с. 49; 5, с. 77].

Постановка завдання. Виходячи з актуальності дослідження, його основне завдання полягає у розробці механізму фінансового планування з інтеграцією в цей механізм елементів ризик-менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Давати характеристику інтегрованого фінансового планування доцільно з позицій системно-цільового підходу. Ефективне планування передбачає наявність двох складових: формально-логічної і інтуїтивної. Одним із елементів формально-логічної складової є SWOT-аналіз. Мова йде про визначення можливостей і погроз зовнішнього середовища, а також сильних і слабких сторін організації. При цьому для керівництва необхідно бачити ключові компетенції організації, ключові потреби, а також точки стійкого розвитку даної системи і її надсистеми. Зокрема, для виробничої системи можна виділити певні продукти,

які сприяють задоволенню стратегічних потреб кінцевих споживачів і максимізації фінансових результатів. Точки стійкого розвитку системи мають бути узгоджені з точками розвитку надсистеми. Точками розвитку надсистеми можуть виступати нові вироби, що забезпечують прибутковість, оптимізацію ризиків, а також досягнення екологічних цілей.

Системний розгляд передбачає впорядкування перерахованих елементів, виявлення між ними відносин і властивостей, що реалізуються внаслідок прояву цих відносин. Планова модель припускає розробку концептуальної основи для розуміння цілей організації та стадії її розвитку. На рисунку 1 представлена принципова схема механізму планування стабільного розвитку підприємства. Цей процес повинен починатися з формування головної мети планування. Рух здійснюється по спіралі від результату 1 до результату 3 і реалізації цілей підприємства. Вартісні цілі – це очікувані фінансові результати (прибуток, рентабельність) або окремі показники фінансових результатів (доходи і витрати, показники оборотності і структури капіталу). Для акціонерів головною метою є максимізація ринкової вартості.

Соціальні цілі плануються для персоналу підприємства. Вони можуть бути виражені в грошовій формі (рівень доходів співробітників, розмір допомоги пенсіонерам підприємства) і в негрошовій формі (стан умов праці, використання вільного часу, охорона навколишнього середовища). З прийняттям концепції сталого розвитку посилилася значущість екологічних цілей підприємства, врахування яких забезпечує підвищення ділової репутації та ринкової вартості підприємства. Досягнення стратегічних цілей потребує значних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, тому передбачає поетапний рух до поставленої мети через систему тактичного та оперативного планування [6, с. 86].

Процес інтегрованого фінансового планування відрізняється тим, що заснований на чотирьох циклах управління: перший спрямований на реалізацію стратегії, другий – середньострокових цілей,

третій – короткострокових цілей, четвертий – цілей попередження втрат від ризиків.

Перший крок у стратегічному циклі (C1) включає постановку вищим керівництвом загальних п'ятирічних цілей підприємства (наприклад, зміна фінансової стійкості, рентабельності вкладеного капіталу) з урахуванням потенціалу його розвитку. Стратегічний план щорічно оновлюється. Другий крок (C2) передбачає оцінку менеджерами майбутніх можливостей підприємства і рішень щодо подальших

дій, пов'язаних з досягненням стратегічних цілей. В залежності від умов зовнішнього і внутрішнього середовища необхідно виділяти мінімум три варіанта розвитку підприємства: оптимістичний, найбільш ймовірний і песимістичний. Наступним кроком є перегляд стратегії і визначення ключових чинників створення вартості (C3). Результатом перегляду є звіт, в якому критично розглядаються використані при плануванні припущення і допустимі ризики. Даний звіт є основою діалогу між бізнес-командою

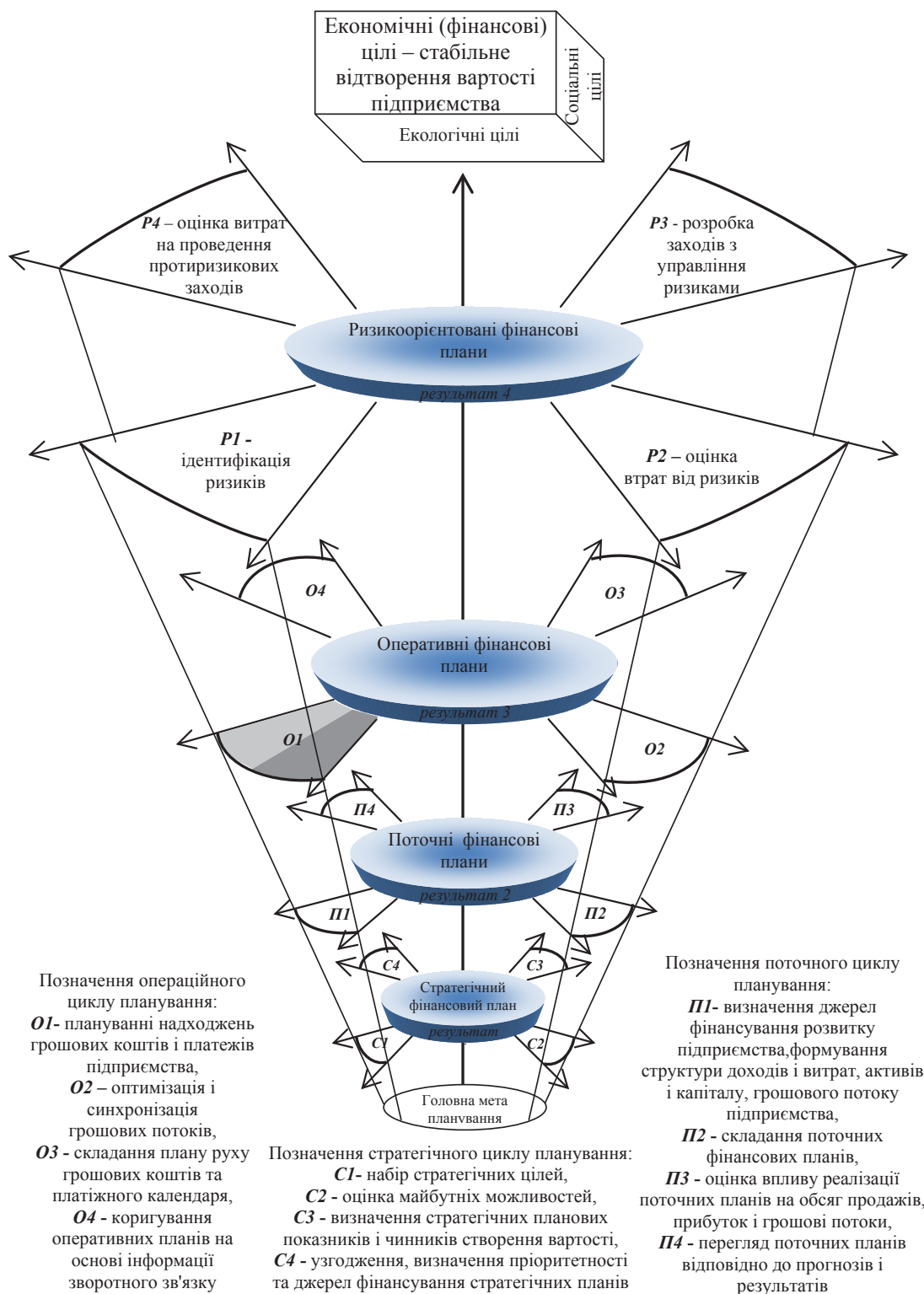


Рис. 1. Принципова схема механізму інтегрованого фінансового планування

конкретного підрозділу і вищим керівництвом. Він містить такі розділи: набір стратегічних дій на наступні один-два роки; бізнес-план, що містить фінансові прогнози прибутку і грошових потоків та капітальних витрат; детальний аналіз грошових потоків; формулювання стратегії підприємства. На четвертому кроці (С4) кожна бізнес-команда здійснює стратегічні заходи з підтримки вибраних ключових чинників створення вартості, які будуть виконані протягом подальших п'яти років. Результат даного кроку – створення «матриці дій», яка дозволяє визначити пріоритетність дій, необхідні ресурси і уникнути потенційних «вузьких» місць.

Перший крок циклу поточного планування (П1) призначений для визначення джерел фінансування розвитку підприємства, формування структури доходів і витрат, активів і капіталу, грошового потоку підприємства. Після складання поточних фінансових планів на другому кроці (П2) менеджерами здійснюється моніторинг інформації щодо впливу реалізації поточних планів на обсяг продажів, прибуток і грошо-

ві потоки (ПЗ). Цей крок передбачає порівняння прогнозів зі середньостроковими цілями і коригування відхилень шляхом реалізації плану коригуючих дій. Дії переглядаються щокварталу відповідно до прогнозів і квартальних результатів (П4). Планова інформація, сформована в цьому циклі використовується для прийняття короткострокових рішень, таких як зміна цін, запуск програм просування на ринок.

Основними кроками операційного циклу планування є: планування надходжень грошових коштів і платежів підприємства (O1), оптимізація і синхронізація грошових потоків (O2), складання плану руху грошових коштів та платіжного календаря (O3), коригування оперативних планів на основі інформації зворотного зв'язку (O4). Такий процес дозволяє безперервно стежити за стійким розвитком підприємства і оперативно приймати рішення щодо подальших дій.

Результатом інтегрованого фінансового планування є допустимі пропорції й темпи відтворення вартості підприємств з позиції фінансової стійкості та

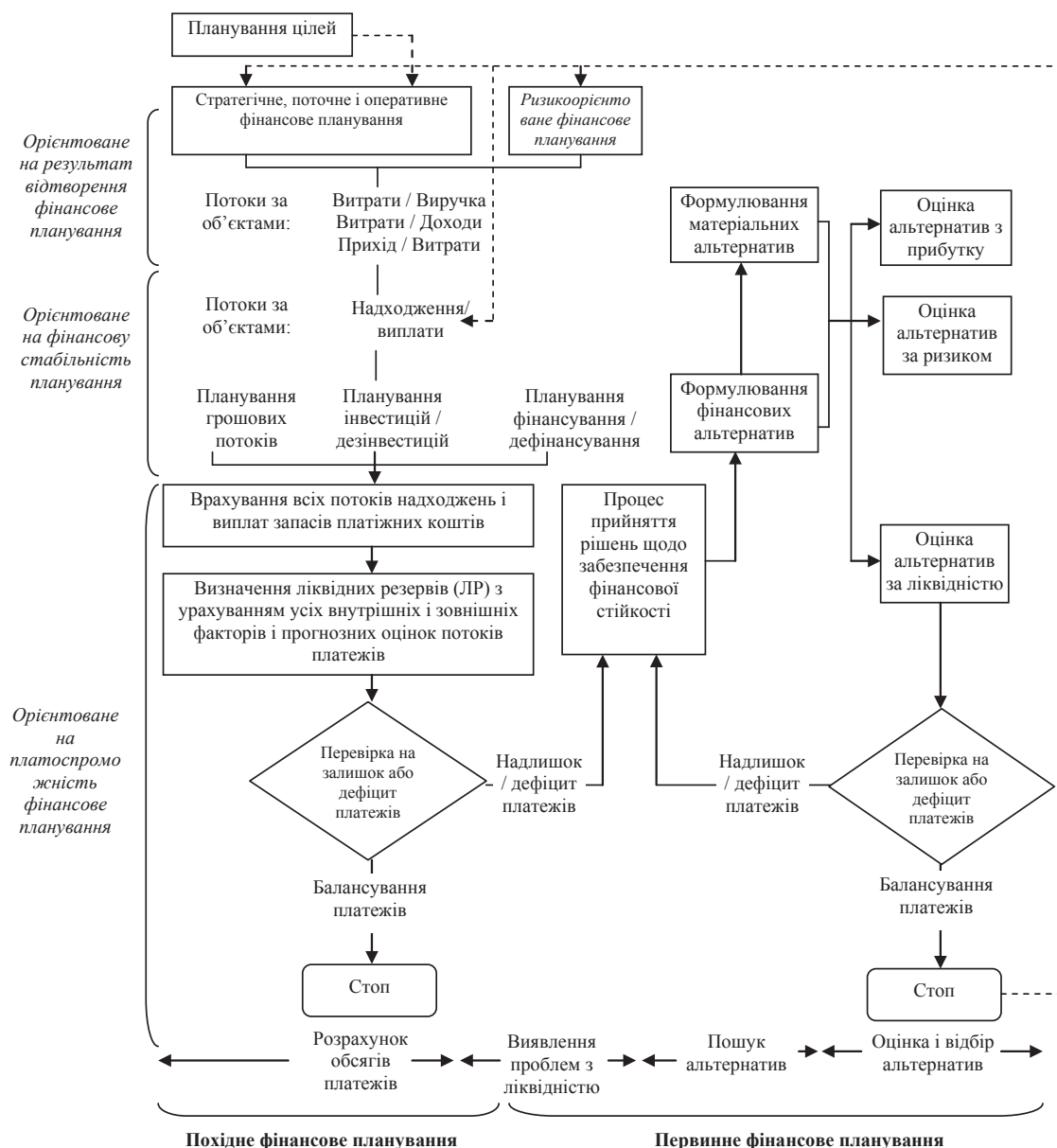


Рис. 2. Процес інтегрованого фінансового планування

ризик, які відображають планові показники. Положення системно-цільового підходу до фінансового планування полягають у наступному:

1. Спрямованість на підвищення фінансової стійкості та стабільний розвиток підприємства в умовах невизначеності ринкової економіки. Це досягається за рахунок попереднього діагностування впливу чинників зовнішнього середовища на зміни результатів діяльності та відтворення вартості підприємства.

2. За цільовою спрямованістю система фінансового планування інтегрує чотири підсистеми плану-

вання, орієнтованого на: результат відтворення, фінансову стабільність, платоспроможність, зниження ризику (рис. 2).

3. Адаптивність системи фінансового планування за рахунок інтеграції елементів ризик-менеджменту і планування. Це проявляється в ідентифікації, аналізі і оцінці ризиків та врахуванні їх при виборі планових рішень щодо попередження ризикових подій.

4. Методичне забезпечення інтегрованого фінансового планування передбачає використання: 1) спе-

Таблиця 1

Порівняльні характеристики фінансового планування і ризикоорієнтованого планування

Основні характеристики	Фінансове планування	Ризикоорієнтоване фінансове планування
Мета	Забезпечити конкурентні переваги і функціонування підприємств на довгострокову перспективу	Забезпечити фінансову стійкість шляхом стабільного відтворення вартості та запобігання несприятливих подій і формування умов для настання сприятливих подій
Завдання	1. Використання наявного потенціалу підприємства для забезпечення ефективності діяльності підприємств 2. Максимізація прибутку 3. Розробка стратегій: фінансової, інноваційної, інвестиційної, ціноутворення 3. Усунення погроз зовнішнього середовища за рахунок сильних сторін підприємства	1. Планування стабільного відтворення вартості підприємства з метою забезпечення фінансової стійкості 2. Вибір доцільної альтернативи розвитку підприємства з урахуванням зміни зовнішнього середовища 3. Розробка протиризикових заходів
Спосіб досягнення мети	Встановлення балансу між зовнішнім середовищем і внутрішньою структурою підприємства	Оптимізація розподілу і використання ресурсів підприємства за критеріями фінансової стійкості та ризику
Методи обґрунтування планових рішень	SWOT-аналіз, матричне позиціонування, прогнозування, бюджетування	Експертні, діагностика, аналіз, прогнозування, оцінка ризику
Оцінка ефективності рішень	Швидкість і адекватність реагування на зміни в зовнішньому середовищі	Безперервність функціонування та фінансова стійкість
Принципи	Необхідність, безперервність, гнучкість, точність, єдність, участь, безперервність, холізм	Ієрархії, адаптивності, оптимальності витрат, взаємного зв'язку, структурної цілісності

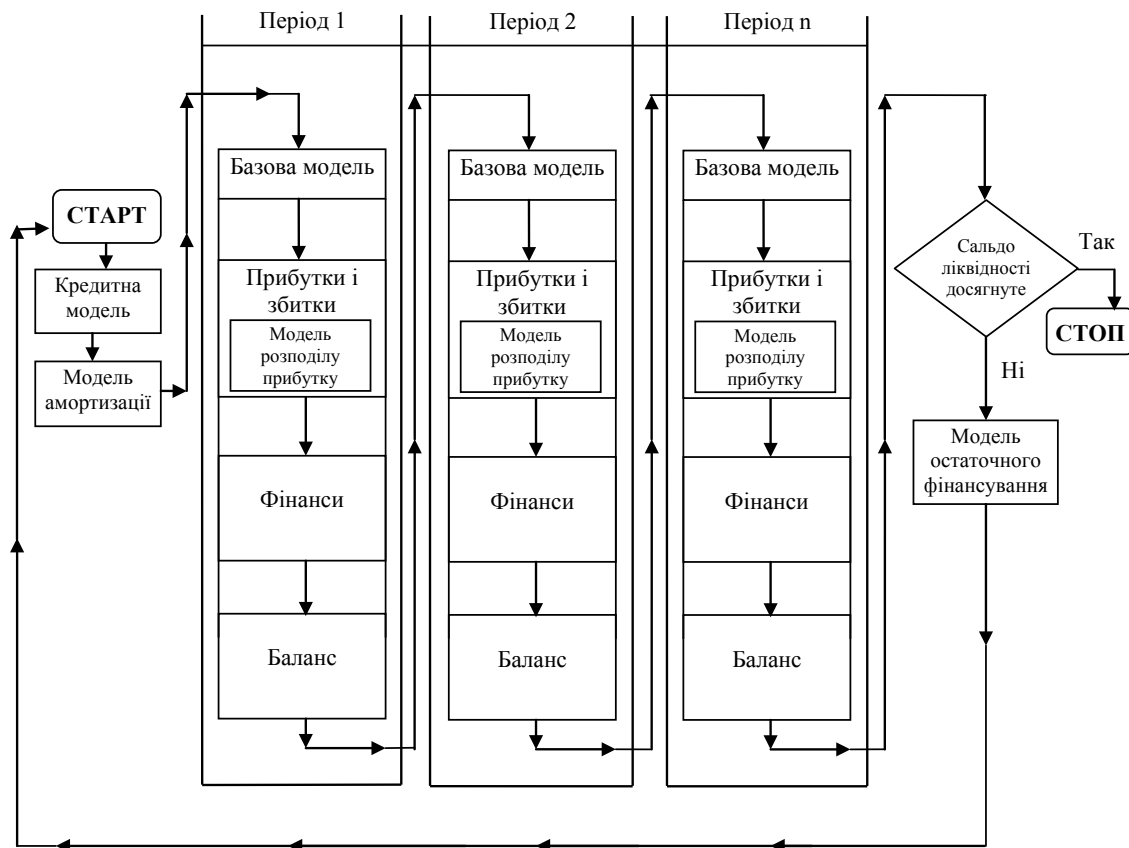


Рис. 3. Взаємозв'язок елементів базової моделі фінансового планування

ціальних методів аналізу і оцінки ризику та фінансової стійкості; 2) системи показників, структурованих за рівнями та об'єктами планування.

5. Розробка фінансових планів і вибір доцільної альтернативи залежно від обмежень показників фінансової стійкості: достатності власних обігових коштів, гнучкості структури капіталу, цінності власного капіталу, втрат прибутку від ризиків.

6. Введення стадії розробки ризикоорієнтованих планів, що передбачає планування фінансових витрат на проведення заходів з управління ризиками.

Результати порівняльного аналізу характеристик фінансового планування і ризикоорієнтованого планування наведено у таблиці 1.

Методичною основою інтегрованого фінансового планування є балансово-фінансова модель (рис. 3). Компонентами цієї моделі є базова (структурна) модель і часткові моделі: амортизації, кредитна, розподілу прибутку, залишкового фінансування.

Елементами базової моделі є витрати і доходи, балансові статті, надходження і виплати базового і планового періоду. Базові дані формуються на основі інформації звіту про фінансові результати, балансу і плану інвестицій та фінансування попередніх періодів. Для планування показників на майбутнє вводяться оцінні або прогнозні значення основних показників витрат (крім відсотків, амортизації та податку на прибуток) і доходів, статей фінансового

Таблиця 2

Порядок розрахунку показників балансово-фінансової моделі

ПОЗИЦІЇ БАЛАНСУ	
Основні засоби	= вартість основних засобів (n - 1) + надходження (n) - вибуття (n) - амортизація основних засобів (n)
Складські запаси	= Складські запаси (n - 1) + надходження (n) - вибуття (n) - амортизація складських запасів (n)
Дебіторська заборгованість	= a_0 оборот (n) + a_1 оборот (n-1) + a_2 оборот (n - 2) + ... + a_m оборот (n-m) $a_i = 1 - \sum_{i=0}^i c_i$ для усіх i від 0 до m
Кредиторська заборгованість	= $b_0 \times$ закупівлі (n) + $b_1 \times$ закупівлі (n-1) + $b_2 \times$ закупівлі (n-2) + ... + $b_p \times$ закупівлі (n-p) $b_i = 1 - \sum_{i=0}^i d_i$ для усіх i від 0 до p
Кредити	= кредити (n-1) + нові кредити (n-1) - виплата кредитів (n)
Каса / банк	= каса / банк (n-1) + надходження в касу / банк (n) - виплати з каси / банку (n)
Резерви	= резерви (n-1) + надходження (n) - використання (n)
Надходження в касу / банк	= d_0 закупівлі (n) + d_1 закупівлі (n-1) + d_2 закупівлі (n-2) + ... + d_p закупівлі (n-p) + витрати, що викликають виплати (n) + податок на прибуток (n) + повернення кредитів (n) + дивіденди (n-1)
Власний капітал	= власний капітал (n-1) + прибуток після сплати податків (n) - дивіденди (n-1)
Потреба в додатковому зовнішньому фінансуванні	= активи (n-1) $\times \alpha$ - пасиви (n-1) $\times \alpha$ - коефіцієнт чистої рентабельності продаж $\times$ оборот (n-1) (1 + α) (1 - δ)
ВИТРАТИ	
Витрати по відсотках	= $\frac{\text{кредити}(n) + \text{кредити}(n-1)}{2} \times$ середня ставка відсотка
Амортизація основних засобів	= вартість основних засобів (n-1) $\times$ коефіцієнт амортизації основних засобів
Амортизація запасів	= складські запаси (n-1) $\times$ коефіцієнт амортизації складських запасів
Змінні витрати реалізації	= оборот (n) $\times$ коефіцієнт витрат на реалізацію = оборот (n) $\times$ $(\sum_{j=1}^{K_{\text{тк}}} \text{ВМ}_j \cdot \text{вм}_j + \sum_{s=1}^{K_{\text{кс}}} \text{Кк}_s \cdot \text{вк}_s + \text{ВЕ} \cdot \text{ве} + \text{ВП} \cdot \text{вп} +$ $+ 3\text{П} \cdot (1 + \text{I}_{\text{ев}}) - \text{ВРВ})$
Постійні витрати	= витрати по відсотках (n) + вартість електроенергії, витраченої на невиробничі цілі (n) + орендна плата (n) + плата за телефонне обслуговування (n) + вартість охорони (n) + витрати на зарплату обслуговуючого персоналу (n) $\times (1 + \text{I}_{\text{ев}})$ + амортизація основних засобів (n) + амортизація складських запасів (n) + витрати на заходи з маркетингу і збуту
ПОДАТКИ І ПРИБУТОК ДО СПЛАТИ ПОДАТКІВ	
Податок на додану вартість	= 0,2 $\times$ оборот (n)
Податок на прибуток	= 0,21 $\times$ оподатковуваний прибуток
Прибуток до сплати податків	= (1-0,2) $\times$ (оборот (n) - змінні витрати реалізації (n) - постійні витрати (n))
ПОДАТКИ І ПРИБУТОК ПІСЛЯ СПЛАТИ ПОДАТКІВ	
Прибуток після сплати податків	= прибуток до сплати податків (n) - податок на прибуток (n)
Позначення: n - індекс періоду; m - число періодів до оплати вимог клієнтами (дебіторська позиція); p - число періодів до сплати зобов'язань постачальникам (кредиторська позиція); c_i - частка обороту, яка оплачується в періоді i після фактурування; (c_0 = частка платежів готівкою; d_i - частка вартості закупівель, які оплачуються в періоді i після отримання товару; (d_0 = частка платежів готівкою), ВМ_j - витрати j-го матеріалу на один виріб, Кк_s - кількість типів розмірів матеріалів, вм_j - вартість одиниці j-го матеріалу, $\text{К}_{\text{тк}}$ - кількість типів комплектуючих, Кк_s - кількість типів комплектуючих s-го типу для виготовлення одного виробу, вк_s - вартість одного комплектуючого s-го типу, ВЕ - витрати електроенергії на виготовлення одного виробу, ве - вартість одиниці електроенергії, ВП - витрати палива на виготовлення одного виробу, вп - вартість одиниці палива, ЗП - зарплатна плата персоналу, що безпосередньо приймає участь у виробництві, на один виріб, $\text{I}_{\text{ев}}$ - індекс єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, ВРВ - вартість повернених коштів на один виріб (реалізаційних відходів), α - прогнозований темп зростання обсягу продажів, δ - норма розподілу чистого прибутку на дивіденди	

плану. Ці дані можуть бути скориговані на підставі коефіцієнтів тренду і чутливості, що визначають позиції в планових періодах. Окремо розраховуються показники амортизації, фінансові витрати (відсотки), повернення кредитів, податок на прибуток. Порядок розрахунку показників балансово-фінансової моделі наведено у таблиці 2.

Модель амортизації є допоміжною моделлю, яка формується на підставі планових даних про інвестиції. Інформація щодо амортизації використовується для розрахунку залишкової вартості основних засобів по балансу і грошових потоків у фінансовому плані.

Кредитна модель надає інформацію для складання планів погашення залучених кредитів і їх інтеграції з планом зовнішнього фінансування. Фактичні залишки кредитів відображаються в балансі, а фінансові витрати відображаються у звіті про фінансові результати.

Модель розподілу прибутку використовується для планування доходів, прибутку, дивідендів і зміни резервів та податку на прибуток залежно від варіанту дивідендної політики.

Модель залишкового фінансування дозволяє за допомогою розрахунків виявляти у планових періодах дефіцит грошових коштів на підставі своєчасного залучення кредиту. В ситуації надлишку ліквідних резервів – знижувати їх за рахунок надання кредиту з урахуванням меж кредитування і надання позик. Оскільки валова і чиста потреба в капіталі не співпадають у результаті впливу відсотків, модель у рамках заданих умов шляхом ітерацій підводить до необхідного інтервалу фінансової стійкості.

Результуючими документами балансово-фінансової моделі є плани реалізації продукції, фінансових результатів, баланс, ризикоорієнтований фінансовий план. Дані цих планів використовуються для розрахунку очікуваних значень показників фінансової стійкості підприємства та оцінки її рівня на майбутнє. Розрахунки планових показників пропонується здійснювати з використанням сценарного підходу. Проблеми теорії та практики сценарного планування висвітлено в роботах багатьох провідних зарубіжних та вітчизняних науковців [7; 8; 9; 10]. Сценарне планування як інструмент дослідження є детальним науково обґрунтованим описом альтернативних ймовірних варіантів майбутнього [11, с. 141].

Для реалізації функції гнучкості пропонується розраховувати планові фінансові показники за альтернативними сценаріями, які передбачають різні варіанти темпів зміни обсягів продаж, собівартості, структури активів і зобов'язань. Вибір у ході планування оптимальних варіантів господарювання дозволяє знизити ризики й уникнути можливих збитків і втрат [12, с. 293].

Методичні положення з планування показників фінансових результатів діяльності підприємств передбачають наступне [13; 14; 15; 16]:

1. Розрахунки щодо планування прибутку необхідно будувати на основі аналізу фінансових умов підприємства і його фінансового стану та зовнішніх чинників, що впливають на результат діяльності підприємства.

2. Планування доходів і витрат підприємства здійснюється на основі прогнозних даних щодо обсягу виробництва і реалізації, калькуляції собівартості за видами продукції, даних бюджетів загальногосподарських витрат, загальногосподарських витрат, комерційних витрат, інших доходів і витрат.

3. Розрахунок показників плану реалізованої продукції ґрунтується на результатах аналізу перспек-

тив підвищення ділової активності підприємств з позицій портфеля замовлень, структури виробничої програми, ринку збуту, конкурентоспроможності та фінансових можливостей підприємства. Планові рішення можуть передбачати, наприклад, при низьких цінах реалізацію значних обсягів продукції, або, навпаки, при високих цінах продаж меншої кількості продукції [16, с. 48].

4. Планування прибутку здійснюється згідно з двома підходами: ресурсний – враховує ресурсні можливості та місткість ринку продукції; цільовий – передбачає розрахунок планованої потреби у фінансуванні стратегічного розвитку підприємства за рахунок прибутку. Основними методами планування прибутку є: прямого рахунку, аналітичний, нормативний, сумісного розрахунку, балансовий, оптимізації планових завдань, експертних оцінок, економіко-математичне моделювання, ситуаційний аналіз.

5. Розрахунки планової собівартості продукції здійснюються шляхом використання відомих методів калькулювання собівартості (попроцесного, за замовленням, нормативного та прямого) або на підставі системи гнучких внутрішньогосподарських бюджетів.

6. Темпи розвитку підприємства та його ринкова вартість залежать від вибору варіанту політики розподілу прибутку. Питання розподілу прибутку пов'язані з проблемою самофінансування та дивідендної політики підприємств.

При складанні балансу використовуються ті ж підходи, що і прогнозуванні фінансових результатів. Розробка прогнозного балансу здійснюється на підставі методів пропорційної залежності його показників від обсягу продажу, математичного моделювання та спеціальних методів. Перший метод передбачає постійність співвідношення показників балансу і обсягом реалізації та визначення потреби в додатковому зовнішньому фінансуванні залежно від зростання обсягу реалізації. Незначне зростання потреби у фінансуванні може бути погашено короткостроковими пасивами та зростанням нерозподіленого прибутку. Другий метод – використання математичного апарату, зокрема: простої лінійної регресії, криволінійної регресії, множинної регресії. Він дозволяє виявити вид залежності між обсягом реалізації і кожним показником і на її основі скласти прогноз значень цих показників. Спеціальні методи засновані на використанні прогнозних моделей для кожної статті балансу (змінної величини).

Планування показників активів і пасивів підприємств пропонується здійснювати залежно від умов зростання фінансової стійкості за трьома сценаріями: 1) зростання виробничого потенціалу; 2) мінімізація витрат; 3) оптимізація структури капіталу.

Прогнозні фінансові показники за I і II сценаріями розраховуються методом пропорційної залежності від обсягу продажу. Довгострокові зобов'язання та поточна заборгованість за ними, статутний і резервний капітал, необоротні активи за вирахуванням основних засобів приймаються незмінними. Розрахунок прогнозної величини нерозподіленого прибутку базується на результатах планування прибутку підприємства з урахуванням податку на прибуток. Залишок грошових коштів визначається на підставі даних бюджету. Основою планування руху грошових коштів є: 1) потоку коштів по операціях основної діяльності підприємства – укладені і заплановані контракти; 2) потоку доходів і витрат по процентних операціях – кредитні договори, документація про виплату дивідендів; 3) потоку виплат по податках –

дані щодо планових доходів, планового фонду оплати праці, вартості обладнання й інших оподатковуваних активів підприємства; 4) потоку коштів від позареалізаційної діяльності – кошторис експлуатаційних, адміністративних і господарських витрат, кошторис інвестицій в основні засоби, плановий фонд оплати праці; 5) потоку коштів від фінансової діяльності – кошторис розподілу прибутку і план емісії акцій (облігацій).

Третій варіант ґрунтується на результатах аналізу і діагностики фінансової стійкості підприємств та припущенні про те, що структура балансу повинна задовольняти умовам зростання фінансової стійкості. Залежно від достатності чистого оборотного капіталу (ЧОК) для покриття найменш ліквідних оборотних активів (НЛОА) та показника поточної ліквідності ($K_{пл}$) розробляється чотири ситуації, у яких дотримання визначених умов і обмежень забезпечить фінансову стійкість підприємства (табл. 3).

Таблиця 3
Моделювання ситуацій фінансової стійкості підприємства залежно від структури капіталу

	ЧОК $\geq$ НЛОА	ЧОК $<$ НЛОА
$K_{пл} \geq 2$	Ситуація 1 $\left. \begin{aligned} \frac{HA}{K} \\ \frac{З}{K} \\ \frac{BK}{K} + \frac{ДЗ}{K} \end{aligned} \right\} = const$ Умова фінансової стійкості: $\frac{З}{K} < \left(1 - \frac{BK}{K} - 2 \frac{ДЗ}{K}\right)$	Ситуація 3 Зниження частки необоротних активів: $\frac{HA_{\phi}}{K_{\phi}} > \frac{HA_n}{K_n};$ Зниження частки запасів: $\frac{З_{\phi}}{K_{\phi}} > \frac{З_n}{K_n};$ Збільшення частки власного капіталу: $\frac{BK_{\phi}}{K_{\phi}} < \frac{BK_n}{K_n};$ Умова фінансової стійкості: $\frac{З_n}{K_n} > \left(1 - \frac{BK_n}{K_n} - 2 \frac{ДЗ_n}{K_n}\right).$
$K_{пл} < 2$	Ситуація 2 Зниження частки необоротних активів: $\frac{HA_{\phi}}{K_{\phi}} > \frac{HA_n}{K_n};$ Збільшення частки власного капіталу: $\frac{BK_{\phi}}{K_{\phi}} < \frac{BK_n}{K_n};$ Збільшення частки довгострокових зобов'язань: $\frac{ДЗ_{\phi}}{K_{\phi}} < \frac{ДЗ_n}{K_n};$ Умова фінансової стійкості: $\frac{З_n}{K_n} < \left(1 - \frac{BK_n}{K_n} - 2 \frac{ДЗ_n}{K_n}\right)$	Ситуація 4 Зниження частки необоротних активів: $\frac{HA_{\phi}}{K_{\phi}} > \frac{HA_n}{K_n};$ Зниження частки запасів: $\frac{З_{\phi}}{K_{\phi}} > \frac{З_n}{K_n};$ Збільшення частки власного капіталу: $\frac{BK_{\phi}}{K_{\phi}} < \frac{BK_n}{K_n};$ Збільшення частки довгострокових зобов'язань: $\frac{ДЗ_{\phi}}{K_{\phi}} < \frac{ДЗ_n}{K_n};$ Умова фінансової стійкості: $\frac{З_n}{K_n} > \left(1 - \frac{BK_n}{K_n} - 2 \frac{ДЗ_n}{K_n}\right)$

Позначення: ЧОК – чистий оборотний капітал, НЛОА – найменш ліквідні оборотні активи, $K_{пл}$ – показник поточної ліквідності, K – капітал, HA – необоротні активи, $З$ – запаси, BK – власний капітал, $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання, P_{ϕ} , P_n – фактичне і планове значення показника

Дієвим засобом попередження невизначеності є аналіз і контроль за результатами, коригування

прогнозів і планів з урахуванням змін. Процедури оцінювання стійкості в цілому зводяться до оцінки прогнозних балансів підприємств з метою виявлення ризиків і основних «точок переходу», що визначають можливу зміну прийняття планових рішень. На підставі результатів аналізу будуються ситуаційні сценарії прогнозних розрахунків. Розрахунки орієнтовані на основні параметри, які визначають фінансову стійкість підприємств: платоспроможність, дохідність і ризик.

Висновки з проведеного дослідження. Порядок розробки стратегічних і оперативних планів детально розглянуто в економічній літературі, тому в даному дослідженні зосереджена увага на розкритті методичних положень та науково-практичних рекомендацій з розробки ризикоорієнтованих фінансових планів. Основою розробки цих планів є результати діагностики і аналізу фінансової стійкості, прогнозування кризових ситуацій та аналіз і оцінювання їх наслідків. Складання ризикоорієнтованих фінансових планів є прерогативою підприємства. Особливістю цих планів є відображення альтернативних варіантів розвитку ситуацій:

- варіант, при якому досягаються цілі за умови зростання витрат на проведення заходів щодо попередження ризику зниження фінансової стійкості підприємства;
- варіант, орієнтований на досягнення прийнятних показників фінансової стійкості;
- варіант, спрямований на досягнення нової мети, що задовольняє підприємство при настанні кризових ситуацій.

Вибір варіанту ризикоорієнтованого фінансового плану залежить від позиції керівництва і власників підприємства щодо допустимого рівня ризику.

Впровадження ризикоорієнтованого фінансового планування сприятиме адаптації системи планування до змінних умов ринкового середовища та зниженню негативного впливу ризиків на фінансову стійкість підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Кобзій О.В. Невизначеність в плануванні діяльності підприємств та шляхи її локалізації // Економічний простір. – 2009. – № 30. – С. 194-198.
- Кравченко О.О. Передумови використання сценарного підходу до фінансового планування і прогнозування на залізничному транспорті // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 37. – 2012. – С. 140-144.
- Науменкова С.В., Глазун О.І. Фінансове планування як складова системи ефективного управління фінансами акціонерного товариства // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 1(16). – С. 71-85.
- Роговий А.В. Концептуальні засади розвитку фінансового планування в системі менеджменту акціонерного товариства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С. 45-50.
- Ситник Г.В. Принципи фінансового планування та його роль у забезпеченні збалансованого фінансового розвитку підприємства // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С. 76-78.
- Люта О. Особливості фінансового менеджменту в малому бізнесі // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Серія: Підприємництво, менеджмент та маркетинг. Збірник наукових праць: Випуск XII № 2. – Рівне. – НУВГП – 2006. – С. 80-88.
- Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9(64). – С. 79-84.
- Кравченко О.О. Передумови використання сценарного підходу до фінансового планування і прогнозування на залізничному транспорті // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 37. – 2012. – С. 140-144.

9. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии : учеб. пособие. – М. : ООО «ТК Велби». 2003. – 264 с.
10. Godet M. Creating Futures: Scenario Planning as a Strategic Management Tool / M. Godet. – London : Economica. – 2006. – 269 p.
11. Кравченко О.О. Передумови використання сценарного підходу до фінансового планування і прогнозування на залізничному транспорті // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 37. – 2012. – С. 140-144.
12. Степура В.В. Обґрунтування необхідності використання бюджетування в системі фінансового планування // Збірник тез I Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку» (22-24 квітня 2009 р.). – Мокіївка : МЕГІ. – 2009. – Том II. – С. 293-295.
13. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
14. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація : монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
15. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. ; пер. с нем. ; под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.П. Лукашевича. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
16. Мацола С.М. Модель планування і управління прибутком підприємства / С.М. Мацола // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 48-51.

УДК 336.27(045)

Сусіденко Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАБОРГОВАНІСТЬ СВІТОВОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ЯК ОСНОВНА ПРИЧИНА ЗАСТОЮ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню динаміки обсягу державного боргу України та країн світу в сучасних умовах на основі даних за останні 2011–2014 рр. Розглянуто основні проблеми, під тиском яких країни змушені приймати рішення щодо взяття кредиту та отримання звання боржника. Також розглянуто перспективи погашення боргу та прогноз на наступні роки.

Ключові слова: держаний борг, консолідація, уніфікація, конверсія, обмін облігацій за регресивним співвідношенням, світовий держаний борг, відстрочка погашення позики, внутрішній та зовнішній державні борги.

Сусіденко Ю.В. ЗАДОЛЖЕННОСТЬ МИРОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА КАК ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ЗАСТОЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию динамики объема государственного долга Украины и стран мира в современных условиях на основе данных за последние 2011–2014 годы. Рассмотрены основные проблемы, под давлением которых страны вынуждены принимать решение о взятии кредита и получения звания должника. Также рассмотрены перспективы погашения долга и прогноз на последующие годы.

Ключевые слова: государственный долг, консолидация, унификация, конверсия, обмен облигаций по регрессивным соотношениям, мировой государственный долг, отсрочка погашения кредита, внутренний и внешний государственные долги.

Susidenko J.V. INDEBTEDNESS OF THE WORLD STATE DEBT AS THE MAIN REASON FOR ECONOMIC STAGNATION

The article deals with the research of the dynamics of current government debts of Ukraine and countries of the world which are based on the statistics of 2011–2014. The main issues which induce countries to take loans and get the title of the debtor are revised. The prospects of debt extinguishment and perspectives for the future have been analyzed in the article.

Keywords: state debt, consolidation, unification, conversion, bond regressive correlation exchange, world state debt, respite amortization of loan, internal and external debts.

Постановка проблеми. Збільшення обсягу боргу України та країн світу майже щороку та неспроможність його погашення є основною та вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням державного боргу займалися такі вчені: А. Сміт, Т.Р. Мальтус, В.В. Кириленко, Ж.Б. Сей, О.Р. Романенко і також В.В. Шпачук, який розглянув напрями вдосконалення політики управління зовнішнім державним боргом України, а також О.Я. Доліновська, предметом дослідження якої стали державні запозичення у системі кредитних відносин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження присвячене пошуку сучасних причин збільшення державної заборгованості країн світу, в т.ч. України, та знаходження нових методів та інструментів щодо її подолання.

Формулювання цілей статті. Стаття розглядає можливість зменшення державного боргу шляхом застосування нових методів боротьби з ним.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в отриманні даних про динаміку державного боргу в Україні та країнах світу за останні роки та знайти найбільш перспективні рішення, які посприятимуть швидкому погашенню боргу.

Виклад основного матеріалу. Борг країни є важливим інструментом фінансового розвитку. Залучення коштів за умов боргу є основою збільшення ресурсів для проведення бюджетних видатків, фінансування державних цільових фондів, забезпечення підприємницької діяльності як державними, так і недержавними суб'єктами господарювання, розширення споживчого попиту домогосподарств. Борго-

ві інструменти використовують як для розширення меж фінансування загальнодержавних програм, так і розвитку територій. У країнах з перехідною економікою боргове фінансування використовується з метою збільшення обсягу інвестицій, проведення структурної перебудови економіки, впровадження інновацій, стимулювання експортних операцій. В окремих випадках кошти за умов позик залучають і для вирішення гострих соціальних проблем [1, с. 52-53].

Величина державного боргу, динаміка й темпи його зміни відображають стан економіки і фінансів держави, ефективність функціонування державних структур. Державний борг присутній майже у кожній країні, незалежно від того, чи це високорозвинена країна чи та, що розвивається, але відрізняється цей борг головними причинами, які посприяли його виникненню, це може бути: хронічний дефіцит державного бюджету; перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів; розширення економічної функції держави; залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти; вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків на передодні виборів з метою завоювання популярності у виборців) тощо. Кожен державний борг складається з внутрішнього державного боргу та зовнішнього державного боргу (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація державного боргу

Види державного боргу	Трактування
Внутрішній державний борг	Заборгованість держави домогосподарствам і фірмам даної країни, які володіють цінними паперами, випущеними її урядом
Зовнішній державний борг	Заборгованість держави перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями

У свою чергу загальний обсяг внутрішньої заборгованості держави поділяється на дві частини: монетизований борг, який складається з боргів, опосередкований кредитними стосунками держави з банками, та немонетизований борг, що складається з невиконаних державою фінансових зобов'язань, передбачених чинним законодавством, та із заборгованості по господарських стосунках з реальним сектором економіки. А щодо зовнішнього боргу у разі його зростання країна може потрапити не тільки в економічну, а й у політичну залежність від країни-кредитора. Тому в розвинутих країнах парламенти встановлюють різні обмеження для зовнішніх запозичень уряду. Крім того, зовнішні запозичення беруть одні уряди, а віддаватимуть інші, що може негативно позначитися на їх політичному майбутньому [4, с. 67].

Звичайно, незважаючи на причини виникнення боргу та напрямів його вкладення, борг має і негативні наслідки, які можуть виявлятися у короткостроковому періоді як проблема «витіснення», що виникає через підвищення ринкових відсоткових ставок, у випадку фінансування бюджетного дефіциту за допомогою випуску державних цінних паперів і також при умові збільшення боргу у довгостроковому періоді, призводить до заміщення приватного капіталу державним боргом. Так як виплата державного боргу не може здійснюватися самостійно, то цим займається держава, шляхом зміни умов вже

випущених позик, визначення умов і випуску нових державних цінних паперів. Майже у кожній країні виплата доходів за позиками та їх погашення зазвичай проводяться за рахунок бюджетних коштів. Проте в умовах значного зростання державної заборгованості і наростаючих бюджетних труднощів країна може вдаватися і до рефінансування державного боргу. Під рефінансуванням розуміється погашення старої державної заборгованості шляхом випуску нових позик.

На досягнення ефективності державного кредиту спрямовані такі заходи в галузі управління державним боргом, як: конверсія, консолідація, обмін облігацій за регресивним співвідношенням, відстрочення погашення і анулювання позик. Схематично сукупність заходів управління державним боргом показана на рисунку 1.

Під конверсією зазвичай розуміють зміну прибутковості позик. З метою зниження витрат з управління державним боргом держава найчастіше знижує розмір виплачуваних відсотків по позиках. Однак не виключено і підвищення прибутковості державних цінних паперів для кредиторів. Держава зацікавлена в отриманні позик на тривалі терміни. Збільшення терміну дії вже випущених позик може бути досягнуто за рахунок консолідації державного боргу. Таким чином, під консолідацією розуміється зміна умов позик, пов'язана з їх термінами, проводиться шляхом продовження терміну дії короткострокових (термін до 1 року) та довгострокових позик (понад 5 років).

Уніфікація державних позик проводиться разом із консолідацією, але може бути проведена і поза нею. Уніфікація позик – це об'єднання кількох позик в одну, коли облігації раніше випущених позик обмінюються на облігації нової позики, в різних пропорціях 2:1, 5:1, 10:1. Такий захід передбачає зменшення кількості видів цінних паперів, що спрощує роботу і скорочує витрати держави по системі державного кредиту.

У виняткових випадках уряд може провести обмін облігацій за регресивним співвідношенням, тобто коли декілька раніше випущених облігацій прирівнюються до однієї нової облігації. Відстрочка погашення позики або всіх раніше випущених позик проводиться в умовах, коли подальший активний розвиток операцій з випуску нових позик не має фінансової ефективності для держави. У таких випадках більша частина надходжень від реалізації облігацій нових позик спрямовується на виплату відсотків і погашень за раніше випущеними позиками. Щоб розірвати це порочне коло, уряд оголошує про відстрочення погашення позик, яка відрізняється від консолідації тим, що при відстрочці не тільки відсуваються терміни погашення, а й припиняється виплата доходів. Під час консолідації позик власники облігацій продовжують одержувати по них свій дохід [4, с. 63-68].

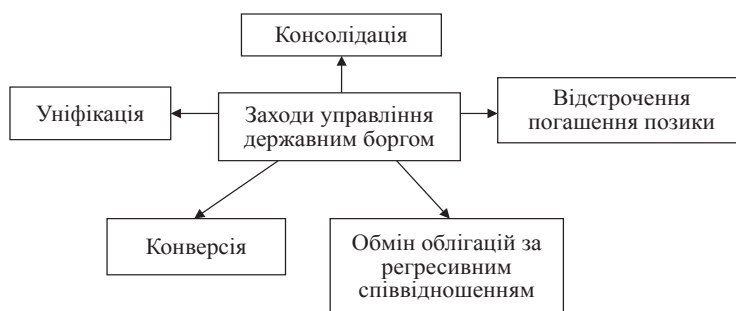


Рис. 1. Схема заходів управління державним боргом

Конверсія, консолідація, уніфікація державних позик та обмін облігацій держави зазвичай здійснюються тільки щодо внутрішніх позик. Що стосується відстрочки погашення зобов'язань, то ця міра можлива і по відношенню до зовнішньої заборгованості. Відстрочка погашення зовнішніх позик, як правило, проводиться за погодженням з кредиторами. При цьому відстрочка погашення боргу може і не спричинити припинення виплати відсотків по ньому. Під анулюванням державного боргу розуміється міра, в результаті якої держава повністю відмовляється від зобов'язань за випущеними позиками. Проте мали місце випадки списання зовнішніх боргів державним позичальниками. У позаминулому десятиріччі західні інвестори дали згоду на списання 50% заборгованості Польщі на суму біля 15 млрд дол. США. Прикладом анулювання боргів з політичних мотивів є відмова уряду СРСР від визнання боргів царської Росії.

Загалом, запозичення держави цікавлять чимало громадян, які переймаються фінансовими справами своєї країни. Сама система боргів держави зародилася ще у середні віки і нині значно поширилася. Особливо вирізняється стрімкими темпами зростання заборгованості країн, що розвиваються. У більшості наукових праць XVIII і XIX ст. ст. державний борг розглядався як явище негативне. Так, А. Сміт наголошував у своїх працях, що зростання державного боргу може спричинити банкрутство держави як позичальника [2, с. 457-460]. Досить категорично щодо державних запозичень висловлювався інший відомий учений Т.Р. Мальтус [5, с. 230-234]. Він зазначав, що великий державний борг – це ракова пухлина, яка роздирає життя народу і його добробут. Цієї ж думки дотримувався Ж.Б. Сей, який порівнював державний борг із новою зброєю, страшнішою за порох, зброєю, якою держава повинна користуватися лише у крайньому разі [8, с. 250-253].

Водночас досвід розвитку світової економіки підтвердив, що державні запозичення не завжди ведуть до банкрутства держави або до її зубожіння. Сама по собі наявність державного боргу не дає уявлення щодо реального фінансового стану держави.

Отже, державний борг – це складне явище, зумовлене низкою факторів, яке в умовах кожної держави може мати свою специфіку. Підтвердженням тому є досвід Англії, яка вважається батьківщиною державного кредиту і яка, незважаючи на зростання державного боргу, досягла розквіту економіки.

Державний борг є однією з проблем, що призупиняє розвиток економіки країн та її складових частин, тому проведемо певне спостереження щодо його динаміки протягом останніх років, щоб зрозуміти, які дії повинні бути застосовані для вирішення цього гострого економічного питання, яке турбує майже кожную країну протягом декількох років [7, с. 223-224].

За інформацією «Світова книга фактів», яку веде Центральне розвідувальне управління США, максимальний державний борг належить, саме США – 15 трлн 930 млрд дол. США, що в свою чергу становить 108,9% ВВП найбільшої економіки світу. Також вагомі обсяги запозичень мають європейські країни, серед яких Велика Британія, Німеччина, Франція, а також Японія, у якої державний борг станом на 31 березня 2014 р. сягнув рекордних для країни – 1025 трлн. ієн (понад 10 трлн доларів США), тому влада для зниження темпів росту заборгованості вирішила підняти споживчий податок на угоди купівлі-продажу з 5% до 8%, а наступного року – до 10% [6].

Загалом, гранична величина державного боргу, яка зафіксована бюджетним кодексом, складає 60% ВВП, відповідно до Маастрихтського договору. Вказана величина боргу є прийнятною для держав із розвиненими внутрішніми фінансовими ринками та високими кредитними рейтингами на міжнародних ринках, це для таких країн, як Німеччина, США, Китай, Польща та ін. [1, с. 51].

Водночас слід звернути увагу на те, що при перевищенні критичних меж, тобто граничної величини державного боргу, здійснюється негативний вплив на економічний і соціальний розвиток. Це виявляється, зокрема, у тиску на грошовий ринок, внаслідок чого прискорюються темпи зростання інфляції. Результатом таких процесів може стати і послаблення курсу національної валюти. До можливих негативних наслідків слід віднести і збільшення (за межі раціональних) виплат з погашення та обслуговування боргу. Такі положення можна віднести як до урядових запозичень, так і до використання боргових інструментів з боку суб'єктів господарської діяльності. Ще одним наслідком може стати скорочення золотовалютних резервів країни, що спрямовуватимуться на забезпечення ліквідності національної валюти.

Враховуючи різні економічні явища, та показники минулих років Міжнародний Валютний Фонд спрогнозував показники обсягів державного боргу країн світу до 2016 р. наступними (табл. 2).

За цими прогнозами, у Китаї, Ізраїлі, Німеччині суттєво скорочується державний борг, а в США та Росії до 2016 р. у порівнянні з 2011 р. він зростатиме до 115,4% та 19,4% ВВП відповідно [6].

Щодо України, то граничний рівень державного боргу, відображений у бюджетному кодексі, і є прийнятним для більшості розвинених країн, тобто на рівні 60%, але за визначеннями фахівців, цей рівень боргу не сприяє відповідальному управлінню державним боргом і несе ризик фінансової дестабілізації, тому існує інший показник, який гарантує стабільну ситуацію у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави у середньостроковій перспективі, цей рівень повинен становити не більше

Таблиця 2
Динаміка державного боргу країн світу 2011-2013 рр. та прогноз до 2016 р. (у % до ВВП)

№ п/п	Країна	Роки (у % до ВВП)					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	США	100	105	108,9	111,4	113,2	115,4
2	Німеччина	82,6	81,9	81	79,1	77,1	75
3	Ізраїль	71,1	68,9	66,8	64,4	62	59,7
4	Польща	56	56,4	56,5	56,2	57,1	55,9
5	Україна	39,3	39,4	39	35	38,4	35,1
6	Китай	28,9	22,2	18,4	15,5	16,8	19,5
7	Росія	11,7	12,1	12,6	14,5	13	10,9

Розроблено автором відповідно до [6]

Таблиця 3

Динаміка державного боргу України 2011–2014 р. (млрд грн/млрд дол.)

Показники	Роки (млрд грн/млрд дол.)			
	2012	2013 (лютий)	2014 (лютий)	2014 (липень)
Внутрішній державний борг млрд грн/млрд дол.	190.299 (23.808)	207.712 (25.987)	257.710 (32.242)	312.891 (25.864)
Зовнішній державний борг млрд грн/млрд дол.	208.817 (26.125)	211.436 (26.456)	222.422 (27.827)	373.912 (30.908)

Розроблено автором відповідно до [6]

35%, саме він є безпечним для нашої країни. Розміри державного внутрішнього боргу України, його структуру, джерела і строки погашення встановлює Верховна Рада України одночасно із затвердженням Державного бюджету України [7, с. 225-226].

Державний борг України відносно ВВП не зазнає суттєвих змін, хоча внутрішня його частина постійно збільшується або зменшується. Найбільший обсяг боргу відносно ВВП у нашій країні був зафіксований у 1999 р. – 61%, найменший у 2007 – 12,3%, а згідно із Законом «Про державний бюджет України на 2014 р.», граничний рівень державного боргу на 2014 р. встановлений на рівні 585,484 млрд грн, або 35% від ВВП. За цими даними Україна займає 39 місце між Казахстаном та Катаром. Більш того, до 30 листопада 2014 р. Україні необхідно виплатити більше 60 млрд дол. США за зовнішніми борговими зобов'язаннями, з яких 40 млрд дол. США – торгові кредити [3].

Найкращим із існуючих методів скорочення державного боргу є зростання обсягів експорту товарів та послуг, які сприяють надходженням грошової маси в країну, як результат – надходжень до бюджету. Проте у порівнянні з січнем-серпнем 2012 року, за даними Держкомстату, в Україні зафіксовано скорочення експорту товарів на рівні 9,1%, а якщо розглядати стан України на 2014 р., то така перспектива для нашої країни є малоймовірною.

У кожній країні внутрішній державний та зовнішній борг різний за величиною, може зростати або зменшуватися в залежності від того, чи країна виплачує його, чи, навпаки, збільшує. В Україні прослідкувати ці спади та підйоми можна за допомогою показників зовнішнього та внутрішнього державного боргу, які виражені у млрд грн або млрд дол. і змінюються майже кожного року (табл. 3).

Розглянувши показники, можна сказати, що величина державного боргу у млрд грн залежить певною мірою і від курсу долара, адже більшість боргу країна виплачує саме у цій валюті, так як курс протягом 2011–2014 рр. різний, то, відповідно, і суми заборгованості досить відрізняються, особливо у 2014 р., коли курс долара досяг максимального значення і змінювався майже щоденно.

На сьогоднішній день складним залишається питання боргу через те, що наша країна порівняно з іншими країнами, які витрачають борги на фінансування розвитку виробничого сектора, спрямовує їх на споживання, що не сприяє отриманню певних доходів, для подальшого позбавлення від запозичень, шляхом їх погашення. Можна ще додати, що, зрозуміло, державний сектор і банки скорочують свою частину заборгованості, але надзвичайна залежність ринку України від імпортих поставок, що супроводжуються інтенсивним торговим кредитуванням, сприяє постійній тенденції до зростання зовнішнього боргу.

Висновки з цього дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Основною причиною росту запозичень у нашій країні є неспроможність фінансування соціальних програм та постійний дефіцит платіжного балансу країни, через те, що більшість запозичень спрямовується на споживання, а не на реалізацію масштабних національних проєктів, розвитку інфраструктури та перспективних галузей економіки, як це прийнято в інших розвинутих країнах світу.

Тому в Україні для зменшення заборгованості слід використовувати державні запозичення для капіталовкладень у розвиток економіки. Залучення позик із будь-якою іншою метою не тільки не даватиме імпульсу для пожвавлення економічних процесів, а й буде стримувальним чинником зростання ВВП надалі. Адже не забезпечене розширенням податкової бази обслуговування та погашення державної заборгованості рано чи пізно призведе до загострення бюджетної кризи, коли податкових надходжень виявиться замало для фінансування навіть мінімальних видатків держави одночасно зі здійсненням боргових платежів, а розміщувати нові позики стане неможливо. Відповідно, величина соціальних видатків у жодному разі не повинна перевищувати централізованих за оптимального (з погляду фінансової достатності, економічної ефективності та соціальної справедливості) рівня оподаткування податкових надходжень, що є умовою організації ефективних перерозподільних процесів та, як наслідок, зростання ВВП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доліновська О.Я. Державні запозичення в системі кредитних відносин / О.Я. Доліновська // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 12. – С. 51-56.
2. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй : Переклад з англ. – Київ : Port-Royal, 2001. – 612 с.
3. Інформаційно-аналітичний центр: Infolight [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/derzhavniy-borg-ukrayini-ta-krayin-svitu-2011-2013-roki-skladovi-geografiya-dinamika>.
4. Кириленко В.В. Історія економічних вчень : навч. посіб. з історії економічних вчень / В.В. Кириленко, О.М. Стрішенець, М.М. Фаріон. – Видавництво «Економічна думка», 2007. – 227 с.
5. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения // Антология экономической классики: В 2 т. Т. 2 – Москва : МП «Эконом», 1993. – 324 с.
6. Офіційний сайт комітету Державної статистичної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
7. Романенко О.Р. Фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. – 2-ге вид., перероб. і доп. / О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюн, А.А. Славкова. – Київ : КНЕУ, 2009. – 432 с.
8. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии // Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – Москва : Дело, 2000. – 256 с.
9. Шпачук В.В. Напрями вдосконалення політики управління зовнішнім державним боргом України / В.В. Шпачук // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – Київ. – 2010. – № 3. – С. 291-297.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.717.16

Москаленко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

Піскунов Р.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ОБЛІКОВІ КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ ПОРТФЕЛЕМ КРЕДИТІВ У ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті наведено цикл динамічного управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність, охарактеризовано основні його етапи. Побудовано систему управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність. Визначено роль облікових комунікацій в підвищенні її ефективності.

Ключові слова: портфель кредитів у інвестиційну діяльність, банк, управління, система, облікові комунікації.

Москаленко Е.В., Пискунов Р.А. УЧЕТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМ ПОРТФЕЛЕМ КРЕДИТОВ В ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье приведен цикл динамического управления банковским портфелем кредитов в инвестиционную деятельность и охарактеризованы его основные этапы. Построена система управления банковским портфелем кредитов в инвестиционную деятельность. Определена роль учетных коммуникаций в повышении ее эффективности.

Ключевые слова: портфель кредитов в инвестиционную деятельность, банк, управление, система, учетные коммуникации.

Moskalenko O.V., Piskunov R.A. ACCOUNTING COMMUNICATION IN THE SYSTEM OF BANKING LOAN PORTFOLIO IN INVESTMENT ACTIVITIES

In the article the series of dynamic management of a portfolio of bank loans in the investment activity is presented; its main stages are characterized. A system of management of the banking loan portfolio in investment activities is constructed. The role of accounting communications to strengthen its effectiveness is defined.

Keywords: loan portfolio in investment activity bank management, system, accounting communication.

Постановка проблеми. Банківська система – найважливіша складова механізму реалізації відтворювальних відносин, адже саме їй належить визначальна роль з перерозподілу фінансових потоків у державі: вклади, депоновані в банках разом із капіталом, характеризують інвестиційні можливості економіки; надані кредити визначають ринковий попит, а грошовий характер більшості розрахунків – чинник того, що банки впливають не лише на дієве функціонування грошового обігу, а й на перебіг економічних процесів.

Запорука успішного функціонування будь-якого банку – результативність його активних операцій. Значне місце серед таких операцій посідає кредитно-інвестиційна діяльність, що за результатами останніх років займає близько 80-90% загальної структури активів українських банків (табл. 1).

Нестабільність економічного середовища в умовах сьогодення проявляється у збільшенні частки простроченої заборгованості за кредитами, яка за останні п'ять років збільшилась з 2,3% до 7,7% (див. табл. 1), а на 10.11.2014 року склала вже 11,5% від загальної суми кредитів.

Вищенаведене акцентує увагу на необхідності пошуку ефективних методів управління банківським портфелем кредитів, а особливо це стосується креди-

тів у інвестиційну діяльність, специфічними рисами яких є довгостроковість та вагомі обсяги.

Сучасні методи управління в банківській діяльності пов'язані з використанням системного підходу, що дозволяє комплексно та всебічно дослідити об'єкт управління. Підґрунтя для прийняття виважених управлінських рішень – економічні показники, основою яких слугує облікова інформація. У зв'язку з цим необхідним постає організація облікових комунікацій, що дозволить банку розробити гнучку та ефективну систему управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління кредитно-інвестиційною діяльністю банку є предметом серйозних наукових досліджень, частина яких присвячена врахуванню системного підходу для підвищення ефективності управлінських рішень. Окремі аспекти зазначеної проблеми представлені в роботах багатьох учених, серед яких: О. Барановський, Т. Васильєва, О. Васюренко, О. Вовчак, А. Вожжов, В. Глуценко, Л. Кльоба, А. Кузнецова, С. Леонов, Т. Майорова, А. Пересяда, Л. Примостка, Т. Смовженко, В. Сословський, Н. Шелудько та інші.

Визначаючи високу теоретико-методологічну та практичну цінність вищенаведених досліджень, не-

Таблиця 1

Динаміка складових активів українських банків

№ п/п	Назва показника	01.01.2010	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
	Активи банків, млн грн	926 086	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095
1.	Готівкові кошти та банківські метали, млн грн	20 668	21 725	26 749	27 008	30 346	36 390
2.	Кошти в Національному банку України, млн грн	18 768	23 337	26 190	31 310	33 740	47 222
3.	Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках, млн грн	40 406	51 323	67 596	78 395	99 472	78 106
4.	Кредити надані, млн грн	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402
5.	Темп приросту, %	163,23	94,33	101,03	109,31	98,79	111,78
6.	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7
7.	Вкладення в цінні папери, млн грн	40 610	39 335	83 559	87 719	96 340	138 287
8.	Темп приросту, %	163,23	96,86	212,43	104,98	109,83	143,54
9.	Частка кредитно-інвестиційного портфеля в активах, %	141,53	89,37	89,01	86,60	80,88	82,13
10.	Резерви за активними операціями банків	48 409	122 433	148 839	157 907	141 319	131 252

Джерело: побудовано за даними [1]

обхідно підкреслити важливість облікових комунікацій в досліджуваному процесі, що актуалізує проведення подальших досліджень за обраним напрямом.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розвиток методичних підходів до побудови системи управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність за умов налагоджених облікових комунікацій.

Відповідно до поставленої мети авторами сформовані такі завдання: дослідити особливості управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність під впливом динамічної зміни інформації та охарактеризувати основні його етапи; розробити систему управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність з врахуванням виявлених особливостей; актуалізувати роль облікових комунікацій в підвищенні ефективності досліджуваної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення системи управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність в сучасних умовах доцільно розпочати з виокремлення трьох основних етапів управління.

Починається управління з визначення кредитної стратегії банку. На цьому етапі визначають напрями кредитної діяльності банку, а саме мету формування портфеля кредитів у інвестиційну діяльність та вимоги до проектів, яким вони мають відповідати.

Виходячи з того, що ресурси банківських установ обмежені за різними параметрами, обмеження встановлюються й до банківського портфеля кредитів у інвестиційну діяльність. Далі, відповідно до цього, визначають певні характеристики для окремих складових портфеля.

Наступний етап – відбір проектів, які в сукупності сформулюють ефективний банківський портфель кредитів у інвестиційну діяльність.

Поняття «ефективність» трактується як «досягнення найбільших результатів при найменших затратах живої та уречевленої праці» [2, с. 217] або як співвідношення показників результату і витрат (ресурсів), що були використані для його досягнення [3, с. 381].

Під ефективним мається на увазі портфель, що приносить найбільший дохід на одиницю вкладених коштів. Ураховуючи те, що найдохідніші вкладення переважно й найризикованіші, то під ефективним мається на увазі портфель, що «...забезпечує максимальну очікувану дохідність при заданому рівні ризику або мінімальний ризик при заданому рівні дохідності» [4, с. 658].

Завершальний етап процесу управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність – реалізація проектів, відібраних до портфеля. Це найбільш довгостроковий етап, на якому проект проходить майже всі стадії від розробки графіка кредитування кожного проекту до його закриття або, за відповідних умов, відмови від нього. Це й сам процес фінансування, і контроль за цільовим використанням коштів та процесом реалізації проекту, кінцева стадія якого – його завершення [5, с. 10-12].

Вищеперераховані етапи доволі об'ємні. Кожен із них містить свої підетапи (стадії), розкриття яких

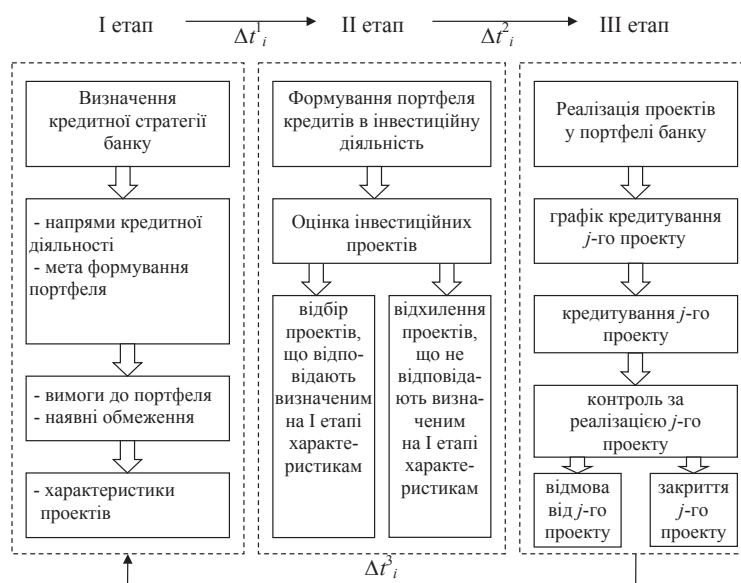


Рис. 1. Цикл динамічного управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність

Джерело [6]

дозволило створити типовий цикл управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність (рис. 1).

На рисунку 1 представлена лише частина складного процесу управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність, який досить довготривалий. Якщо перший етап розпочато на момент часу t_0 , то до початку другого етапу на момент часу t_1 пройде певний проміжок часу Δt_1 , за який відбудеться зміна як зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу на результат кожного з етапів.

Так само між другим і третім етапом пройде ще один проміжок часу Δt_2 , що, знову ж таки, матиме вплив на кінцевий результат досліджуваного процесу. Треба також урахувати, що за відповідні проміжки часу змінюються не лише фактори впливу та пріоритети банку, а й наявні в нього ресурси та їх обмеження.

Відповідно, перехід із третього етапу до першого для перегляду кредитної стратегії та відбору нових проектів буде відбуватися не після завершення хоча б одного з уже наявних у портфелі проектів, а при зміні умов здійснення банком кредитної діяльності. Тому актуальним стає питання визначення оптимальної періодичності перегляду структури портфеля, що є перспективою подальших досліджень.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що визначені етапи послідовні для одного інвестиційного проекту, а при розгляді у часі всього портфеля кредитів у інвестиційну діяльність різні проекти одночасно перебувають на кожному з трьох етапів представленого циклу. Цю особливість необхідно врахувати під час розроблення комплексної моделі управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність з метою формування ефективного портфеля з можливістю подальшої оптимізації структури вже існуючого. З цією метою при створенні типового циклу управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність наприкінці третього етапу було визначено два варіанти розвитку подій: окрім загальноприйнятого (закриття проекту в кінці строку його реалізації) додано альтернативний – відмова від j -го проекту та перерозподіл його до i -го банку (див. рис. 1).

Вищенаведений доданий варіант розвитку подій за проектами наголошує на необхідності врахування впливу інформаційного середовища на прийняття управлінських рішень щодо зміни структури банківського портфеля кредитів у інвестиційну діяльність.

В якості системи інформаційного типу мають виступати дані бухгалтерського обліку, що стає можливим за умови налагодження внутрішніх та зовнішніх комунікацій. Саме інформація стає одним із основних факторів, від якості і своєчасності якого багато в чому залежить ефективне управління банком. Облікові комунікації пронизують усі системи управління, охоплюють весь комплекс завдань, що пов'язані із забезпеченням і використанням ресурсів банку. Це підтверджує необхідність дослідження властивостей бухгалтерського обліку з позиції не лише інформаційної, а й комунікаційної системи.

Систему управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність можна представити у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 2), яка включає в себе всі ключові елементи теорії управління, такі як об'єкт, предмет, мета, стратегія, рівні, методи, функції, напрями та принципи управління.

Як зазначено у дослідженні [7, с. 220], при визначенні вищенаведених складових системи управління необхідно об'єднати та проаналізувати показники, що формуються із зовнішніх (загальноекономічний розвиток держави, кон'юнктура інвестиційно-

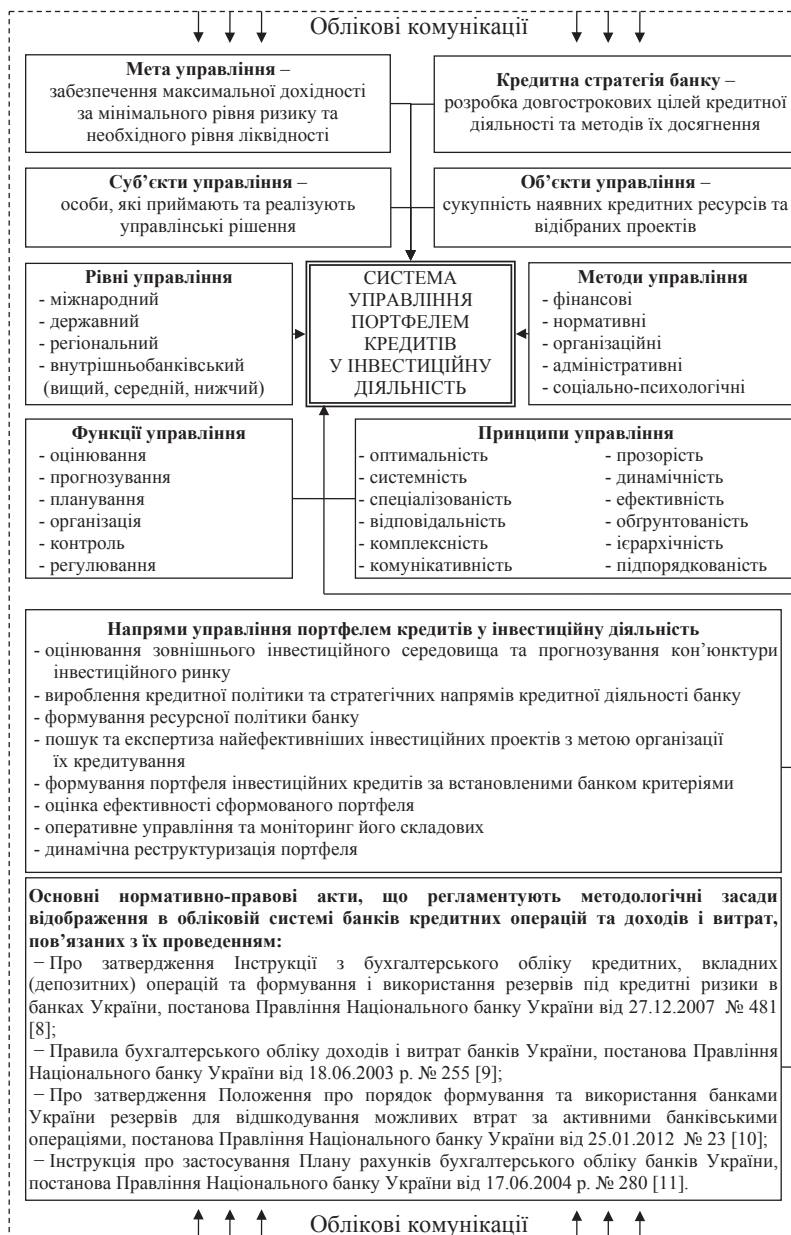


Рис. 2. Система управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність

Джерело: розроблено з використанням [12, с. 201-202; 13, с. 27; 14, с. 185; 15, с. 194; 16, с. 203; 17, с. 236]

го ринку, діяльність учасників інвестиційного процесу) та внутрішніх (інвестиційний потенціал банку, інвестиційна активність банку, фінансові результати інвестиційної діяльності) джерел інформації.

При цьому особливу увагу необхідно звернути на нормативне регулювання, оскільки в процесі здійснення кредитно-інвестиційної діяльності банківські установи мають відповідати як загальнодержавним, так й внутрішнім нормативам та положенням, що регулюють даний вид діяльності.

Основні нормативно-правові акти, що регламентують методологічні засади відображення в обліковій системі банків кредитних операцій та доходів і витрат, пов'язаних з їх проведенням, наведені на рисунку 1.

Особливу увагу слід звернути на запропоновані напрями управління, які уособлюють налагоджений механізм, що дасть змогу банкові за результатами перегляду структури портфеля кредитів у інвестиційну діяльність здійснити оптимальний перерозподіл проектів, що призведе до підвищення ефективності портфеля.

Зазначений механізм за умов налагоджених облікових комунікацій має забезпечити банкові можливість під впливом зміни в часі зовнішніх і внутрішніх факторів відмовитися від активних проектів (або передати на перекредитування до іншого банку) до їх завершення і не витрачати ресурсів на їх кредитування до повного завершення, а прийняти в портфель більш перспективні проекти. Зазначена можливість дозволяє підвищити загальну ефективність портфелів кредитів у інвестиційну діяльність окремих банків та загальну ефективність усієї банківської системи.

Висновки. За сучасних умов господарювання банки є одним із найбільш значних потенційних джерел кредитування інвестиційних проектів, бо займають особливе положення серед інших суб'єктів інвестиційного процесу. Підвищенню ефективності банківського портфеля кредитів у інвестиційну діяльність сприятиме запропонована система, що об'єднує в собі вирішальні складові теорії ефективного управління. Належна організація облікових комунікацій забезпечить усунення дублювання та викривлення інформації через налагодження чіткого структурування інформаційних потоків банку, що виступатиме базисом усунення асиметрії облікової інформації та дозволить застосувати на практиці представлений цикл динамічного управління банківським портфелем кредитів у інвестиційну діяльність. Отже, перспективним напрямом подальших досліджень є орієнтація на розгляд оптимізації системи обліку як запоруки ефективного управління банківською діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
2. Дутка Г.Я. Педагогіка, математика, економіка : словник базових термінів / Г.Я. Дутка. – К. : УБС НБУ, 2009. – 360 с.
3. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера». – Вып. 1).
4. Фінансово-економічний словник : словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
5. Москаленко О.В. Врахування інформаційного аспекту при управлінні портфелем реальних інвестицій банку / О.В. Москаленко // Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Achievement of high school», – 2011. – Т. 1. Економіки. – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2011. – С. 10-12.
6. Сословський В.Г. Активізація участі банків у кредитуванні інвестиційної діяльності підприємств : монографія / В.Г. Сословський, О.В. Москаленко, І.В. Сословська. – К. : УБС НБУ, 2013. – 179 с.
7. Москаленко О.В. Обліково-інформаційне забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банку / О.В. Москаленко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України: Науковий журнал. – Київ, 2014. – № 1(19). – С. 218-221.
8. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України : Постанова НБУ від 27.12.2007 № 481 // Офіц. вісн. України. – 2008. – № 6. – Ст. 156.
9. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України : Постанова НБУ від 18.06.2003 р. № 255 // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 29. – Ст. 1488.
10. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова НБУ від 25.01.2012 № 23 // Офіц. вісн. України. – 2012. – № 16. – Ст. 549.
11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України : Постанова НБУ від 17.06.2004 р. № 280 // Офіц. вісн. України. – 2004. – № 30. Т. 1. – Ст. 2033.
12. Васюренко О.В. Банківський менеджмент : посібник / О.В. Васюренко. – К. : Вид. центр «Академія», 2001. – 320 с.
13. Пересада А.А. Управління банківськими інвестиціями : [монографія] / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с.
14. Кльоба Л.Г. Вдосконалення управління банківською інвестиційною діяльністю в Україні / Л.Г. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-тех. пр. – Львів : НЛТУУ, 2008. – Вип. 18.6. – С. 182-188.
15. Кльоба Л.Г. Система управління банківською інвестиційною діяльністю / Л.Г. Кльоба // Науковий вісник : зб. наук.-тех. пр. – Львів : НЛТУУ, 2007. – Вип. 17.7. – С. 190-197.
16. Кузнецова Л.В. Сутність та основні складові системи управління фінансами банку / Л.В. Кузнецова // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-тех. пр. – Львів : НЛТУУ, 2009. – Вип. 19.9. – С. 196-205.
17. Паласевич М.Б. Інвестиційна політика банків: умови та чинники розвитку / М.Б. Паласевич, К.М. Слюсарчик // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-тех. пр. – Львів : НЛТУУ, 2008. – Вип. 18.3. – С. 235-239.

УДК 657.1:378.11

Пігош В.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

У статті удосконалено порядок розрахунку показників до кошторису державних вищих навчальних закладів за кодом економічної класифікації видатків на оплату праці. Отримані результати позитивно позначаються на формуванні бюджетного механізму їх фінансового забезпечення. Для практичної реалізації в обліку пропозицій щодо виокремлення в межах Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ синтетичного рахунку 45 «Фонд розвитку» та з метою підвищення зацікавленості працівників у результатах їх праці запропоновано порядок формування фонду преміювання та алгоритм розрахунку його обсягів.

Ключові слова: фінансове забезпечення, кошторис, доходи, видатки, оплата праці, державні вищі навчальні заклади.

Пігош В.А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОРЯДКА ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье усовершенствован порядок расчета показателей сметы государственных высших учебных заведений по коду экономической классификации расходов на оплату труда. Полученные результаты положительно сказываются на формировании бюджетного механизма их финансового обеспечения. Для практической реализации в учете предложений относительно выделения в рамках Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений синтетического счета 45 «Фонд развития» и с целью повышения заинтересованности работников в результатах их труда предложен порядок формирования фонда премирования и алгоритм расчета его объемов.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, смета, доходы, расходы, оплата труда, государственные высшие учебные заведения.

Pigosh V.A. AREAS OF IMPROVEMENT PLANNING INCOME AND LABOR COSTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The article to eliminate the drawbacks of the current order and peculiarities of financing state the higher education institutions the author developed the algorithm adjustment of expenditures by economic classification code «Wages» based on consideration of the average of the discipline repeated passage by the students the recommendations to improve the calculation of targets to estimate state higher education institutions, algorithm formation data for budgeting of public universities. The study of the practical issues of accounting study confirmed the need to improve areas of accounting procedures for specific operations. The author gives the order of formation fund bonuses of employees of the institution algorithm for calculating its volume and guidance on accounting by introducing a new synthetic account 45 «Development Fund» of sub accounts: 451 «Foundation for Development and Innovation» and 452 «Fund staff bonuses».

Keywords: financial support, estimates, revenues, expenses, wages, public universities.

Постановка проблеми. Ключову роль у функціонуванні державних вищих навчальних закладів відіграє фінансове забезпечення їх діяльності. Критична ситуація з його обсягами, а також здійснення діяльності в умовах невизначеності та підвищених економічних ризиків вимагають досягнення виконання щонайменше двох завдань. По-перше, це удосконалення порядку планування доходів і видатків. У випадку належного наукового вирішення даного завдання можна оптимізувати і збалансувати співвідношення та забезпечити високоефективне здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів галузі освіти. По-друге, формування дієвого механізму управління наявними фінансовими та матеріальними ресурсами на базі адаптованої й налагодженої для цього системи обліково-аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз економічних джерел та спеціалізованої вітчизняної літератури свідчить про певну епізодичність проведення досліджень з даної тематики. Частково ці питання розглядаються в працях таких науковців, як О.О. Герасименко [1], Л.О. Гуцайлюк [2], Т.В. Лапіна [3], Т.О. Мартинова [4], Н.В. Овчарова [5], Т.В. Рижа [8], С.В. Свірко [9], І.Д. Фаріон [10] та деяких інших. Так, зокрема, Т.В. Рижа, з приводу окреслених завдань, стверджує, що вдосконалення системи бюджетування у вищих навчальних закладах (ВНЗ) призведе до підвищення їхньої фінансової стабільності та конкурентоспроможності [8, с. 176].

І.Д. Фаріон та Т.М. Писаренко цілком справедливо підкреслюють, що облік у бюджетних установах

неможливо розглядати без детального врахування змін у фінансовому механізмі України. А особливої актуальності в нинішній економічній ситуації набуває проблема достовірності даних про виконання державного бюджету за доходами і видатками. Для її вирішення слід поновити з урахуванням сучасних вимог попередні нормативно-методичні акти з бухгалтерського обліку і звітності, що були напрацьовані раніше та розробити нові [10, с. 6, 12].

Постановка завдання. Мета статті полягає в удосконаленні методики планування доходів і видатків на оплату праці та відповідних облікових процедур у вищих закладах освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпорядники бюджетних коштів отримують бюджетні асигнування виключно на підставі затверджених кошторисів і планів асигнувань. Асигнування надходять до бюджетних установ через систему органів казначейської служби відповідно до бюджетного призначення [2, с. 193].

Історія фінансового забезпечення державних вищих навчальних закладів, як бюджетних установ, засвідчує спроби до удосконалення цього процесу та його відображення у системі бухгалтерського обліку (табл. 1).

Як видно, практично для більшості часового проміжку характерне кошторисне фінансове забезпечення. Кошторис бюджетної установи – це основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розпо-

діл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [6].

Оскільки саме кошторис виступає основним плановим документом, що визначає обсяги фінансового забезпечення та напрями здійснення видатків, процес удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління у вищих навчальних закладах має розпочинатися з визначення можливостей та способів поліпшення механізму планування і обґрунтування розрахункових показників.

Загалом, оцінка законодавчих норм з цього приводу свідчить про суворий регламентний режим розрахунків при складанні кошторису. Однак зміна економічної ситуації, зокрема зменшення кількості студентів, вимагає адекватної оцінки і врахування у процесі підготовки та затвердження видатків за кошторисом.

Т.В. Лапіна вважає, що неточності у вітчизняній законодавчій базі стали головною передумовою ви-

никнення проблеми здійснення ефективного розподілу на фінансове забезпечення вищої освіти. Одним із основних недоліків є недосконалість проведення належного аналізу, встановлення коригувальних коефіцієнтів та внесення належних коригувань [3, с. 113].

Так, зокрема, при здійсненні розрахунків до кошторису нині абсолютно ігнорується перехід до Болонської системи оцінювання знань та її принципів отримання освіти. Йдеться, зокрема, про надання студентам права повторного проходження курсів за дисциплінами, складеними ними на оцінку «F», повторну перевірку курсових робіт після доопрацювання, здачу академічної заборгованості. Якщо враховувати динаміку чисельності студентів та кількість студентів, що повинні пройти повторний курс за дисциплінами, з яких вони отримали негативні оцінки, то стаття видатків за кодом економічної класифікації «Заробітна плата» (КЕКВ 2111) має бути скоригована відповідним чином (табл. 2).

Оскільки кошторис є плановим документом, то суму коригування слід розраховувати із урахуванням середнього показника за повторним проходжен-

Таблиця 1

Розвиток підходів до ведення обліку фінансового забезпечення бюджетних установ

Період	Характеристика підходу	Відображення в бухгалтерському обліку
До 1 липня 1993 року	Два методи фінансового забезпечення: відкритий кредит і перерахування коштів на поточний рахунок в банку	Для перерахування коштів бюджету, які розглядаються як кредити, використовуються рахунки у Держбанку (на видатки установи та відкриті для перерахування підвідомчим установам). Кореспондуючим рахунком по кредиту є рахунок «Фінансування з бюджету через Держбанк».
З 1 липня 1993 року	Перехід на єдиний метод бюджетного фінансового забезпечення – перерахування коштів з рахунка бюджету на бюджетні рахунки розпорядників коштів	Бюджетні та позабюджетні кошти обліковуються на розрахунковому рахунку в банку. Фінансове забезпечення здійснюється на основі кошторису. З розвитком ринкових відносин відбулася комерціалізація у банківській сфері, НБУ втратив низку своїх функцій, пов'язаних із виконанням державного бюджету. Це, у свою чергу, призвело до послаблення обліку й контролю за витрачанням бюджетних коштів. Останнє викликало потребу у формуванні органів Державного казначейства.
З 1 квітня 1997 року	Фінансове забезпечення бюджетних установ здійснюється за двома формами: – відомчою структурою; – через органи Держказначейства	Введення казначейської системи виконання бюджету вирішило проблему забезпечення раціонального використання бюджетних коштів, однак не внесло якихось вагомих змін у методику обліку, оскільки стосувалося системи заходів організації фінансового забезпечення.
З 1998 року	Введення бюджетної класифікації	Видаткова частина бюджетної класифікації, яка безпосередньо відображає процеси, пов'язані з асигнуванням бюджетних установ поділена на чотири незалежні структури видатків: функціональна, відомча, економічна і програмна.
З 2000 року	Фінансове забезпечення із Державного бюджету може здійснюватися: – за відомчою структурою; – шляхом оплати витрат (оплати рахунків і видачі готівкою). Введення нового Плану рахунків бюджетних установ	Зміна плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: скорочення класів – до 8-ми, виділення класів «Необоротні активи», «Власний капітал». Поява засад відображення комерційної діяльності бюджетних установ.
З 2001 року	Запровадження експерименту	Оновлення інструкцій з бухгалтерського обліку в бюджетних установах як у частині організаційних моментів (удосконалення меморіально-ордерної форми обліку за рахунок перегляду складу накопичувальних відомостей, внесення змін до їх внутрішньої будови, затвердження меморіально-ордерної форми як обов'язкової до застосування в бюджетних установах; повний перехід усіх бюджетних установ з 2000 р. на подвійну систему обліку), так і загально-методичних (перманентний перегляд окремих методичних позицій щодо основних його напрямів – обліку необоротних активів, обліку запасів, обліку доходів та видатків), яке відбувалося під дією формування нових об'єктів обліку зазначених суб'єктів господарювання.
З 1 січня 2015 року	Впровадження фінансової звітності на етапі переходу від діючої системи звітності до правил звітування, відповідно до НП(С)БОДС	Визначити формат перерахування для переносу старих сальдо в головних книгах станом на 31 грудня 2014 р. у нові сальдо на початок періоду станом на 1 січня 2015 р.; визначити рекомендації для обробки операцій за 2015 р. і встановити регламент запровадження нових стандартів бухгалтерського обліку.

Сформовано автором з урахуванням [9, с. 135]

ням курсів. Для прикладу, якщо згідно з прогнозними даними кількість студентів на плановий рік складає 2900 чол., а за попередні роки згідно з обліковими даними (доцільно віднести формування таких даних до підсистеми управлінського обліку) кількість студентів, що повторно проходили курси, складає, відповідно, 120, 135 та 115 ум. чол. (за три попередні роки), то при плануванні слід врахувати додаткову кількість студентів в обсязі 74 студентів ($КС_{пк} = (120 + 135 + 115) / 3 \times 0,6$, де $КС_{пк}$ – коригувальна планова кількість студентів для розрахунків показників кошторису; 0,6 – коефіцієнт перерахунку, який у нашому прикладі взято умовно в обсязі 60 відсотків (може бути однаково рекомендованим для усіх ВНЗ), а при бажанні більш точного математичного обґрунтування його слід розраховувати як математичне сподівання, на основі даних за попередні роки. Умовну кількість студентів (ум. чол.) рекомендуємо розраховувати за наступним алгоритмом: $КС_{пк} = K_1 + K_2 \times 2 + K_3 \times 3 + K_4 \times 4$ і т. д. (залежно від наявності отриманих F-оцінок). Якщо брати до уваги навіть найбільш песимістичні дані щодо кількості годин педагогічного навантаження, скажімо 18 аудиторних годин, то на розраховану коригуючу кількість студентів їх загальний обсяг складе 1332 год. (74 x 18 год.). У такому разі це ще становитиме приблизно 1,5 ставки заробітної плати. З урахуванням середньої годинної ставки заробітної плати для професора, доктора наук (або доцента, кандидата наук) в досліджуваному вищому навчальному за-

кладі сума, на яку необхідно збільшити статтю «Заробітна плата», дорівнює відповідно 10611 грн (або 6468 грн відповідно).

У рекомендованому порядку враховано специфіку діяльності державних вищих навчальних закладів у сучасних умовах та реальніше відображено видатки. Адже на даний час оплата додаткових годин педагогічного навантаження професорсько-викладацького складу за надання консультацій, проведення навчання окремих студентів, які отримали негативні оцінки, а також приймання у них іспитів, як свідчить практика, не здійснюються у більшості навчальних закладів, котрі досліджувалися. Проте його застосування вимагає посилення контролю за якістю навчання з метою попередження зловживань з боку професорсько-викладацького складу. Одним із варіантів такого контролю може виступати проведення контрольних зрізів знань.

Внесення відповідних коригувань у нормативно-правові акти матиме сприятливий мотиваційний вплив і відповідає принципу об'єктивності системи обліку. Уточнення діючого законодавства належить до компетенції вищих органів державної влади та управління, тому проблема фінансового забезпечення суб'єктів вищої освіти є комплексною, оскільки охоплює як нижчі рівні ієрархічної підпорядкованості розпорядників бюджетних коштів – керівників вищих навчальних закладів, так і вищі – головних розпорядників.

Основним нормативно-правовим актом, який регламентує порядок формування й затвердження ко-

Таблиця 2

Динаміка загальної чисельності студентів та студентів, що проходили повторні курси через неуспішність в Мукачівському державному університеті

Факультет			Економічний	Педагогічний	Гуманітарний	Туризм	Технологічний	Разом	
Загальна чисельність студентів			2010–2011 н. р	1860	1351	532	374	444	4561
			2011–2012 н. р.	1663	1322	519	395	404	4303
			2012–2013 н. р.	1401	1206	489	400	353	3849
			2013–2014 н. р.	1049	1165	480	375	279	3348
Кількість студентів, що проходили повторний курс, чол.	2010-2011 н. р	Фактична кількість, чол.	102	44	22	14	21	203	
		Питома вага у загальній чисельності, %	5,48	3,26	4,14	3,74	4,73	4,45	
	2011-2012 н. р.	Фактична кількість, чол.	71	54	18	17	18	178	
		Питома вага у загальній чисельності, %	4,27	4,08	3,47	4,3	4,46	4,14	
	2012-2013 н. р.	Фактична кількість, чол.	69	31	20	15	12	147	
		Питома вага у загальній чисельності, %	4,93	2,57	4,09	3,75	3,40	3,82	
	2013-2014 н. р.	Фактична кількість, чол.	64	42	21	14	12	153	
		Питома вага у загальній чисельності, %	6,10	3,61	4,38	3,73	4,30	4,57	
Коригувальна планова кількість студентів для розрахунків показників кошторису			45,90	25,65	12,15	9,00	9,45	102,15	
Загальний обсяг годин повторних курсів			826,2	461,7	218,7	162,0	170,1	1838,7	
Сума збільшення КЕКВ «Заробітна плата»	для д.н., проф.		6582	3678	1742	1290	1355	14647	
	для к.н., доц.		4012	2242	1062	787	826	8928	

Рекомендований алгоритм розрахунку:

$КС_{пк} = K_1 + K_2 \times 2 + K_3 \times 3 + \dots + K_n \times n$ і т.д. (залежно від наявності отриманих F-оцінок), де $КС_{пк}$ – коригувальна планова кількість студентів для розрахунків показників кошторису

$K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$ – кількість студентів, що повторно проходили курси за відповідні попередні n-роки

шторису, є Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 року № 228 (із змінами і доповненнями) «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» [7].

Проте цей документ не містить рекомендацій щодо здійснення розрахунків до кошторису. Тому доцільно внести відповідні поправки та уточнення в існуючі інструкції.

Специфічною рисою формування кошторису є його плановість. Вважається, що складання проекту кошторису вищим державним навчальним закладом на наступний бюджетний рік є першим етапом планування доходів і видатків. Загалом, саме цей етап відіграє ключову роль у забезпеченні збалансованості показників та забезпеченні ефективності і результативності діяльності освітніх закладів. Проте планування та використання бюджетних коштів на соціальні потреби, як справедливо зазначає Н.В. Овчарова, здійснюється без відповідних обґрунтувань у вигляді розрахунків та наявності державних цільових програм, без визначення реальної вартості реалізації бюджетних програм соціальної спрямованості, без урахування потреб у соціальних послугах, демографічних коливань, з порушенням вимог складання кошторисів [5, с. 6].

Підтвердженням цього, на думку Т.В. Рижой, є те, що показники кошторису навчального закладу повинні плануватися на підставі проведення наукових та економічно обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і напрямів використання фінансових ресурсів, а також визначення їх оптимальних обсягів [8, с. 177]. Варто звернути увагу на вживання у твердженні Т.В. Рижой слова «повинні». Але, незважаючи на це, практика вказує на абсолютно протилежну ситуацію.

Так, зокрема Т.О. Мартинова зазначає, що діючі нині соціальні стандарти далекі від сучасних економічних реалій, застосовуються без урахування економічних можливостей держави та не враховують міжнародних норм. Тому потребують подальшого глибокого дослідження та перегляду. До сьогодні залишається незатвердженим Порядок розроблення та затвердження державних мінімальних стандартів якості соціальних послуг, тобто залишається невизначеним поняття «стандарт якості» [4].

Насамперед про недостатню наукову обґрунтованість показників, які використовуються при плануванні доходів і видатків державних вищих навчальних закладів (складанні кошторису), свідчать негативні тенденції стану фінансового та матеріально-технічного забезпечення освіти.

Причинами цього перш за все є: недостатнє використання можливостей забезпечення власних надходжень і відсутність матеріальної зацікавленості працівників у розвитку надання платних послуг; використання при здійсненні розрахунків до кошторису застарілих норм і нормативів, а саме чисельності студентів, аспірантів та докторантів на одного викладача, чисельності допоміжного та обслуговуючого персоналу, обсягу погодинної заробітної плати, нормативів видатків (в тому числі матеріальних і фінансових) тощо; неврахування ризиків при здійсненні діяльності, обумовлених інфляцією, надзвичайними подіями та їх негативними результатами, що не покриваються страховими сумами, неуспішністю студентів, яка ліквідовується шляхом повторного проходження курсу навчання.

Для забезпечення зацікавленості у підвищенні ефективності діяльності з надання платних послуг

у державних вищих навчальних закладах доцільно запровадити варіанти матеріального стимулювання.

З цією метою слід внести відповідні коригування у «Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ» [7], а також інші нормативні акти, які регламентують порядок використання грошових коштів бюджетних установ. Щодо кошторису, то у складі видатків за кодом економічної класифікації «Заробітна плата» (КЕКВ 2111) варто передбачити преміювання за результатами перевиконання планових завдань за надходженнями до спеціального фонду від надання платних послуг. Така інформація у системі управління має бути поширена на усі зацікавлені особи та структурні підрозділи. Виплати премій можуть пропагуватися серед працівників навчального закладу й здійснюватися за рахунок коштів того ж таки спеціального фонду.

Значне поліпшення фінансового стану державних вищих навчальних закладів за рахунок коштів спеціального фонду можна досягти завдяки врахуванню специфіки праці й особливостей їх діяльності, основною з яких є не лише освітнє, а й наукове спрямування.

На цьому, зокрема, акцентує увагу О.О. Герасименко, яка зазначає, що особливості змісту та результатів праці у сфері наукової і науково-технічної діяльності, зокрема ймовірнісний характер праці науковців, значна частка творчої праці, високий рівень новизни досліджень та розробок, швидкі темпи морального старіння результатів науково-технічної діяльності, відсутність чіткої пропорційної залежності між затратами праці і характером отриманих результатів, невідчужений характер науково-технічного продукту відіграють роль факторів формування економічного механізму стимулювання праці [1, с. 5].

У продовження вирішення окресленої вище проблеми слід зауважити, що не лише на етапі планування кошторису варто зосередити увагу по надходженнях до спеціального фонду і питаннях видатків на оплату праці. Необхідно сформулювати принципи преміювання та порядок розрахунку його обсягів.

Для обчислення потенційних обсягів преміювання слід проаналізувати динаміку надходжень до спеціального фонду щонайменше за 3-5 років. У разі позитивної динаміки необхідно обчислити середній відсоток зростання, закласти у кошторисі на плановий період обсяг, менший на похибку ризику від зниження чисельності студентів. При формуванні алгоритму розрахунку обсягів видатків на видачу премій доцільно врахувати, що для України мінімальною вважається премія у розмірі 25% від основної заробітної плати. Формулярно рекомендовані обчислення мають такий вигляд:

$$\Phi П = (СП_n - (СП_1 + СП_2 + ... СП_{n-1}) / n - СП_R) \times 0,25, \quad (1)$$

де $\Phi П$ – фонд преміювання; $СП_1, СП_2, ... СП_{n-1}$ – розмір спеціального фонду за відповідні звітні роки; $СП_n$ – розмір спеціального фонду на плановий рік; $СП_R$ – коригуюча сума, що враховує ризик недобору студентів (рекомендується обчислювати виходячи з досвіду зниження кількості студентів у попередні роки).

Розрахунок фонду преміювання на плановий рік за рахунок коштів спеціального фонду по окремих досліджуваних державних вищих навчальних закладах наведено у таблиці 3.

Формування фонду преміювання за рахунок коштів спеціального фонду вимагає введення нового рахунку до Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Ним може стати синтетичний

Таблиця 3

Розрахунок фонду преміювання на плановий рік за рахунок коштів спеціального фонду, тис. грн

№ з/п	Показники	Придніпровська державна академія будівництва і архітектури	Український державний хіміко-технологічний університет	Донецький національний технічний університет	Ізмайльський державний гуманітарний університет	Кам'янець-Подільський національний університет	Уманський державний педагогічний університет	Київський національний торговельно-економічний університет	Мукачівський державний університет	Ужгородський національний університет
1	Спеціальний фонд ($СП_1$) 2010 року	25241	16573	61149	6552	22003	10991	83202	9141	33827
2	Спеціальний фонд ($СП_2$) 2011 року	25625	18398	65615	7138	24660	11659	97227	11370	43708
3	Спеціальний фонд ($СП_3$) 2012 року	31408	18792	93539	7089	25265	13509	99194	13017	48539
4	Спеціальний фонд ($СП_4$) 2013 року	27159	19754	86949	6336	23663	16620	102318	13352	51612
5	Спеціальний фонд за 2010-2013 рр. ($СП_1 + СП_2 + \dots + СП_{n-1}$)	109433	73517	307252	27 115	95591	52 779	381941	46880	177686
6	Середній розмір спеціального фонду в рік	27358	18379	76813	6779	23898	13 195	95485	11720	44422
7	Середній відсоток зростання спеціального фонду	3,17	4,60	9,20	3,09	5,25	11,01	7,79	12,39	10,99
8	Розмір спеціального фонду на плановий рік ($СП_n$)	29024	20663	94947	7332	25906	18 449	110291	15007	57285
9	Середній відсоток зниження кількості студентів у попередні роки	4,00	6,67	2,00	6,00	4,00	2,00	3,33	9,00	2,67
10	Коригуюча сума, що враховує ризик недобору студентів ($СП_k$)	111	126	161	41	97	28	328	111	125
11	Фонд преміювання на плановий рік ($ФП$)	389	540	4493	128	478	1307	3619	794	3184

рахунок 45, який на даний момент є вільним. Цей рахунок доцільно назвати «Фонд розвитку» та розмежувати за субрахунками: 451 «Фонд розвитку та інновацій», 452 «Фонд преміювання працівників». Потреба у першому субрахунку обґрунтовується нинішнім матеріально-технічним і фінансовим забезпеченням бюджетних установ, у тому числі багатьох державних вищих навчальних закладів, а другий – необхідний для обліку відповідно до розроблених пропозицій, що стосуються коду економічної класифікації видатків на заробітну плату.

За дебетом субрахунку 452 рекомендується обліковувати нарахування премій, а за кредитом – формування фонду преміювання: дебет рахунків 80, 81 кредит субрахунку 452 – формування фонду преміювання; дебет субрахунку 452 кредит субрахунку 661 – нарахування премії працівникам.

Висновки з проведеного дослідження. Для усунення виявлених недоліків чинного порядку та особливостей організації фінансового забезпечення оплати праці державних вищих навчальних закладів розроблено алгоритм коригування обсягів видатків за КЕКВ 2111 «Заробітна плата» на базі урахування середнього показника за повторним проходженням дисциплін студентами, рекомендації з удосконалення порядку розрахунку планових показників до кошторису державних вищих навчальних закладів, алгоритм формування даних для складання кошторису державних вищих навчальних закладів.

Вивчення практичних питань ведення обліку підтвердило необхідність опрацювання напрямів вдосконалення облікових процедур за конкретними операціями. Запропоновано порядок формування фонду преміювання працівників навчального закладу, алгоритм розрахунку його обсягу та рекомендації щодо

обліку шляхом запровадження нового синтетичного рахунку 45 «Фонд розвитку» із субрахунками: 451 «Фонд розвитку та інновацій» та 452 «Фонд преміювання працівників».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Герасименко О.О. Економічний механізм стимулювання праці у сфері наукової і науково-технічної діяльності (на прикладі вищих навчальних закладів України) : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка й управління науково-технічним прогресом» / О.О. Герасименко. – К., 2003. – 21 с.
- Гуцайлюк Л. Облік фінансування бюджетних установ / Л. Гуцайлюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3(28). – С. 191-196.
- Лапіна Т.В. Фінансування вищої освіти України в контексті інтеграційних процесів / Т.В. Лапіна // Економічний простір. – № 15. – 2008. – С. 112-118.
- Мартінова Т.О. Удосконалення діючих механізмів фінансового забезпечення соціально-культурної сфери [Електронний ресурс] / Т.О. Мартінова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npntu_e/2010_17/stat_17/37.pdf.
- Овчарова Н.В. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні / Н.В. Овчарова // Економічні науки : збірник наукових праць. – Серія «Облік і фінанси». – Луцьк, 2010. – Вип. 7(25). – Ч. 5. – С. 1-10.
- Про внесення змін до Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 січня 2011 року № 37.
- Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228.
- Рижа Т.В. Особливості бюджетування вищих навчальних закладів / Т.В. Рижа // Вісник Хмельницького національного університету. – № 2. – Т. 3. – 2010. – С. 176-182.

9. Свірко С.В. З історії розвитку обліку бюджетних організацій України у XX ст. / С.В. Свірко // Вчені записки. – 2002. – № 4. – С. 131-136.
10. Фаріон І.Д. Напрями вдосконалення обліку фінансових ресурсів у бюджетних установах / І.Д. Фаріон, Т.М. Писаренко. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 40 с.

УДК 657.24:657.372.2

Скрипник С.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

РУХ ДОВГОСТРОКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Досліджено методичне забезпечення обліку біологічних активів. Висвітлено рахунки, що призначені для обліку довгострокових біологічних активів. Відображено документальне відображення руху та оцінки довгострокових біологічних активів рослинництва та тваринництва. Розглянуто приклад документального оформлення отримання (закупівлі) довгострокових біологічних активів сільськогосподарськими підприємствами. На основі зазначеного нами запропоновано доповнити форму первинного документа відповідними графами, які більш повно розкриють інформацію про рух довгострокових біологічних активів на підприємстві.

Ключові слова: біологічні активи, довгострокові біологічні активи, оцінка, первинні документи, міжнародні стандарти обліку і звітності.

Скрипник С.В. ДВИЖЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ И ИХ ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Исследовано методическое обеспечение учета биологических активов. Освещены счета, предназначенные для учета долгосрочных биологических активов. Отражено документальное оформление движения и оценки долгосрочных биологических активов растениеводства и животноводства. Рассмотрен пример записи в документах получения (закупки) долгосрочных биологических активов сельскохозяйственными предприятиями. На основе указанного предложено дополнить форму первичного документа соответствующими столбцами, которые более полно раскроют информацию о движении долгосрочных биологических активов на предприятии.

Ключевые слова: биологические активы, долгосрочные биологические активы, оценка, первичные документы, международные стандарты учета и отчетности.

Skrypnik S.V. MOVEMENT OF LONG-TERM BIOLOGICAL ASSETS AND THEIR DOCUMENTATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Methodological maintenance accounting of biological assets is investigated. Covered accounts; designed for the bookkeeping of long-term biological assets. Formal documentation and evaluation of movement of long-term biological assets of crops and livestock are reflected. For example; records in documents for the receipt (purchases) of long-term biological assets by agricultural enterprises. The proposed supplement form is based on the corresponding columns of the original document which more fully discloses information about the movement of long-term biological assets in the enterprise.

Keywords: biological assets, long-term biological assets, evaluation, original document, International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards.

Постановка проблеми. Інтеграція України в Європу та розвиток міжнародних відносин викликали необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку, зокрема щодо сільськогосподарської діяльності. Розроблене нормативно-методичне забезпечення з бухгалтерського обліку біологічних активів спрямоване на приведення національної системи бухгалтерського обліку у відповідність до вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й вирішення проблемних питань щодо визнання, класифікації, документального оформлення, ведення аналітичного і синтетичного обліку тощо. Але, на нашу думку, в практичній діяльності аграрних підприємств цього ще не відбулося. У той же час прийнятими нормативними актами запропоновано виділення біологічних активів в окрему облікову категорію та абсолютно новий порядок обліку в сільському господарстві, який не має широкого застосування у світовій практиці. Так як в Україні положення, що впливають з П(С)БО 30 «Біологічні активи», запропоновані вперше, з'явилася низка невирішених методологічних і практичних питань,

пов'язаних з веденням обліку біологічних активів, зокрема їх оцінки, визнання фінансових результатів, відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методичні засади бухгалтерського обліку довгострокових біологічних активів в умовах удосконалення вітчизняної облікової системи, її гармонізації з міжнародними стандартами обліку і звітності досліджували провідні учені-економісти: С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.М. Коцупатрий, М.Г. Михайлов, В.І. Моссаковский, М.Ф. Огійчук, В.М. Пархоменко, П.Т. Саблук, Л.К. Сук та інших. Проведені дослідження свідчать про існуючі проблеми з практичного застосування сільськогосподарськими підприємствами П(С)БО 30 «Біологічні активи», тому тема дослідження є досить дискусійною і потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування та узагальнення теоретичних й практичних аспектів обліку довгострокових біологічних активів у відповідності з П(С)БО 30 «Біологічні активи» і Ме-

тодичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів та удосконалення первинного обліку довгострокових біологічних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під довгостроковими біологічними активами (ДБА) слід розуміти усі біологічні активи, які не є поточними біологічними активами. До довгострокових біологічних активів відносяться багаторічні насадження, зокрема сади, виноградники, плантації хмелю і ягідних культур, багаторічні трави тощо, а також тварини основного стада ВРХ, свиней, коней, овець. При цьому тварини основного стада у птахівництві, кролівництві і звірівництві визнаються поточними біологічними активами [1].

Існує безліч варіантів обчислення справедливої вартості біологічних активів, аргументувати неможливість їх визначення досить складно. При їх відображенні в балансі за справедливою вартістю зменшуються витрати на місці продажу, до яких відносять витрати, пов'язані з продажем біологічних активів та сільськогосподарської продукції на активному ринку, зокрема комісійні винагороди продавцям, брокерам, непрямі податки, сплачувані при реалізації продукції [3]. З огляду міжнародних стандартів МСБО 41 «Сільське господарство», до складу таких витрат включаються також витрати на транспортування продукції до місця продажу. На наш погляд, у Методичних рекомендаціях № 1315 наводяться положення, щодо яких транспортні й інші витрати на збут до витрат на місці продажу не належать. Ми вважаємо, з огляду на зазначене, за доцільне внести певні корективи до національних стандартів з урахуванням міжнародних стандартів. Таким чином, методика оцінки біологічних активів полягає у застосуванні справедливої вартості, за яким всі біологічні активи на дату балансу оцінюються виходячи з рівня цін, який склався на активному ринку на цей період. У відповідності до альтернативного варіанту біологічні активи, якщо їх справедливую вартість достовірно визначити неможливо, оцінюються за їх первісною вартістю (якщо це довгострокові біологічні активи) або собівартістю (якщо це поточні біологічні активи).

Джерелами надходження ДБА є: придбання за плату у постачальників; переведення зі складу поточних біологічних активів (переведення тварин до

основного стада робочої та продуктивної худоби); безоплатне отримання від юридичних та фізичних осіб та отримання в якості внеску до статутного капіталу; закладка (вищощування) багаторічних насаджень.

ДБА відображаються на рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи» за їх групами, який призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух власних або отриманих на умовах фінансової оренди довгострокових біологічних активів. При отриманні додаткових біологічних активів рослинництва процес їх біологічних перетворень призупиняється до висадки у ґрунт.

Аналітичний облік ДБА ведеться в інвентарних картках основних засобів (ф. № ОЗ – 6) та інвентарних картках обліку основних засобів (для багаторічних насаджень) (ф. № 29), де кожному об'єкту присвоюється інвентарний номер та записується у відповідні первинні документи та реєстри з обліку довгострокових біологічних активів. Виняток становлять багаторічні насадження. Інвентарні номери залишаються незмінними протягом усього строку експлуатації, а при їх вибутті не повинні присвоюватися іншим об'єктам, що надійшли протягом даного часу (не менше трьох років). Одиницею виміру біологічних активів є одиниці площі, штуки, голови тощо.

Введення багаторічних насаджень в експлуатацію здійснює комісія, яку призначає керівник підприємства на підставі Акту приймання ДБА рослинництва (багаторічних насаджень) і передачі їх в експлуатацію (ф. № ДБАСГ-1). Акт готують декілька разів: на суму понесених витрат по закінченні посадкових робіт та щорічному зростанню вартості молодих насаджень на суму витрат по їх вирощуванню; при зарахуванні насаджень до зрілих ДБА рослинництва. Акти складаються на кожен придбану (отримана безоплатно, тощо) господарством або на кожен об'єкт багаторічних насаджень, що вводиться в експлуатацію.

Для обґрунтування непридатності багаторічних насаджень, встановлення неефективності їх використання, а також оформлення документів на списання насаджень наказом керівника підприємства створюється комісія. Вона проводить інвентаризацію багаторічних насаджень, які пропонуються до списання, установлює економічну доцільність чи недоцільність подальшого використання насаджень і складає Акт на списання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень) (ф. № ДБАСГ-3).

З урахуванням методу оцінки для синтетичного обліку ДБА рослинництва призначені субрахунки: 161 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, оцінені за справедливою вартістю» та 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, оцінені за первісною вартістю». Документування руху та оцінки біологічних активів рослинництва відображено на рисунку 1. Для обліку ДБА у сільськогосподарських підприємствах застосовують спеціалізовані форми первинних документів, а саме акти приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада тварин) (ф. ДБАСГ-2). Документується зарахування тварин до складу основного стада – на рахунок 16 «Довгострокові біологічні активи».

Придбані тварини основного стада на підставі документів постачальника (накладних, ТТН, актів) насамперед оприбутковуються на субрахунок 155 «Придбання



Рис. 1. Документальне відображення руху та оцінки ДБА рослинництва

(виращування) довгострокових біологічних активів». На підставі Акта за ф. № ДБАСГ-2 ДБА зараховуються до основного стада: Дебет 16 Кредит 155. Якщо ж тварини переводяться до основного стада зі складу поточних біологічних активів (рах. 21), то передусім оформляється Акт за ф. № ПБАСГ-9 (Д-т 155 К-т 21), а потім складається Акт за ф. № ДБАСГ-2 (Д-т 16 К-т 155). У випадках переведення тварин в основне стадо зі складу поточних біологічних активів застосовують Акт за ф. № ПБАСГ-9 (Д-т 155 К-т 21), а потім складається Акт за ф. № ДБАСГ-2 (Д-т 16 К-т 155).

Іншим документом є Акт на списання ДБА тваринництва (вибраковка тварин)» (ф. № ДБАСГ-4). Застосовують його при вибраковці (списанні) тварин у разі втрати ними господарсько-корисних якостей – старості, невиліковних хвороб тощо. У цьому Акті зазначають також подальше використання (призначення) вибраканих тварин.

З урахуванням методу оцінки для синтетичного обліку ДБА тваринництва призначені субрахунки: 163 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, оцінені за справедливою вартістю» та 164 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, оцінені за первісною вартістю». Документальне відображення руху та оцінки біологічних активів тваринництва відображено на рис. 2.

До кожного біологічного активу відкривається відповідний субрахунок на рахунку 23 «Виробництво», на якому відображають витрати на перетворення. Наприкінці звітного періоду такі витрати списують на субрахунок 940 (кореспонденція Д-т 940 К-т 23).

При цьому можливі такі результати:

1) первісна вартість біологічних активів менша від справедливої (різницю включають до доходів і відображають на К-т 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів», які обліковуються за справедливою вартістю за відповідними рахунками);

2) первісна вартість біологічних активів більша від справедливої (різницю відносять до витрат і відображають на Д-т 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів», які обліковуються за справедливою вартістю та відповідними рахунками).

У кінці звітного періоду дохід і витрати від первісного визнання біологічних активів списують на фінансовий результат. Для відображення біологічних активів у звітності «Примітки до річних фінансових звітів» доповнено таблицями XIV «Біологічні активи» і XV «Фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів». Але існуюча методика ведення обліку і складання бухгалтерської звітності істотно різняться від міжнародних стандартів. На наш погляд, проблемними є питання: подвійної оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції (за первісною і справедливою вартостями); методи ведення обліку витрат; відсутність розроблених типових форм первинних документів, показники яких давали б необхідну інформацію для заповнення форм бухгалтерської звітності; визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності.

Одним із напрямів удосконалення обліку ДБА пропонується здійснення первинного обліку біологічних активів тваринництва за

документами, які можна умовно поділити на три групи: документи з руху біологічних активів; документи з оцінки біологічних активів на звітну дату; документи з первісної оцінки продукції тваринництва.

Для обліку довгострокових біологічних активів в аграрних підприємствах застосовують спеціалізовані форми первинних документів. Проте, на наш погляд, ведення обліку у зазначених документах ніде не надається, а якщо взяти міжнародний аналог П(С)БО 30-МСБО 41 «Сільське господарство», наводиться повне їх описання. Ми вважаємо за доцільне внести певні корективи до національних стандартів, а саме описати детально ведення обліку довгострокових біологічних активів у спеціалізованих формах первинних документів.

Розглянемо документальне оформлення отримання (закупівлі) довгострокових біологічних активів, наприклад корів, з метою поповнення основного стада, отримання молока та приплоду. Оскільки молочних корів придбали для поповнення основного стада, то, відповідно, їхній залік оформляють Актом за ф. ДБАСГ – 2, який складає зоотехнік, завідувач фермою або бригадир у день отримання худоби на ферму (формування основного стада). У ньому зазначають таку інформацію:

- облікову групу, до якої зараховано тварин;
- ідентифікаційний номер (інвентарний номер, кличка) кожної тварини;
- стать, масть та інші особливості ВРХ;
- дату народження (якщо, звісно, вона Вам відома або хоча б приблизний рік та місяць) кожної з корів;
- кількість голів, вагу та первісну вартість згідно з п. 7 П(С)БО 30;
- прізвище, ім'я, по батькові особи, за якою закріплені прийняті тварини.

Підписує цей документ матеріально-відповідальна особа, яка прийняла тварин, це може бути бригадир або завідувач фермою. Потім Акт за ф. № ДБАСГ-2 підписує керівник структурного підрозділу та завідувач фермою підприємства. У подальшому дані з Акту використовують для обліку тварин у Книзі обліку руху тварин і птиці на фермі (ф. М ПБАСГ-12) і для зоотехнічного обліку. Наприкінці місяця оформлені Акти за ф. № ДБАСГ-2 разом зі Звітом про рух

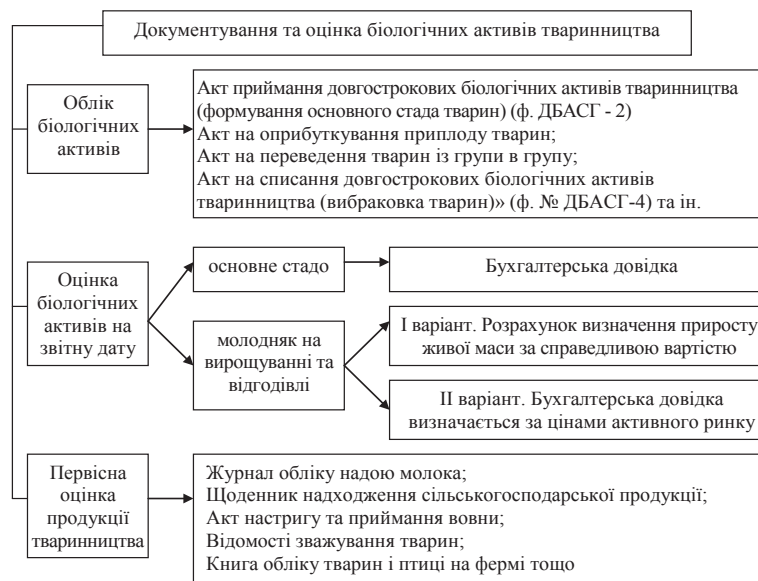


Рис. 2. Документальне відображення руху та оцінки ДБА тваринництва

Таблиця 1

Акт приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада тварин)

за – _____ 20__ р.

Група тварин _____

Ідентифікаційний номер (інвентарний номер, кличка)	Стать, клас, масть та інші особливості	Час народження	Кількість голів	Вага, кг	Балансова вартість	Порода	Надходження			За ким закріплені прийняті тварини	
							купівля у сторонніх організацій (обмін)	купівля у населення	переведення до основного стада	Прізвище, ім'я, по батькові	підпис

тварин і птиці на фермі (ф. М ПБАСГ-13) передають у бухгалтерію підприємства. Інформацію з них використовують для відображення операцій із руху тварин у бухгалтерському обліку. Зразком заповнення Акта за ф. № ДБАСГ-2 наведений у таблиці 1.

На наш погляд, у даному Акті наведена неповна інформація. Ми пропонуємо доповнити форму первинного документа графами, у яких буде відображена така інформація:

- порода;
- надходження у господарство за напрямками: купівля у сторонніх організаціях (обмін); купівля у населення; переведення до основного стада.

Обґрунтуємо дану відповідь. Так, можна закупити у населення або в інших господарствах племенні високопродуктивні корови, певної породи молочного, молочного-м'ясного, м'ясо-молочного напрямку. У сучасному скотарстві налічується близько 300 порід великої рогатої худоби, поширених у всьому світі [2]. Крім того, породи корів залежно від економічних і природних умов окремих зон мають різний напрям. Там, де первинне значення має постачання населенню якісного молока і молочних продуктів, розводять породи корів молочного і комбінованого напрямів.

Отже, залежно від ефективності використання довгострокових біологічних активів на підприємстві необхідно внести певні корективи до біологічних активів залежно від екологічного спрямування, мети використання, та походження біологічних активів за певними класифікаційними ознаками (рис. 3).

На нашу думку, запропоновані ознаки дадуть можливість більш детально здійснювати облік біологічних активів підприємства та підвищити ефективність їх використання у діяльності. Класифікаційна ознака залежно від екологічного спрямування в умовах екологічної кризи відіграє важливе значення. Споживачі біологічних активів повинні отримувати доступну інформацію щодо обраної продукції. Тому екологічно чисті, традиційні та генномодифіковані біологічні активи повинні відображатися як окремі облікові елементи формування вартості таких активів і їх оцінка також має бути різною.

Особливу увагу потрібно приділити генномодифікованим продуктам, вживання яких шкідливе для організму людини, але вони мають достатньо низькі ціни на ринку, що привертає увагу покупців. Тому досить важливим є відображення їх окремо у бухгалтерському обліку. Це значно спростить проведення економічного аналізу на сільськогосподарському підприємстві.

Також слід відзначити актуальність поділу біологічних активів залежно від мети використання, що відіграє позитивну роль для підвищення контролю за ефективністю використання, метою вилучення максимального фінансового результату. В залежності від того, яким чином були створені біологічні активи, на думку автора, необхідно визначити, які витрати будуть включені у собівартість готової продукції при реалізації біологічних активів.

Висновки з проведеного дослідження. У ході проведених досліджень з руху та документального оформлення отримання (закупівлі) довгострокових біологічних активів нами доповнено форму первинного документа з формування основного стада тварин на сільськогосподарських підприємствах. Така побудова форми первинного обліку сприятиме поліпшенню обліково-аналітичного забезпечення обліку витрат на утримання певного виду тварин, контролю їх відповідності науково обґрунтованим питомим капітальним вкладенням на вирощування таких тварин, проведенню поточного аналізу, вчасному виявленню відхилень від плану і визначенню резервів оптимізації витрат.



Рис. 3. Класифікаційні ознаки біологічних активів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/>.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 4. – С. 17-32.

УДК 336.27

Хмелевський С.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету***ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ**

Виявлена потреба в аналізі зовнішнього боргу країни за ключовими показниками. Порівняно показники, що характеризують борг нашої країни, з аналогічними показниками провідних країн світу та країн – найближчих сусідок. Проаналізовано зміни розміру державного боргу України впродовж останніх 12 років. Запропоновано шляхи розв'язання (пом'якшення) проблеми зовнішньої заборгованості.

Ключові слова: зовнішній державний борг, прямий борг, гарантований борг, динаміка боргу, боргове навантаження, структура боргу, управління боргом.

Хмелевский С.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕГО ДОЛГА УКРАИНЫ

Виявлена потребность в анализе внешнего долга страны по ключевым показателям. Сравнены показатели, характеризующие долг нашей страны, с аналогичными показателями ведущих стран мира и стран – ближайших соседей. Проанализированы изменения размера и структуры государственного долга Украины в течение последних 12 лет. Предложены пути решения (смягчения) проблемы внешней задолженности.

Ключевые слова: внешний государственный долг, прямой долг, гарантированный долг, динамика долга, долговая нагрузка, структура долга, управление долгом.

Khmelevsky S.M. A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EXTERNAL DEBT'S INDICATORS OF UKRAINE

The need for analysis of the external debt of the country based on key indicators has been identified. The indicators which characterizing the debt of our country with those of the leading countries of the world and countries – the nearest neighbors were compared. The changes in the size and structure of government debt over the past 12 years were analyzed. The solutions to the problem of external debt were proposed.

Keywords: external government debt, straight debt, guaranteed debt, dynamics of debt, debt's burden, structure of debt, debt's management.

Постановка проблеми. Як не дивно б це звучало, але сьогодні наявність певного зовнішнього боргу у кожної країни – доволі звичайне явище економічного життя. У теперішній час неможливо знайти державу, яка була б спроможна обходитися без зовнішніх запозичень. І якщо раніше жили в борг в основному слаборозвинені, бідні країни, то зараз борги, й причому чималі, мають і такі далеко не бідні країни, як США, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія та ряд інших. Тож, здається, вже можна стверджувати, що глобальна заборгованість – одна із характерних особливостей сучасних національних економік. Сучасні уряди нерідко звертаються до зовнішніх запозичень у разі нестачі фінансових ресурсів у країні, з метою покриття дефіциту державного бюджету, фінансування великомасштабних проектів, підтримки національної валюти тощо. Безумовно, при ефективному, вмілому використанні залучених за кордоном ресурсів можна досягти економічного зростання в країні. Однак є межа щодо зростання зовнішнього державного боргу. Перетнувши її, зовнішній борг країни буде виступати вже як негативний чинник економічного життя. Таке трапляється, коли суми, які доводиться витратити з бюджету країни на обслуговування зовнішнього боргу, стають занадто великими, власних джерел стає недостатньо для

продовження обслуговування боргу, а можливість рефінансування боргу на внутрішньому і зовнішньому ринках зникає. Як наслідок – національна валюта знецінюється, зарплати в країні перестають зростати або навіть скорочуються, населення втрачає роботу та швидко біднішає, а уряд стикається з однією з найгостріших і найскладніших проблем ХХІ століття – проблемою державного зовнішнього боргу. Проблема зовнішніх запозичень наразі є дуже актуальною і для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виникнення зовнішнього боргу, його природи, корисного чи шкідливого впливу на макроекономічні показники та їх пропорції, управління і обслуговування державного боргу постійно знаходяться в центрі уваги як науковців так і фахівців-практиків з різного роду урядових і державних структур. К. Дітцель [1] повністю виправдовував величезні державні борги. Вчення К. Дітцеля про доцільність і необхідність державних позик було продовжене А. Вагнером. У різні часи увагу ролі державного боргу у фінансовій системі держави приділяли у своїх роботах Р. Барро, Дж. Бьюкенен, П. Елворт, Н. Калдор, Дж. Кейнс, П. Кругман, А. Лернер, К. Маркс, Р. Масгрейв, Л. Мауер, Ф. Махлуп, Ф. Модільяні, Л. Пазинетті, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стігліц,

П. Харрод. Серед вітчизняних вчених суттєва роль у дослідженні державного боргу, в тому числі й зовнішнього, належить О.Д. Василюку, Г.Л. Вербицькій [2], М.І. Вихлюку [3], Н.В. Зражевській [4], І.О. Лютину, Ю.М. Матвеевій [5], В.М. Суторміній, В.М. Федосову, К.М. Філоненко [6]. Регулярно публікують інформацію щодо зовнішнього боргу держави Національний банк України [7], Міністерство фінансів України [8], Державна служба статистики України [9]. Навіть Центральне розвідувальне управління США (далі – ЦРУ) на своєму сайті в Інтернеті веде розділ The World Factbook, у якому присутня інформація про зовнішні борги країн [10; 11].

Постановка завдання. На сьогоднішній день не відчувається брак інформації про зовнішній державний борг як нашої країни, так і будь-якої іншої. Навпаки, інформації дуже багато. Однак вона не систематизована, часто плутаються ті чи інші показники та економічні категорії, цифри наводяться у непорівнюваних величинах, що ускладнює проведення порівняльного аналізу показників як між державами, так і в окремо взятій країні. Оскільки проблемність ситуації із зовнішнім державним боргом в нашій країні загострилась внаслідок політичних та суспільних подій 2014 року, виникла нагальна проблема у порівняльному аналізі показників зовнішнього боргу України. Мета даної статті – систематизувати наявну інформацію щодо зовнішнього боргу в нашій країні й порівняти ключові показники, що використовуються для його характеристики, з аналогічними показниками інших країн. Ґрунтуючись на результатах аналізу, сформулювати можливі шляхи вирішення чи хоча б покращення стану зовнішніх запозичень України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає Ю.М. Матвеева, активна політика держави на зовнішньому ринку капіталів призводить до утворення зовнішнього державного боргу [5, с. 192]. Під зовнішнім боргом слід розуміти сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли у результаті запозичення на зовнішньому ринку. При цьому держава виконує роль позичальника або гаранта погашення кредитів іншими позичальниками [2, с. 77]. Ця обставина вимагає поділяти зовнішній борг держави на прямий і гарантований. На думку К.М. Філоненко [6, с. 34], до прямого боргу належать кредити, безпосереднім позичальником яких є держава, до гарантованого боргу – кредити, залучені іншими позичальниками під державні гарантії. Відповідальність щодо обслуговування останніх кредитів несе безпосередній позичальник, який самостійно погашає іноземні кредити за рахунок власних коштів, але у разі невиконання ним своїх боргових зобов'язань набуває чин-

ності державна гарантія щодо виконання платежів на користь іноземного кредитора.

Аналіз зовнішнього боргу нашої держави доцільно розпочати з визначення його розміру. Так, за даними Міністерства фінансів України [8] і Державної служби статистики України [9], на кінець 2013 року зовнішній (прямий і гарантований) державний борг України – 142.079 млн дол. США. Порівняємо цю цифру з показниками інших країн. За довідником ЦРУ «The World Factbook», складеним на 31 грудня 2013 року [10], перша десятка найбільших боржників виглядає так – див. таблицю 1.

Наша країна у цьому списку займає 41 місце з розміром боргу у \$138.300.000.000. При цьому наші найближчі країни-сусідки зайняли у довіднику ЦРУ такі позиції:

- Росія – 22 місце – зовнішній борг – \$714.200.000.000;
- Польща – 30 місце – зовнішній борг – \$365.200.000.000;
- Румунія – 42 місце – зовнішній борг – \$131.536.000.000;
- Білорусь – 69 місце – зовнішній борг – \$35.215.000.000.

Останнє місце довідника (204-те) належить Макао. Державний зовнішній борг цієї країни (за даними ЦРУ) – 0.

Порівняємо розмір зовнішнього боргу України з боргами кількох інших країн:

- борг США більший боргу України у 115,6 рази;
- борг Франції перевищує борг нашої країни у понад 39,1 рази;
- борг Росії більший боргу України у 5,2 рази;
- борг нашої країни перевищує борг Білорусі майже у 4 рази.

Однак розмір зовнішнього боргу країни – не єдиний показник для його характеристики, оскільки зазначені вище країни відрізняються від України і за територією, і за кількістю населення, і за рівнем валового внутрішнього продукту (далі – ВВП).

Зовнішній борг на душу жителя США складає 51.245 дол. США. На одного француза припадає 81.061 дол. зовнішнього боргу країни. Зовнішній борг на душу жителя Великобританії – 157.640 дол. США. На одного росіянина припадає 5.073 дол. зовнішнього боргу країни. Зовнішній борг на душу жителя Польщі складає 9.523 дол. США. На одного українця припадає 2.995 дол. зовнішнього боргу кра-

Таблиця 2
Співвідношення розміру зовнішнього боргу країн з розміром їх ВВП (станом на 31.12.2013 р.)

Місце	Країна	Зовнішній борг у відсотках до ВВП
1	Японія	226,1% (64%)*
2	Зімбабве	202,4% (132%)
4	Італія	133,0% (144%)
17	Іспанія	93,7% (164%)
18	Франція	93,4% (236%)
20	Великобританія	91,1% (396%)
26	Німеччина	79,9% (159%)
36	США	71,8% (107%)
71	Польща	48,2% (71%)
88	Україна	40,6% (81%)
115	Білорусь	31,5% (18%)
133	Люксембург	22,9% (6878%)
151	Росія	7,9% (36%)

* У дужках наведено показники з Вікіпедії

Таблиця 1
Країни з найбільшим зовнішнім боргом (станом на кінець 2013 року)

Країна	Зовнішній борг
1. США	\$ 15.981.114.000.000
2. Європейський Союз	\$ 15.950.000.000.000
3. Великобританія	\$ 9.343.087.000.000
4. Німеччина	\$ 5.560.691.000.000
5. Франція	\$ 5.402.462.000.000
6. Люксембург	\$ 3.047.251.000.000
7. Японія	\$ 2.730.375.000.000
8. Італія	\$ 2.503.968.000.000
9. Нідерланди	\$ 2.406.699.000.000
10. Іспанія	\$ 2.240.016.000.000

їни. А зовнішній борг на душу жителя Люксембургу складає аж 5.636.946 дол. США [12].

Тож, за показником зовнішнього боргу на душу населення на перше місце виходить Люксембург, який за цим показником випередив Україну аж у понад 1.882 рази. У США (лідера за розміром зовнішнього боргу) показник зовнішнього боргу на душу населення випереджає вітчизняний аналогічний показник лише у трохи більше ніж 17 разів. Росія за цим показником попереду України лише у 1,7 рази.

Для завершення повноти картини місця України серед інших країн стосовно зовнішнього боргу проаналізуємо співвідношення розміру зовнішнього боргу країни з розміром її ВВП. За довідковими даними ЦРУ [11] та матеріалами Вікіпедії [12] можна скласти такий перелік – див. табл. 2.

За американськими даними таблиці 2, США обійшли нашу країну у 1,8 рази. А от Японія за співвідношення розміру зовнішнього боргу країни з розміром її ВВП – явний лідер. Наша ж країна, що має зовнішній борг у 5,2 рази менший ніж Росія, випередила останню за співвідношення розміру зовнішнього боргу країни з розміром її ВВП. Однак стосовно цієї інформації з довідників ЦРУ є певні сумніви, оскільки, за даними Вікіпедії [12] та інших європейських джерел, зовнішній борг США у відсотках до ВВП складає 107% на кінець 2013 року. А за даними Міністерства фінансів України [8] зовнішній борг нашої країни на ту ж саму дату у відсотках до її ВВП становить понад 80%. Та і лідером за показником співвідношення розміру зовнішнього боргу країн з розміром ВВП європейці вважають не Японію, а знову ж таки Люксембург, який випередив нашу країну у майже 85 разів.

Підбиваючи проміжний підсумок за трьома зазначеними показниками, що характеризують стан зовнішнього державного боргу України, можна сказати, що наша країна не такий вже й злісний боржник, хоча стосовно показника співвідношення розміру зовнішнього боргу країни з розміром її ВВП ми, на жаль, вже досягли критичної межі, яка, як зазначають С.М. Фролов та І.М. Кобушко [13, с. 101], становить 80-100%.

Крім розміру зовнішнього державного боргу України необхідно також проаналізувати його динаміку,

щоб зрозуміти, як швидко накопичився борг і які можливі тенденції на майбутнє. Проаналізуємо динаміку зовнішнього боргу України за 2002–2013 роки. Цифровий матеріал зведемо у таблицю 3.

Зовнішній борг нашої країни почав накопичуватися з набуттям Україною незалежності, і вже до першої половини 1994 року його сума досягла приблизно 3,6 млрд дол. США [4]. Як відмічають вчені [3; 5; 6; 13], борг утворився і нагромаджувався безсистемно. З другої половини 1994 до першої половини 1997 року поряд з продовженням боргової політики попередніх років активізувалися зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями. За цей період зовнішній борг зріс на 56%. Період до 2000 року характеризувався стійким зростанням зовнішньої заборгованості України. На 1 січня 2000 року сума зовнішнього боргу України сягнула 12,4 млрд дол. США [6, с. 34].

Значні прирости боргу було зафіксовано у період 2004–2008 рр. – сукупно борг зріс у 4,3 рази, або на 77.848 млн дол. США.

У наступні кілька років, як стверджує Н.В. Зражевська [4, с. 48], вдалося покращити боргову ситуацію в країні, стабілізувати темпи зростання зовнішнього державного боргу та поліпшити рівень всіх боргових показників порівняно з попереднім періодом. Хоча відновилося співробітництво з Міжнародним валютним фондом (далі – МВФ), у 2008 році основною причиною зростання боргу став перший транш кредиту МВФ розміром 4,5 млрд дол. США, у 2009 році зовнішній державний борг України збільшився переважно за рахунок другого (2,8 млрд дол. США) та третього (3,3 млрд дол. США) траншів кредиту Міжнародного валютного фонду.

У 2011 та 2012 роках спостерігався незначний, що мав схильність до скорочення, приріст зовнішньої заборгованості нашої країни. Пояснюється це тим, що тодішній вітчизняний уряд неодноразово наголошував: «Міністерство фінансів України проводить зважену політику управління державним боргом відповідно до середньострокової стратегії, що визначена постановою Кабінету міністрів України від 29.04.2013 р. № 320, своєчасно та в повному обсязі здійснює виконання зобов'язань за державним боргом».

За 6 місяців 2013 року зовнішній борг нашої держави навіть скоротився до 133.929 млн дол. США, тобто майже на 1% порівняно з показником на початок року. Однак внаслідок нестабільності у політичній і соціальній сфер держави на кінець 2013 року, яка згодом вилилася і в економічні проблеми, зовнішній борг держави зріс на 8.150 млн дол. США. За даними Національного банку України [7] станом на 01.07.2014 р., валовий зовнішній борг – 136.790 млн дол. США. Основними чинниками скорочення обсягів зовнішніх зобов'язань у I половині 2014 року стали планове погашення кредитів МВФ та зменшення обсягів накопиченої кредиторської заборгованості реального сектора. Однак, за прогнозами ключового кредитора України – МВФ, нашої країні для стабілізації економіки потрібне додаткове фінансування у розмірі 19 млрд дол. США. За таких умов зовнішня заборгованість України сягне 102,2% ВВП. Оскільки часто наголос робиться особливо на цьому показникові як важливій характеристиці боргового навантаження і платоспроможності країни, розрахуємо величину цього показника в динаміці за 2002–2013 роки. Результати розрахунку (і напрямки руху показника у вигляді позначень «↓», «↑» та «–») представимо у таблиці 4.

Таблиця 3

Динаміка зовнішнього боргу України за 2002–2013 роки

Дата вимірювання	Сума боргу, млн дол. США (за методологією МВФ, КПБ 5)	Приріст боргу (ланцюговий) до попереднього року
31.12.2002 р.	21.645	– *
31.12.2003 р.	23.811	приріст на 10,0%
31.12.2004 р.	30.647	приріст на 28,7%
31.12.2005 р.	39.619	приріст на 29,3%
31.12.2006 р.	54.512	приріст на 37,6%
31.12.2007 р.	79.955	приріст на 46,7%
31.12.2008 р.	101.659	приріст на 27,1%
31.12.2009 р.	103.396	приріст на 1,7%
31.12.2010 р.	117.346	приріст на 13,5%
31.12.2011 р.	126.236	приріст на 7,6%
31.12.2012 р.	134.625	приріст на 6,6%
31.12.2013 р.	142.079	приріст на 5,5%

Джерело: складено автором за даними [7; 8; 9]

*Не розраховано, оскільки 2002 рік взятий за базовий для розрахунків

Таблиця 4
Відношення зовнішнього боргу
до валового внутрішнього продукту України

Рік	Зовнішній борг до ВВП, %	Рік	Зовнішній борг до ВВП, %
2002	50,3 (–)	2008	56,7 (↑)
2003	47,5 (↓)	2009	88,3 (↑)
2004	47,2 (↓)	2010	86,0 (↓)
2005	45,9 (↓)	2011	76,4 (↓)
2006	50,6 (↑)	2012	76,4 (–)
2007	56,0 (↑)	2013	78,1 (↑)

Джерело: розраховано автором за даними [7; 8; 9]

Відповідно до проведених розрахунків, показник відношення зовнішнього боргу до ВВП України протягом 2003–2005 років потроху знижувався й сягнув мінімуму у 2005 році, проте вже з 2006 року аналізований показник почав невпинно зростати досявши у 2009 році аж 88,3%. 2011 та 2012 роки дійсно відзначились стабільністю, як і запевняв нас у тому уряд. А 2014 рік приніс наближення показника зовнішньої заборгованості до відмітки 100% ВВП.

Динаміка показників зовнішнього боргу нашої країни, встановлена за результатами аналізу, проведеного вище, є, звичайно, негативною, адже спостерігається стійке зростання обсягу зовнішніх запозичень, що є дуже негативним фактором як для фінансової сфери, так і для економіки загалом. Тому потрібно здійснювати ефективну політику у сфері державного управління, зокрема вироблення стратегічних напрямів бюджетної, грошово-кредитної, валютної політики. Але для цього слід чітко розуміти, як формується сучасний зовнішній борг України. Структура боргу за секторами економіки на 01.07.2014 р. має такий вигляд:

- сектор загального державного управління – 31.548 млн дол. США, або 23,1% у складі валового зовнішнього боргу;
- органи грошово-кредитного регулювання – 2.269 млн дол. США, або 1,7% серед зовнішніх запозичень України;
- банки – 21.271 млн дол. США, або 15,6% в складі валового зовнішнього боргу;
- інші сектори – 70.373 млн дол. США, або 51,3% серед зовнішніх запозичень України;
- прямі інвестиції: між фірмовий борг – 11.329 млн дол. США, або 8,3% у складі валового зовнішнього боргу.

Що ж до валютної структури зовнішнього боргу нашої країни, то у доларах США деноміновано 77,7% валового зовнішнього боргу нашої країни, у євро – 11,2%, у спеціальних правах запозичення – 5,8%, у російських рублях – 2,4%, в українській гривні – 2,5%, в інших валютах – 0,4%. І в цьому є велика проблема. Оскільки, як було наголошено головою НБУ, зараз девальвація гривні склала 100%. Тож не дивно, що сьогодні український уряд здійснює політику відстрочення погашення платежів за кредити Міжнародного валютного фонду або здійснює їх погашення новими кредитами. Однак така політика реструктуризації боргу, перенесення строків оплати, на нашу думку, не вирішує проблем обслуговування державного боргу, а навпаки, посилює їх.

Як зазначає М.І. Виклюк [3], сучасний стан державного боргу чинить значні загрози національній економіці, що пов'язані у першу чергу із кризовими явищами економіки, постійним зростанням потреби у фінансуванні державного дефіциту, перевищенням темпів зростання державного боргу над темпами рос-

ту ВВП та високої його частки у складі ВВП, зниження курсу національної валюти відносно іноземних валют, що спричинило зростання розміру боргу в національній валюті.

Тому політика запозичень та управління боргом потребує значного вдосконалення шляхом покращення нормативно-інституційного забезпечення, розширення кола інструментів впливу тощо, оскільки у сучасних умовах існуючий рівень економічної безпеки України, з огляду на швидке зростання обсягів зовнішньої заборгованості, є досить низьким.

На нашу думку, в Україні сьогодні є два напрями розвитку боргової ситуації:

1) повна відмова від нових зовнішніх державних запозичень;

2) здійснення нових обґрунтованих зовнішніх запозичень у безпечних розмірах.

На жаль, перший напрям, на думку більшості дослідників питань зовнішньої заборгованості нашої країни, серед яких [2; 3; 4; 13], реалізувати просто неможливо. Тож доведеться перебудовувати політику запозичень, щоб:

- зменшити частку заборгованості, яку необхідно погасити у короткостроковому періоді;
- встановити твердий контроль над часткою кредитів із плаваючою процентною ставкою, а також кредитів, залучених на термін до одного року.

Крім того, для України вкрай необхідною є розробка стратегії зовнішніх запозичень. Задля цього необхідне:

- визначення та законодавче закріплення напрямку боргової стратегії;
- створення окремого спеціального державного органу, який не лише управляв би державним боргом, але й ризиками боргової діяльності.

Сьогоднішня ж проста мінімізація обслуговування державного боргу лише перекладає борговий тягар на майбутні покоління.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ситуація щодо зовнішньої заборгованості України досить складна і неоднозначна. З одного боку, істотно погіршилися показники платоспроможності та боргового навантаження на економіку України у 2014 році, за міжнародними стандартами борговий тягар перетнув загрозову для економічної безпеки країни межу – 100% ВВП. Незважаючи на щорічні тимчасові зменшення рівня зовнішнього державного боргу, з кожним роком тиск на вітчизняні державні фінанси лише посилюється. З іншого ж боку, Україна перебуває у стані критичної залежності від зовнішнього фінансування, вона не спроможна покрити заборгованість валютними доходами від експорту та не має потенціалу щодо її покриття за рахунок коштів державного бюджету. Але й повністю відмовитися від зовнішнього фінансування теж немає можливості, бо внутрішні джерела фінансування практично вичерпані. Зовнішній борг країни стає проблемою для уряду. Для вирішення цієї проблеми необхідно вдосконалювати організаційні засади управління зовнішнім державним боргом та відповідну законодавчо-нормативну базу, а також посилювати вимоги щодо відповідальності позичальників, які отримують кошти під державні гарантії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dietzel C. Das System der Staatsanleihen in Zusammenhang mit der Volkswirtschaft betrachtet. – Berlin : Heidelberg, 1855. – S. 140.
2. Вербицька Г.Л. Проблеми міжнародної заборгованості на гло-

- бальних фінансових ринках // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – № 3. – С. 77-84.
3. Виклюк М.І. Система управління державним боргом України // Ефективна економіка. – 2012. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1585>.
 4. Зражевська Н.В. Механізм реструктуризації зовнішнього державного боргу // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 47-55.
 5. Матвєєва Ю.М. Структура зовнішнього державного боргу України та особливості його обслуговування // Збірник наукових праць МННЦ ІТІС. – 2009. – Випуск 14. – С. 188-203.
 6. Філоненко К. М. Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 34-38.
 7. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
 8. Стан державного боргу України. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=365898.
 9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 10. Central Intelligence Agency. The World Factbook. Country Comparison: Debt – External [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html>.
 11. Central Intelligence Agency. The World Factbook. Country Comparison: Public Debt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html>.
 12. Список країн за зовнішнім боргом – Матеріал з Вікіпедії – відкритої енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_внешнему_долгу.
 13. Фролов С.М., Кобушко І.М. Вплив зростання зовнішнього боргу на економічний та інвестиційний розвиток України // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 2. – С. 98-104.

УДК 631.162: 331.2

Шепель І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту та фінансів
Херсонського державного аграрного університету*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено стан організації обліку заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві. Наведені діючі синтетичні рахунки для обліку заробітної плати та запропоновано субрахунки з більш детальною структурою відображення елементів заробітної плати. Розглянуто реєстри бухгалтерського обліку з обліку оплати праці та запропоновані шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, облік оплати праці, рахунки, реєстри аналітичного та синтетичного обліку.

Шепель І.В. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОПЛАТЫ ТРУДА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье исследовано состояние организации учета заработной платы на сельскохозяйственном предприятии. Представлены действующие синтетические счета для учета заработной платы и предложены субсчета с более подробной структурой отражения элементов заработной платы. Рассмотрены регистры бухгалтерского учета по учету оплаты труда и предложены предложения по их усовершенствованию.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, учет оплаты труда, счета, регистры аналитического и синтетического учета.

Shepel I.V. THE WAYS TO IMPROVE THE ACCOUNTING ORGANIZATION OF THE PAYMENT OF LABOUR AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with a problem of researching of the accounting organization of the payroll payments at the agricultural enterprises. Showed the most active synthetic accounts for payroll payments and offered subaccounts with the detailed structure of wages. Described the registers of the accounting of the payment of labour and offered the ways to improve them.

Keywords: payment of labour, wage, account of wages, accounts, registers of the analytical and synthetic accounting.

Постановка проблеми. У рамках європейської інтеграції сучасна політика держави спрямована на ефективність функціонування та розвиток суб'єктів господарювання, забезпечення формування відповідних індивідуальних і колективних стимулів, основною формою яких є оплата праці різних категорій персоналу. Заробітна плата є найважливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. Витрати на оплату праці є однією із складових вартості готової продукції. Заробітна плата як головне джерело доходів населення є визначальним фактором формування соціальної справедливості у суспільстві, платоспроможності, що у свою чергу безпосередньо впливає на економічну активність у реальному секторі народногосподарського комплексу країни. За роки

незалежності так і не були створені умови для суттєвого поліпшення рівня життя народу, хоча держава намагається збільшувати розмір мінімальної заробітної плати та рівень прожиткового мінімуму. Така ситуація вимагає принципово інших підходів до регулювання процесів оплати праці і, зокрема, впровадження заходів щодо вдосконалення обліку оплати праці працівників. І в цьому аспекті матеріальна винагорода за працю є найважливішим стимулом з метою створення ефективної системи розрахунків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оплата праці та її облікове забезпечення завжди знаходяться у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, проблеми обліку оплати праці досліджувалися вченими Ф. Бутинцем, Н. Малюгою, В. Жуком, М. Дем'яненко, П. Саблуком, М. Огійчуком, В. Сопоко, В. Лінником, В. Коцупатрим, Н. Правдюк та ін.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження стану організації заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві, виявлення основних проблем в організації розрахунків за виплатами працівникам та розробка пропозицій з удосконалення синтетичного обліку оплати праці аграрних формувань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під організацією заробітної плати розуміємо її побудову, приведення її елементів у певну систему, яка забезпечує взаємозв'язок кількості й якості праці з розмірами заробітної плати. Організація заробітної плати на підприємстві визначається трьома елементами: тарифною системою, нормуванням праці та формами оплати праці.

В економічній системі, що ґрунтується на різноманітних формах власності і господарювання, механізм організації заробітної плати має такі складові [4, с. 446-459]: ринкове регулювання; державне регулювання; колективно-договірне регулювання через укладання генеральної, галузевих регіональних угод; колективних договорів на рівні підприємств; трудових договорів з найманими працівниками; механізм визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (у структурному підрозділі) з використанням таких елементів, як тарифна система або безтарифна модель нормування праці, форми і системи оплати праці та преміювання.

Безпосередньо робота по організації оплати праці полягає у виборі моделі формування заробітної плати (тарифної чи безтарифної), виборі форм і систем заробітної плати, розробці умов і правил преміювання. При цьому критерієм економічної ефективності організації заробітної плати повинно бути випереджаюче зростання доходу підприємства порівняно зі зростанням фонду заробітної плати [5].

Знання структури оплати праці необхідне для визначення рахунків і субрахунків, статей витрат нарахованої оплати, подальших розрахунків, складання фінансової та статистичної і податкової звітності.

Відповідно до Плану рахунків, сільськогосподарські підприємства для обліку розрахунків з оплати праці використовують рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який призначено для узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці, що відноситься як до облікового, так і необлікового складу підприємства, а також розрахунки за не отриману персоналом у встановлений строк суму з оплати праці. Рахунок має такі субрахунки: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 662 «Розрахунки за депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами» [1].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Розрахунки з робітниками» передбачено розподіл виплат на поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу, інші довгострокові виплати. Норми П(С)БО 26 поширюються на роботодавців – підприємства, організації, інші юридичні особи незалежно від форм власності. Поточні виплати працівникам включають: заробітну плату за окладами та тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час; премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконують відповідну роботу [3].

Оплата праці сільськогосподарських працівників має специфічні особливості: поточну оплату протягом року – тарифний рівень; додаткову оплату, що

передбачає стимулювання високої якості виконуваних робіт, стислість строків цього виконання, підвищення кваліфікації та тривалості роботи на підприємстві, роботи в складних умовах; доплату за продукцію за відповідних систем оплати; преміювання високоєфективних наслідків роботи.

За складних фінансових умов склалась традиція опиратись в розрахунках на рівень мінімальної зарплати. Так, ставка першого розряду не повинна бути нижчою за встановлений мінімум. Але, якщо дозволяють фінансові можливості, краще обґрунтувати власний мінімум, значно вищий від встановленого державою. Трактористи-машиністи традиційно одержують надбавки за класність (1-й клас – 20 відсотків, 2-й клас – 10 відсотків) та за стаж: від 2 до 5 років – 8 відсотків; від 5 до 10 років – 10 відсотків; від 10 до 15 років – 13 відсотків; понад 15 років – 16 відсотків. Ці надбавки можуть бути включені у розцінки відповідної категорії працівників і виплачуватися щомісяця. Трактористи також стимулюються за виконання окремих видів робіт, які адміністрація вважає досить важливими. Традиційно доплата встановлюється у розмірі 15–50 відсотків до тарифу. При цьому можлива диференціація розміру доплат в залежності від оцінки за якість роботи.

Наприклад, міжрядний обробіток посівів цукрових буряків: задовільна якість – доплати немає; добра якість – доплата 15 відсотків; відмінна якість – доплата 30 відсотків. Таким чином, заохочується виконання робіт у встановлений термін або швидше. Заохочувальна доплата за якість та строки виконання робіт обмежується 12 або 18 відсотками від фонду оплати праці, а також 1,0; 1,5-місячним заробітком окремого працівника. Децю вищу матеріальну зацікавленість механізаторів протягом всього терміну збирання врожаю забезпечує такий варіант, коли тарифні ставки підвищуються в залежності від рівня виконання сезонної норми, встановленої для конкретної збиральної машини (табл. 1).

Таблиця 1
Залежність запропонованих розцінок від рівня виконання сезонної норми

Рівень виконання сезонної норми, відсотків	Підвищення розцінок, відсотки	
	1 рівень	2 рівень
до 25%	-	-
від 26% до 40%	15	25
від 41% до 60%	30	50
понад 60%	60	100

Вибір оптимальних підходів до розрахунку заробітку механізаторів сприяє підвищенню продуктивності та інтенсивності їх праці, поліпшенню умов її оплати. Особливості системи оплати праці можуть бути враховані під час побудови форм первинних документів.

Таким чином, необхідно внести зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку, виходячи з того, що через рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» здійснюються виплати сум, які не можна чітко ідентифікувати із заробітною платою. Тому необхідно до рахунку відкрити субрахунки з більш детальною структурою, що подані на рисунку 1. При цьому кредит рахунка 66 кореспондує з дебетом рахунків відповідних витрат.

У разі, коли підприємства не використовують в обліку рахунки класу 8 «Витрати за елементами», такими витратами, згідно з П(С)БО 16 «Витрати»,



Рис. 1. Деталізована структура рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»

будуть: прямі виробничі (рахунок 23 «Виробництво»), загальновиробничі (рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»), на управління (рахунок 92 «Адміністративні витрати»), на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»).

Витрати на оплату праці, які не пов'язані з виробничою діяльністю підприємства, відносяться до інших витрат операційної діяльності. Нарахування зазначених виплат у бухгалтерському обліку відображається по кредиту рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» у кореспонденції з дебетом рахунка 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Узагальнюючим регістром, у якому відображається аналітичний облік розрахунків за заробітною платою з кожним працівником, є Розрахунково-платіжна відомість працівника (ф. № П-6, затверджена наказом Державного комітету статистики від 05.12.2008 № 489) або Книга обліку розрахунків з оплати праці. Розрахунково-платіжні відомості складаються з окремими структурними підрозділами. У них записують усіх працівників підрозділу за категоріями із зазначенням прізвища, табельного номера, професії, посади, відпрацьованих днів (годин) та нарахованої основної і додаткової заробітної плати за її видами, суми допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, вагітністю і пологами, премії. У розділі «Утримано і виплачено» в окремих графах записують утримання у відповідності з чинним законодавством та видану із каси заробітну плату та інші утримання. Після цього визначають залишок на кінець місяця, який належить до видачі кожному працівникові.

При розробці типової форми № П-6 були враховані міжнародні рекомендації та стандарти системи показників зі статистики зайнятості та оплати праці, а також пропозиції, щодо формування статистичної інформації з оплати праці. Таким чином, ведення всіх показників первинного обліку, зазначених у цій типовій формі, є обов'язковим.

Крім того, у разі потреби нові затверджені форми підприємства можуть бути доповнені іншими показниками, необхідними для обліку на підприємстві, а також можуть бути внесені зміни в її формат. Ми позитивно оцінюємо здійснені державою заходи щодо удосконалення методологічного забезпечення впровадження сучасної технології збору та обробки

обліково-економічної інформації з обліку праці та її оплати.

Замість розрахунково-платіжних відомостей можна вести Книгу обліку розрахунків з оплати праці, в якій розрахунки записують як за кожний місяць окремо, так і за кілька місяців у двох варіантах. За першим варіантом після запису на першому аркуші прізвищ працівників залишають чистими стільки аркушів, на скільки місяців розрахована Книга. У цьому разі прізвища щомісяця не переписують і Книгу використовують як оборотну відомість. За другим варіантом після запису прізвища кожного працівника залишають стільки рядків, на скільки місяців розрахована Книга.

Для видачі з каси сум, що належать працюючим, на підставі записів у книзі складають Розрахунково-платіжну відомість (зведену) (ф. № П-7, затверджена наказом Державного комітету статистики від 05.12.2008 № 489).

Відповідно до нововведень, які внесені до П(С)БО 26, та ряду інших нормативних документів, зокрема і Плану рахунків та Інструкції до його застосування, ми пропонуємо внести зміни до тексту Методичних рекомендацій щодо застосування регістрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств (наказ № 390) [2]. Тобто ці зміни повинні стосуватися Журналів ордерів щодо узагальнення інформації в них по виплатах працівникам.

Зокрема, по тексту Методичних рекомендацій зазначено, у п. 5.2.9 «з оборотом по кредиту рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням» підприємствами відповідно до діючого законодавства відображається нарахування збору до Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань». Зазначені відрахування належать до тих же об'єктів витрат, що й оплата праці, яка стала базою для їх нарахування з відображенням у Відомості № 5.4 с.-г. аналітичного обліку по рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням».

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який набрав чинності з 01.01.2011 р. сільськогосподарськими підприємствами сплачується єдиний соціальний внесок (ЄСВ) відповідно до класу професійного ризику. Ці зміни відповідно ЄСВ уже знайшли відображення у Плані рахунків, а тому повинні бути відкоректовані і у Методичних рекомендаціях.

Для роботодавців ставки ЄСВ встановлюються відповідно до класів професійного ризику виробництва, з урахуванням видів їх економічної діяльності. Класів професійного ризику виробництва наведено аж 67 класів та відповідна ставка внеску становить від 36,76% для першого класу до 49,7% для 67 класу професійного ризику виробництва.

Також необхідно внести зміни до п. 5.2.13, де вказано «Для обліку операцій по рахунках 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунки: 651 «За пенсійним забезпеченням», 652 «За соціальним страхуванням», 653 «За страхуванням на випадок безробіття», 656 «За страхуванням від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» призначені Журнал-ордер № 5 Б с.-г., Зведена відомість № 5.1 с.-г. нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї за об'єктами обліку витрат

Таблиця 1

Пропозиції по удосконаленню регістрів бухгалтерського обліку з обліку оплати праці

Назва і призначення регістрів	Запропоновані зміни
Журнал-ордер 5 Б с.-г.	
Журнал-ордер 5 Б с.-г. по кредиту рахунків: 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За пенсійним забезпеченням» 652 «За соціальним страхуванням» 653 «За страхуванням на випадок безробіття» 656 «За страхуванням від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань» 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»	Журнал-ордер 5 Б с.-г. по кредиту рахунків: 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» 652 «За соціальним страхуванням» 654 «За індивідуальним страхуванням» 655 «За страхуванням майна» 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»
Відомість 5.1 с.-г.	
Зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї за об'єктами обліку витрат	За уточненими субрахунками відрахувань
Відомість 5.2 с.-г.	
Книга обліку розрахунків з депонентами	
Відомість 5.3 с.-г.	
Зведена відомість за розрахунками з робітниками та службовцями	
Відомість 5.4 с.-г.	
Відомість аналітичного обліку по рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За пенсійним забезпеченням» 652 «За соціальним страхуванням» 653 «За страхуванням на випадок безробіття» 656 «За страхуванням від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань»	Відомість аналітичного обліку по рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням» субрахунках: 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» 652 «За соціальним страхуванням» 654 «За індивідуальним страхуванням» 655 «За страхуванням майна»

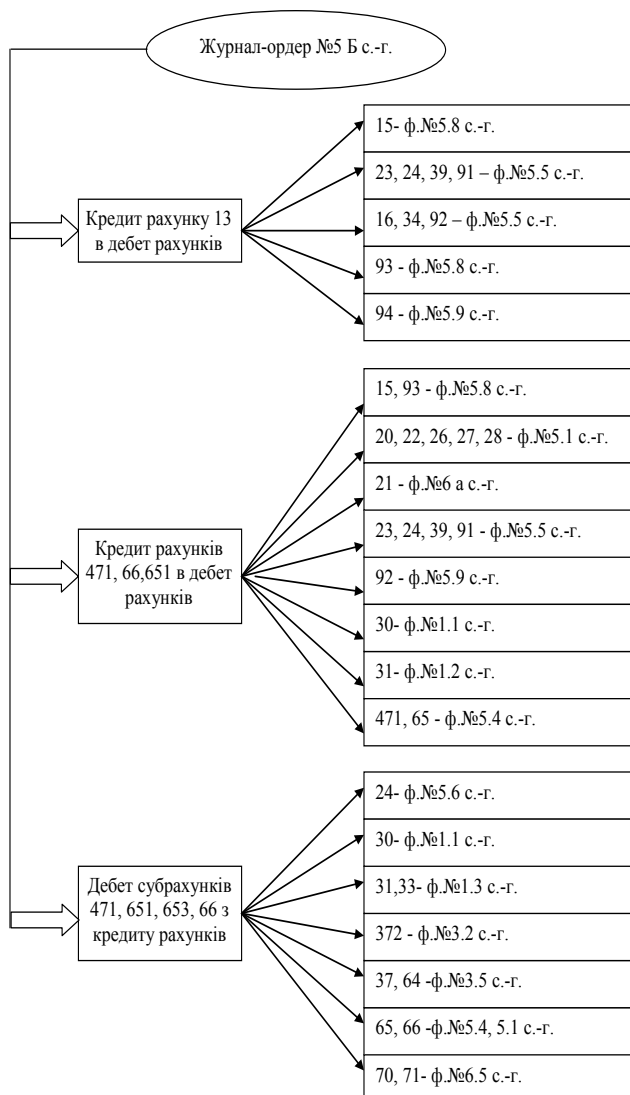


Рис. 2. Звірка запису Журналу-ордера № 5 Б с.-г.

та Відомість № 5.4 с.-г. аналітичного обліку. Тобто необхідно замінити п. 5.2.13, які вже відображені у Плані рахунків за наступними субрахунками: 651 «За розрахунками і загальнообов'язкового державного соціального страхування», 652 «За соціальним страхуванням», 654 «За індивідуальним страхуванням», 655 «За страхуванням майна». Наведені нами пропозиції по змінах у журнал-ордер для сільськогосподарських підприємств відображені у таблиці 1.

На нашу думку, до основних переваг застосування Журналу-ордера № 5 Б с.-г. слід віднести економічне групування операцій, простоту і обмеженість записів даних про операції виплат працівникам та соціальних відрахувань. Застосування даної форми бухгалтерського обліку дозволяє значно зменшити трудомісткість процесів за рахунок поєднання в одному регістрі синтетичного й аналітичного обліку, систематичних і хронологічних записів, скасування низки регістрів. Дана форма обліку підвищує контрольне значення обліку, полегшує складання звітів.

Згідно з Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу нами наведені контрольні процедури щодо перевірки записів у журнал-ордер № 5 Б с.-г. і загалом контроль синтетичного обліку виплат працівникам (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Організація обліку оплати праці має базуватися на достовірній і обґрунтованій інформації, враховувати її особливості, розмір та структуру, що є точкою перетину інтересів працівників і підприємства. Такий базис є основою для контролю за використанням робочого часу на підприємстві, впровадженням прогресивних методів оплати праці, дотриманням співвідношення між ростом продуктивності праці та величиною заробітної плати. Організаційними складовими удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці є оптимізація облікових процедур, що визначають межі складових заробітної плати, нарахованої працівникам. Це слугує інформаційною основою для контролю формуванням та використанням коштів на оплату праці. Подальшими проблемами вдоскона-

лення питань нарахування заробітної плати, а також бухгалтерського обліку є вдосконалення самого облікового процесу. Причому вирішення цієї проблеми, як визнано й іншими авторами, має бути комплексним – від нового пакету первинних документів з праці до обліково-накопичувальних і розподільних відомостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.
2. Наказ від 4.06.2009 № 390 Про затвердження спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування.
3. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджене Наказом МФУ 28.10.2003 № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/index.php>.
4. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : [підручник] / [Огічук М.Ф., Плаксінко В.Я., Паненко Л.Г. та ін.] ; За ред. проф. М.Ф. Огічука. – [4-те вид. доп. перед.]. – К. : Алерта, 2007. – 978 с.
5. Семенов Г.А. Організація обліку розрахунків з персоналом з оплати праці / Г.А. Семенов, Л.О. Андрущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/.../index.html.

УДК 657.471.1

Шиманська А.А.

*здобувач кафедри обліку, аналізу та аудиту в агропромисловому комплексі
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджені поняття щодо класифікації витрат підприємства, визначені критерії класифікації витрат залежно від конкретної мети, що стоїть перед керівником підприємства. Запропоновано впроваджувати світову класифікацію витрат виробництва в облікову систему України.

Ключові слова: витрати, класифікація, критерії класифікації витрат, групування витрат, управління витратами, калькулювання собівартості.

Шиманская А.А. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы понятия о классификации расходов предприятия, определены критерии классификации расходов в зависимости от конкретной цели, стоящей перед руководителем предприятия. Предложено внедрять мировую классификацию расходов производства в учетную систему Украины.

Ключевые слова: расходы, классификация, критерии классификации расходов, группировки расходов, управление расходами, калькулирование себестоимости.

Shymans'ka A.A. ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO CLASSIFICATION COSTS OF THE COMPANY

This article examines the concept for the classification of expenses of the company. The criterias of classification of costs depending on the manager's purpose of confronting. Proposed to implement the global classification of production costs in the accounting system of Ukraine.

Keywords: expenditure classification criteria for the classification of costs, group costs, management costs, costing.

Постановка проблеми. Одним із важливих питань організації, планування, обліку та калькулювання собівартості продукції є класифікація витрат за різними ознаками, що забезпечує вивчення їх складу та характеру, дає змогу посилити контроль за ними і використовувати однотипні економічно обґрунтовані способи групування у діяльності підприємств.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання групування витрат та визначення їх класифікаційних характеристик в останні роки стали предметом уваги багатьох вітчизняних науковців, зокрема таких, як: П.Й. Атамас, Н.М. Богацька, І.Ю. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Герасимчук, Н.М. Грабова, Е.К. Добикіна, Г.В. Козаченко, М.В. Кужельний, О.В. Лишилєнко, Лінник, Л.Г. Ловінська, Л.І. Марущак, П.О. Марущак, В.І. Пахомов, Ю.С. Погорелов, О.В. Портна, М.С. Пушкар, В.С. Рижиков, В.В. Ровенська, В.П. Савчук, Л.В. Чижевська та ін.

Незважаючи на те, що вже неодноразово виходили публікації на дану тему, досі не сформовано єдиного підходу до визначення класифікаційних ознак витрат підприємства.

Постановка завдання. Визначення основних критеріїв класифікації, а також залежності способу класифікації від конкретних цілей управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класифікація як загально економічне явище є одним із методів пізнання та вивчення об'єктів, що за своєю суттю становить їх розподіл на класи, відділи, розряди на основі визначених загальних властивостей та взаємозв'язків між ними.

Світ науковців постійно намагається знайти компактну структурно-логічну схему, яка б містила сукупність критеріїв класифікації витрат, єдиної для будь-якого підприємства. Проте парадокс полягає в тому, що чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання об'єктів (в даному випадку мова йде про об'єкт «витрати») та можливостей управління ними.

Витрати – це елемент фінансової звітності, який визначається НП(С)БО як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [1].

Таблиця 1

Класифікації витрат підприємства

Критерій класифікації	Види витрат	Основні характеристики
За економічним елементом	– матеріальні витрати; – витрати на оплату праці; – відрахування на соціальні заходи; – амортизація основних фондів та нематеріальних активів; – інші витрати.	характеризують використані ресурси за їхнім економічним змістом незалежно від форми і місця їх використання
За статтями калькуляції	– сировина та матеріали; – придбання комплектуючих, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій; – паливо й енергія на технологічні цілі; – напівфабрикати; – основна та додаткова заробітна плата; – транспортно-заготівельні витрати; – соціальне страхування; – утримання та експлуатацію виробництва; – підготовка та освоєння виробництва; – спеціальні витрати; – загальновиробничі; – загальногосподарські; – на технічний брак; – супутня продукція; – інші виробничі витрати; – комерційні витрати.	характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів і місця їх використання
За ступенем однорідності	– одноеlementні; – комплекси.	характеризують використання одного чи декількох економічних ресурсів
За відношенням до об'єкта обліку	– прямі;	витрати, які розраховуються прямими методами, прямо відносяться на об'єкт калькулювання
	– непрямі.	пов'язані з декількома об'єктами віднесення витрат і тому розподіляються пропорційно до економічно обґрунтованої бази
За відношенням до технологічного процесу	– основні;	пов'язані з процесом виготовлення продукції;
	– накладні.	на здійснення процесу управління та обслуговування процесу виготовлення продукції
За періодичністю виникнення	– поточні;	менше місяця
	– разові;	більше місяця (спрямовуються на забезпечення виробництва)
	– періодичні.	носять періодичний характер
За відношенням до основної функції підприємства	– виробничі;	пов'язані із процесом виробництва
	– комерційні (невиробничі);	пов'язані із процесом реалізації продукції
	– адміністративні.	пов'язані із забезпеченням внутрішньої адміністративно-господарської діяльності на підприємстві
За місцем виникнення	– витрати цеху; – витрати ділянки; – витрати підрозділу; – витрати цеху.	витрати конкретної структурної одиниці підприємства
За доцільністю витрат	– продуктивні; – непродуктивні.	пов'язані з нормальним, ефективним процесом виробництва чи з недоцільною виробничою діяльністю
За видами продукції (робіт, послуг)	– на одиницю продукції;	загальна сума та склад витрат на виробництво та реалізацію одиниці певного виду продукції
	– на валову продукцію;	загальна сума та склад витрат на виробництво валової продукції;
	– на товарну продукцію;	загальна сума та склад витрат на виробництво товарної продукції
	– на реалізовану продукцію.	загальна сума та склад витрат на виробництво реалізованої продукції
За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	– змінні;	сума витрат змінюється зі зміною обсягів виробництва
	– постійні.	сума витрат змінюється дуже повільно (майже не змінюється) зі зміною обсягів виробництва
За ступенем охоплення планом	– планові; – непланові.	пов'язані із включенням/не включенням до загальних планових витрат підприємства
За ступенем контролюваності	– контрольовані; – неконтрольовані.	витрати, що використовуються у процесі контролю та регулювання та вибору альтернативного рішення.
За ступенем регулювання	– регульовані; – нерегульовані.	
За ефективністю використання ресурсів	– ефективні; – неефективні.	пов'язані зі здійсненням ефективного/неефективного процесу виробництва

Витрати на виробництво як об'єкт пізнання добре вивчені в теорії обміну та аналізу виробничої діяльності. Класифікація витрат має практичне значення. Проте вона є наслідком не тільки практичної потреби управління витратами, але й одним з інструментів теоретичних досліджень у цій сфері.

Облік витрат виробництва є визначальним у загальній системі бухгалтерського обліку. При цьому управлінський облік не обмежується лише обліком витрат на виробництво у вартісних показниках, регламентованих у відповідних документах. Його зміст набагато ширший, а серед основних структурних елементів одним з найважливіших є класифікація витрат відповідно цілям їх управління для визначення собівартості продукції й отриманого прибутку, прийняття рішень і планування, здійснення процесу контролю і регулювання [2, с. 43].

Класифікація витрат підприємства та її основні критерії вчора та сьогодні – досить різні. Класифікація витрат в адміністративно-централізованій економіці була спрямована на «обслуговування» показника «собівартість виробленої продукції», оскільки саме цей показник був основним у планах підприємств із собівартості. Кількість критеріїв у цій класифікації була порівняно невеликою, що відображало незначні можливості підприємства в сфері управління витратами. Відповідно до класифікації витрат, що існувала, у структурі собівартості виробленої (товарної) продукції виділялися прямі і непрямі витрати. Витрати також класифікували за елементами, статтями, однорідністю, можливістю віднесення на одиницю продукції і залежно від обсягу продукції, що випускається.

Однак значення такого поділу витрат для управління ними з часом знизилося, і така класифікація витрат сьогодні більшою мірою становить теоретичний інтерес [3, с. 82].

Групування витрат за окремими ознаками є основою обліку, аналізу та калькулювання собівартості продукції. До того ж групування витрат допомагає знаходити рішення у нестандартних ситуаціях, у нових сферах діяльності [4, с. 4].

Інформація про витрати, згрупована різними способами, потрібна для ефективного управління підприємством. З одного боку, виявлені і сформульовані потреби управління витратами обумовлюють вибір критеріїв класифікації, поділ сукупності витрат відповідно до них. З іншого боку, дослідження класифікації витрат дає змогу виявити нові розрізнення та групи витрат і тим самим удосконалювати інформаційне забезпечення прийняття рішень [5, с. 103].

Відомий науковець П.Й. Атамас вважає, що в основу класифікації витрат в обліку покладено принцип: різні витрати для різних цілей, тобто мета, з якою здійснюють класифікацію, визначає її методику та склад окремих груп витрат [6, с. 3].

Таким чином, залежно від мети класифікації витрат усі витрати підприємства можна поділити на групи, що містять відповідні класифікаційні групи:

1) оцінка запасів та визначення фінансових результатів (вичерпні та невичерпні, витрати на продукцію та витрати періоду, прямі та непрямі, основні та накладні);

2) прийняття управлінських рішень (релевантні та нерелевантні, постійні та змінні, маржинальні та середні, дійсні та можливі);

3) контроль виконання (планові та непланові, продуктивні та непродуктивні, контрольовані та неконтрольовані);

4) оподаткування, складання фінансової звітності (за економічним елементом);

5) обчислення собівартості (за статтями).

На практиці сьогодні можна зустріти найрізноманітніші класифікації витрат підприємства (таблиця 1).

Як свідчить практика, найбільш прийнятними та широко використовуваними є класифікації витрат підприємства за економічними елементами та статтями калькуляції.

Групування витрат за економічними елементами дає можливість відповісти на питання, що і скільки було використано на підприємстві за звітний період. Тобто до кожного елементу включають витрати на конкретний вид ресурсів. Це означає, що не має значення, на які цілі і з якою метою витрачені ресурси, важливо, що за звітний період взагалі було витрачено конкретно таку кількість грошових одиниць на сировину та матеріали і таку кількість на оплату праці.

У типовому положенні з планування, обліку на калькулювання собівартості [7] наводяться 5 економічних елементів, а саме:

1) Матеріальні витрати (з вирахуванням вартості зворотних відходів):

- сировина й матеріали, що придбані у сторонніх організацій і надійшли до складу виготовленої продукції, крім поворотних відходів, вартість яких вираховується;

- покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби;

- паливо й енергія, придбані в сторонніх організацій для технологічних цілей, опалення виробничих приміщень, транспортних робіт, пов'язаних з обслуговуванням виробництва власним транспортом;

- тара й тарні матеріали, використані при виробництві продукції, якщо це передбачено технологічним процесом;

- будівельні матеріали і запасні частини, витрачені на технологічні цілі, утримання і ремонт необоротних активів;

- запасні частини, використані для ремонту основних засобів, інших необоротних активів;

- товари, використані для виробничо-господарських потреб;

- малоцінні та швидкозношувані предмети;

- роботи й послуги, виконані сторонніми підприємствами;

- втрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей в межах норм природних втрат.

2) Витрати на оплату праці:

- витрати на виплати основної та додаткової заробітної плати персоналу відповідно до системи оплати праці, що діє на підприємстві;

- гарантійні й компенсаційні виплати персоналу, пов'язані з індексацією заробітної плати, із затриманням виплати заробітної плати тощо;

- виплати персоналу підприємства за невідпрацьований час, передбачені законодавством;

- витрати, пов'язані з підготовкою (навчанням) та перепідготовкою кадрів;

- інші витрати на оплату праці, що визнані елементами витрат на оплату праці.

3) Відрахування на соціальні заходи:

- відрахування на пенсійне забезпечення;

- відрахування на соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, обумовленими народженням і похованням;

- страхові внески на випадок безробіття;

- відрахування на соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві й професійному захворюванні, що призвели за собою втрату працездатності.

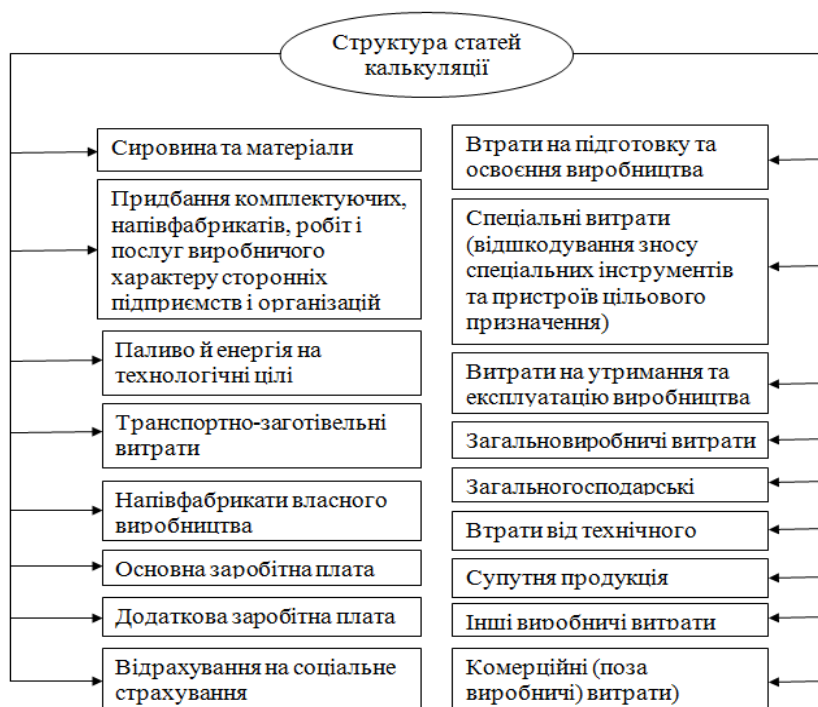


Рис. 1. Класифікація витрат за статтями калькуляції

4) Амортизація основних засобів та нематеріальних активів:

- амортизація основних засобів;
- амортизація інших необоротних матеріальних активів;
- амортизація нематеріальних активів.

5) Інші витрати:

- пов'язані з управлінням виробництвом;
- пов'язані з виконанням робіт вахтовим методом;
- по страхуванню ризиків, пов'язаних з виробничим процесом;
- на оплату робіт і послуг сторонніх підприємств і організацій;
- податки, збори й інші обов'язкові платежі, що включають у виробничу собівартість продукції;
- пов'язані з утриманням й експлуатацією фондів природоохоронного призначення;
- інші витрати.

Класифікація за економічними елементами є загальною та єдиною для всіх підприємств. На її основі складається форма звітності підприємства. Така класифікація дає можливість проводити порівняльний аналіз собівартості продукції окремої галузі та на міжгалузовому рівні; є необхідною для вдосконалення ціноутворення, визначення трудомісткості та матеріаломісткості виробництва; дає змогу проаналізувати співвідношення використання трудових і матеріальних ресурсів у різних виробках, ефективність заміни одних продуктів іншими.

Проте таке групування не може задовольнити потреби підприємства в інформації про витрати за їх цільовим призначенням, місцем виникнення, а також при здійсненні контролю за раціональним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, а отже, в їх обґрунтованості; ускладнює виявлення резервів зниження собівартості; не передбачено воно і для визначення собівартості окремих видів продукції. Тому витрати групуються також за калькуляційними статтями, які самостійно встановлюються кожною галуззю народного господарства.

Принципова відмінність групування витрат за статтями калькуляції від групування за економічними елементами полягає в наявності в ній комплексних статей, які об'єднують різноманітні за економічним змістом елементи за призначенням витрат, за місцями їх виникнення і методами розподілу між окремими видами продукції залежно від обсягу виробництва кожного виду (рис. 1).

Групування витрат за статтями калькуляції дозволяє виділити витрати, безпосередньо пов'язані з технічним процесом, і витрати, які стосуються обслуговування виробництва й управління.

Отже, статті витрат та економічні елементи тісно взаємопов'язані. Деякі з них є частиною певного елемента витрат. Наприклад, стаття «Основна заробітна плата» є складовою елемента «Витрати на оплату праці». Інші ж включають кілька елементів витрат. Наприклад, до статті 91 «Загальновиробничі витрати» включаються всі елементи операційних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні, здійснюючи класифікацію витрат підприємства, використовують велику кількість критеріїв. Одні з них давно використовуються в плануванні й обліку витрат, інші ж з'явилися порівняно не так давно – як відповідь на швидкий розвиток потреб управління витратами; значна частина критеріїв відома в українській практиці управління витратами ще з часів адміністративно-центральної економіки, а деякі запозичені із міжнародної теорії і практики.

Світова класифікація витрат виробництва є досить визначеною і практичною. Впровадження її в облікову систему України може значно посприяти розширенню можливостей управління різними видами витрат у конкретних виробничих ситуаціях.

Оскільки класифікація витрат є досить складною і відкритою системою, виникнення нових критеріїв не тільки не заважає користуватися раніше відомими, але й дає керівництву підприємств можливість виділення й управління новими групами витрат залежно від потреб та можливостей відповідної системи управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Добикіна Е.К., Ровенська В.В., Рижигов В.С. Управлінський облік в оперативній діяльності підприємства : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей заочної форми навчання і слухачів системи виробничо-економічної підготовки кадрів. – К. : Видавничий дім «Слово», 2005. – 272 с.
3. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С. Удосконалення класифікації витрат підприємства / Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2(14). – С. 81-85.
4. Бондар І.Ю., Пахомов В.І. Управління витратами виробництва та собівартістю продукції : навч. посібник. – К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 2000. – 65 с.
5. Менеджмент : збірник наукових праць / Головний редактор А.І. Кредісов. – К., 2008. – Вип. 9. – 201 с.



6. Атамас П. Й. Управлінський облік : навчальний посібник. 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
7. Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 лип. 1996 р. № 830 // Урядовий кур'єр. – 2011. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/830-96-%D0%BF>.
8. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік : підручник. – Київ : Видавництво «Центр навчальної літератури», 2006. – 632 с.
9. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. – К. : КНЕУ, 2001.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Частина 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,58
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.