

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9-1
Частина 1

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Римантас 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 № 5 від 22.12.2014 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Антонов М.С.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ
ДЕРЖАВНОГО БОРГУ 9

Кондратьєва Т.В.

ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ
ВЕЛИКОГО І МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ..... 13

Кудінова А.В.

МОДИФІКАЦІЯ ВІДНОСИН СПОЖИВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....18

Наумов М.С.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ.....21

Пенькова І.В., Цвірко Д.Л.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ВАЖЕЛІВ.....25

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Буряк П.Ю.

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
З УРАХУВАННЯМ ПОЗИТИВНОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ..... 30

Грущинська Н.М.

ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... 35

Кельба С.С.

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ, ЇХ МЕХАНІЗМИ, ІСТОРИЧНІ ПАРАДИГМИ
ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В ГОСПОДАРСТВІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ
ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ..... 39

Лисецька Н.М.

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ ТА ЄС
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ..... 43

Масло Р.Є.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ МІСТ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ..... 47

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Куценко В.І.

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ..... 52

Митяй О.В., Хлистун О.А.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ПІДТРИМКИ ТА ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ..... 57

Надвиничний С.А.

КОМПОНЕНТНА СТРУКТУРА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
АГРАРНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 61

Окселенко Н.О.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....65

Пиріков О.В.

СУЧАСНИЙ РЕЦИКЛІНГ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ:
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ 70

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ареф'єв С.О.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА 76

Бондарчук М.Ю.

СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УКРАЇНІ ТА В РЕСПУБЛІЦІ ПОЛЬЩА..... 80

Босовська М.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	85
Брінь П.В., Прохоренко О.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИМОГ ДО КОНТРАГЕНТА У ВІДНОСИНАХ АУТСОРСИНГУ.....	89
Бутенко Д.С. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ГРЕЙДОВ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ.....	94
Винничук Р.О., Космина Ю.М. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ.....	98
Воротніков В.А. МОДИФІКАЦІЯ МАТРИЦЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ СПЕЦИФІКИ УНІКАЛЬНОГО ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ.....	102
Гельман В.М. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	108
Гончар Л.А., М'ячин В.Г. СТРУКТУРУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ АПАРАТУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ.....	113
Горак О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНЕЗИСУ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	117
Жван В.В. ДОКУМЕНТУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ СКЛАДНОСТІ ТА КЛАСУ НАСЛІДКІВ (ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ) ПРОМИСЛОВОЇ БУДІВЛІ.....	120
Карпій О.П., Васильців Н.М., Меркулова В.В. ДІСТРИБУЦІЯ ПАЛИВА ЗА ДОПОМОГОЮ ПАЛИВНИХ КАРТОК.....	124
Лазоренко Л.В. РОЛЬ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	128
Галунець Н.І., Палигач Я.А. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПРАЦІВНИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	132
Пахлова О.В. ОЦІНКА РИЗИКІВ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	136
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Журба І.О. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ.....	141
Кузьмин В.М., Сусяк Х.В. ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ У ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ.....	145
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Авраменко О.І., Кондра В.І., Похила М.О. ДИНАМІКА МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ.....	150
СЕКЦІЯ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Василенко Д.В. ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ.....	155
Ватаманюк О.С. МЕТОДИКА ТА ПРАГМАТИЗМ РОЗРАХУНКУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ.....	160



Дем'янчук О.І. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	165
Завистовська Г.І. УРЯДОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	172
Заклекта-Берестовенко О.С., Кізіма А.Я. ФІСКАЛЬНИЙ ТА РЕГУЛЮЮЧИЙ АСПЕКТИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	175
Корнієнко Н.М. ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	179
Кузнєцова Л.В. БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ.....	183
Олійник Н.Р. ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	187
Пасічник Ю.В. ПОСТУЛАТИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ.....	192

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кіртока Р.Г. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ: МОДЕЛЬ ДЛЯ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	196
Кожушко О.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ.....	200
Копчикова І.В. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ТОВАРНІ ВТРАТИ»: ОБЛІКОВО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ.....	204
Кучер С.В. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	208
Леонова Ю.О. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ З МЕТОЮ ВИКОНАННЯ ЇЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	212
Медвідь Л.Г., Хариневич-Яворська Д.О. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	216
Мултанівська Т.В., Горяєва М.С. ЗАСТОСУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РОБОТИ ВНУТРІШНІХ АУДИТОРІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	221
Пилипенко Л.М. РИНКОВА ВАРТІСТЬ КОМПАНІЇ: ПАРИТЕТНІСТЬ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ І РИНКОВИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ.....	225

СЕКЦІЯ 9 СТАТИСТИКА

Горова Я.В. ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	229
--	-----

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бабенко В.О. РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	233
---	-----

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Antonov M.S. SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL VIEWS ON PUBLIC DEBT PROBLEM.....	9
Kondratieva T.V. INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE MECHANISM OF INTERACTION BETWEEN LARGE AND SMALL COMPANIES IN UKRAINE.....	13
Kudinova A.V. MODIFICATION OF CONSUMPTION IN A GLOBAL ECONOMY	18
Naumov M.S. PROBLEMS OF MARKET INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	21
Penkova I.V., Tsvirko D.L. INFORMATIVELY-COMMUNICATION LEVERS FORMING.....	25

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Buryak P.Y. DIRECTIONS OF UKRAINE'S TAX POLICY REFORMS IN THE VIEW OF POSITIVE INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	30
Gruschynska N.M. TRANSFORMATION OF THE STRUCTURE OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION NATIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY.....	35
Kelba S.S. MECHANISMS, HISTORICAL PARADIGMS AND MODERN TRENDS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE ECONOMY OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE.....	39
Lysetska N.N. ASSESSMENT OF THE MAIN PROVISIONS OF THE UKRAINE – EUROPEAN UNION ASSOCIATION AGREEMENT IN THE PROCESS FOR EUROPEAN INTEGRATION ORIENTATION.....	43
Maslo R.E. METHODS OF SMALL CITIES INTERNATIONAL ACTIVITY STIMULATION IN GLOBAL ENVIRONMENT.....	47

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kucenko V.I. THE EVOLUTION OF CONCEPTS OF DIVERSIFICATION OF ECONOMIC STRUCTURE.....	52
Mityay O.V., Hlystun O.A. ALTERNATIVE SOURCES OF SUPPORT AND STRENGTHEN ECONOMIC SECURITY AGRICULTURAL AND FOOD SECTOR.....	57
Nadvinihnyi S.A. COMPONENT STRUCTURE OF THE STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE OF THE REGION IN TERMS OF GLOBALIZATION.....	61
Okselenko N.O. AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE: CURRENT CONDITION AND DIRECTION OF DEVELOPMENT.....	65
Pyrikov A.V. CURRENT RECYCLING SOLID WASTE: ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS.....	70

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Arefiev S.O. METHODOLOGICAL OF MANAGEMENT ENTERPRISE RESTRUCTURING.....	76
Bondarchuk M.Y. SUPPORT SMALL BUSINESS IN UKRAINE AND THE REPUBLIC OF POLAND.....	80
Bosovkaya M.V. THEORETICAL STUDY OF THE CONCEPT OF INTEGRATION DEVELOPMENT OF TOURISM ENTERPRISES.....	85



Brin P.V., Prokhorenko O.V. SUBSTANTIATION OF REQUIREMENTS TO COUNTERPARTIES IN A OUTSOURCING RELATIONSHIP.....	89
Butenko D.S. GRADY SYSTEM DEVELOPMENT AS A TOOL OF EMPLOYEE MOTIVATION.....	94
Vynnychuk R.O., Kosmyna Y.M. EVALUATION OF PERSONNEL TRAINING EFFICIENCY PROGRAMS IN CONTEXT OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR.....	98
Vorotnikov V.A. MODIFICATION OF MATRICES OF STRATEGIC PLANNING ACCORDING TO SPECIFICS OF THE UNIQUE HIGH-TECH INNOVATIVE PRODUCTS.....	102
Gelman V.N. THE COMPETITIVENESS OF A BUSINESS ENTITY AS A REFLECTION OF THE EFFECTIVENESS ITS FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY.....	108
Gonchar L.A., Myachin V.G. STRUCTURING THE ASSORTMENT OF THE COMPANY USING THE APPARATUS OF FUZZY LOGIC.....	113
Gorak A.C. ORGANIZATIONAL-METHODICAL APPROACH TO ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES BASED ON THE STUDY OF THE GENESIS OF ITS DEVELOPMENT.....	117
Zhvan V.V. DOCUMENTATION OF PROCESSES FOR DETERMINING CATEGORIES OF COMPLEXITY AND CLASS CONSEQUENCES (LIABILITY) OF INDUSTRIAL BUILDING.....	120
Karpiy O.P., Vasylytsiv N.M., Merkulova V.V. DISTRIBUTION OF FUEL USING FUEL CARDS.....	124
Lazorenko L.V. ROLE OF STRATEGY FOR THE ACTIVITY OF ORGANIZATION.....	128
Halunets N.I., Palyhach J.A. FORMING EFFECTIVE MOTIVATION MECHANISM OF EMPLOYEES IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....	132
Pakhlova O.V. A CALCULATION OF PERSONNEL RISKS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE	136
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Zhurba I.O. EVALUATION OF THE FUNCTIONING OF CLUSTERS.....	141
Kuzmyn V.M., Susyak H.V. SETTING GOALS IN A TERRITORIAL COMMUNITIES.....	145
SECTION 6	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Avramenko O.I., Kondra V.I., Pokhyla M.O. THE DYNAMICS OF THE MIGRATORY MOVEMENTS OF THE LABOUR FORCE IN UKRAINE.....	150
SECTION 7	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Vasylenko D.V. INCREASING THE EFFECTIVENESS OF THE BANK INVESTING ON THE BASIS THE DIVERSIFICATION.....	155
Vatamaniuk O.S. THE METHODS AND THE PRAGMATISM OF CALCULATING THE TAX BURDEN ON THE LARGE TAXPAYERS IN UKRAINE.....	160
Demianchuk O.I. FORMATION OF FINANCIAL RESOURCER OF LOCAL BUDGETS ON THE BASIS OF FINANCIAL POTENTIAL OF REGIONS IN UKRAINE.....	165
Zavystovska G.I. GOVERNMENT CONTROL ENVIRONMENT IN THE STATE FINANCIAL CONTROL.....	172

Zaklekta-Berestovenko O.S., Kizyma A.J. THE FISCAL AND REGULATING ASPECTS OF THE EXCISE TAXATION IN UKRAINE.....	175
Korniyenko N.M. TARGET-ORIENTED METHOD OF BUDGET EXPENDITURE PLANNING AS PART OF STATE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT.....	179
Kuznetsova L.V. BANK CREDIT AS A SOURCE OF FINANCIAL PROVIDING AIC UKRAINE.....	183
Olijnyk N.R. FISCAL ADJUSTMENT TRANSFER PRICING IN UKRAINE: ORGANIZATIONAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS.....	187
Pasichnyk Y.V. BUDGET SYSTEM POSTULATES.....	192

SECTION 8 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kirtoca R.G. DECENTRALIZATION OF POWER: A MODEL FOR UKRAINE AND THE PROBLEM OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF LOCAL GOVERNMENT IN UKRAINE.....	196
Kozhushko O.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING AUDIT RISK.....	200
Kopchikova I.V. THE ESSENCE OF THE "COMMODITY LOSSES" CONCEPT: ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS.....	204
Kucher S.V. THE FEATURES OF ACTIVITIES OF NATIONAL SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: ACCOUNTING AND ANALYTICAL ASPECTS.....	208
Leonova Yu.O. METHODICAL ASPECTS OF WAGE ACCOUNTING ORGANIZATION TO IMPLEMENT ITS FUNCTIONAL PURPOSE.....	212
Medvid L.G., Kharynovych-Yavorska D.O. ECONOMIC ANALYSIS AND CONTROL IN INFORMATION SUPPORT MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES.....	216
Multanivska T.V., Goryaeva M.S. APPLICATION OF THE WORK OF INTERNAL AUDITORS TO CONDUCT THE AUDIT OF THE FINANCIAL STATEMENTS.....	221
Pylypenko L.M. COMPANY'S MARKET VALUE: THE PARITY OF FINANCIAL REPORTING FIGURES AND MARKET ASSESSMENT METHODS.....	225

SECTION 9 STATISTICS

Gorova J.V. DETERMINATION OF THE CONCENTRATION OF SMALL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	229
---	-----

SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Babenko V.A. DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF INFORMATION SUPPORT SYSTEM OF INNOVATION PROCESSES IN ENTERPRISES OF REPROCESSING AGRICULTURAL PRODUCTS.....	233
---	-----

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.3

Антонов М.С.
аспірант

Української академії банківської справи Національного банку України

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

Здійснено аналіз різноманітних робіт вчених різних часів щодо теорії розвитку поняття та проблеми державного боргу. Збільшення державного боргу не є однозначно позитивним чи негативним явищем, а у кожному конкретному випадку відповідь на питання про доцільність залучення кредитів лежить у площині ефективності використання цих ресурсів. Проведений аналіз розвитку поглядів на причини та наслідки державного боргу країни свідчить про відсутність єдиної думки щодо позитивного або негативного ефекту накопичення державного боргу.

Ключові слова: державний борг, залучені ресурси, боргове фінансування, державні видатки, державні запозичення, державний кредит.

Антонов М.С. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА ПРОБЛЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Проведен анализ различных работ ученых разных времен по теории развития понятия и проблемы государственного долга. Увеличение государственного долга не является однозначно положительным или отрицательным явлением, а в каждом конкретном случае ответ на вопрос о целесообразности привлечения кредитных ресурсов лежит в плоскости эффективности использования данных ресурсов. Проведенный анализ развития взглядов на причины и последствия государственного долга страны свидетельствует об отсутствии единого мнения относительно положительного или отрицательного эффекта накопления государственного долга.

Ключевые слова: государственный долг, привлеченные ресурсы, долговое финансирование, государственные расходы, государственные заимствования, государственный кредит.

Antonov M.S. SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL VIEWS ON PUBLIC DEBT PROBLEM

The article is devoted to the various works of scientists of different times as for development of concept and problem of public debt. The increasing of public debt can be not regarded as clearly positive or negative phenomenon, and in each case the answer to the question of whether to resort to loans depends on the efficient use of these resources. The analysis of views on the causes and outcomes of state public debt indicates the lack of consensus regarding positive or negative effect of public debt accumulation.

Keywords: public debt, debt financing, government spending, government loan, government credit.

Постановка проблеми. Однією із основних характеристик сучасної економічної системи є її боргова сутність. Запозичення ресурсів є одним з основних процесів, мета якого є залучення державою додаткових коштів для фінансування витрат та прискорення розвитку. Вчені всіх часів приділяли багато часу для вивчення усіх наслідків впливу позитивних і негативних, державного боргу розвиток економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному рівні розвитку економіки політика держави в сфері запозичень ґрунтується на теоретичних розробках, що узагальнювались та виявлялись багатьма відомими вченими-економістами упродовж років. Найбільш вагомий внесок у вивчення категорії державний борг зробили Р. Барро, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, К. Дітцель, Дж. Кейнс, А. Лернер, Р. Масгрейв, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Д. Юм, Дж. С. Мілль, Т. Мальтус, П.П. Леруа-Бол'є, К. Маркс, К. Макконнелл, С. Брю, Дж. Ю. Стігліц та ін. Серед вітчизняних вчених варто зазначити В. Базилевича, З. Ватаманюка, Т. Богдан, А. Гальчинського, В. Дудченко, О. Зарубу, В. Козюка, В. Кудряшова, С. Панчишина, Ю. Пасічника, В. Суторміну, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Однак, незважаючи на багатоаспектність набутих теоретичних та практичних знань, актуальним залишається розуміння та прогнозування наслідків накопичення державного боргу за умови постійної зміни середовища економічного розвитку.

Метою статті є виявлення та узагальнення основних властивостей поняття державного боргу, які були обґрунтовані вченими різних епох, їх порівняння з метою виявлення спільного та протилежного у поглядах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з перших, хто розпочав працю над теорією державного боргу в XVI столітті, були меркантилісти. На їх погляд, держава виконувала роль «головного підприємства», вони були прихильниками активної участі держави в економічних процесах, а гроші вважали як абсолютну характеристику багатства. Основою їх вчення була сфера грошового обігу. Надходження грошей у національну економічну систему є позитивним явищем, відповідно боргове фінансування вважалось одним з джерел доходів бюджету [5, с. 33].

На противагу меркантилістам вчені-фізіократи аналізували виробничий сектор економіки та вважали, що абсолютною якістю добробуту держави є народне господарство. На їх думку, основою сталого економічного розвитку є ліберальна політика щодо втручання держави в економіку. Вони вважали, що, залучаючи кошти, держава вилучає кошти з виробничих секторів, у яких ці кошти можна було б використати більш ефективно. На думку Ф. Кене, запозичені ресурси держави «примножують непродуктивний клас населення» [4, с. 97].

Щодо вчених, що представляють класичний погляд на питання державних кредитів, то вони проголошують абсолютну неефективність здійснення за-

позичень державними органами. На думку А. Сміта, накопичення державного боргу призведе до банкрутства держави, наслідком якого буде неможливість держави виконувати свої зобов'язання. Це ствердження ґрунтується на тому, що державне споживання є непродуктивним і не створює нових цінностей, як наслідок запозичені державою кредитні кошти є втратами для економіки [10, с. 654]. Наступний представник класичної школи є Д. Рікардо, який також наполягав на недоцільності державних запозичень і вважав, що державний борг призводить до відтоку капіталу з країни та зменшення заощаджень домогосподарств, а загальна заборгованість збільшується за рахунок сплати відсотків [9, с. 213]. Відповідно до «теореми еквівалентності Рікардо» позикове та податкове фінансування бюджетних видатків є еквівалентним та справляє еквівалентний вплив на поведінку економічних суб'єктів, а в результаті і на суспільний добробут. Тобто Д. Рікардо повністю заперечує ствердження, що боргове фінансування державних видатків призводить до розширення сукупного суспільного споживання. Він вважає, що трансформація податків у майбутні платежі за кредитами здійснюватиме вплив на поведінку економічних суб'єктів так, що вони не збільшуватимуть споживання, а інвестуватимуть у державні цінні папери з метою уникнення податкового тягаря у майбутньому.

Погляди Т. Мальтуса щодо державних запозичень виходили з того, що покриття витрат держави за допомогою залучених ресурсів може призвести до збільшення сукупного попиту. Т. Мальтус був чи не єдиним представником класиків, який стверджував, що накопичення боргу держави призведе до зростання якості виробничого сектора та витіснення непотрібних товарів з ринку. Він вважав, що непродуктивне споживання призводить до більш високого рівня споживання і, якщо б не було можливості використовувати боргові інструменти, то це б призвело до зниження споживання.

Також питання наслідків накопичення державних боргів вивчав Дж.С. Мілль. Він стверджував, що передумовою криз є зростання державного боргу, оскільки постійне його збільшення призводить до зростання рівня цін і в результаті до кризових явищ в торговельному секторі. Однак, на думку Дж.С. Мілля, короткострокові запозичення за певних умов можуть бути ефективними та не спричинити негативних наслідків у економічному секторі. Проте короткострокові запозичення не збільшують добробут держави, але дають змогу здійснити розподіл капіталів з метою їх ефективного використання у виробничій діяльності. Взагалі Дж.С. Мілль негативно ставився до системи державних кредитів як «найгіршу з тих, що все ще залишаються в арсеналі фінансових заходів» [6, с. 250].

Негативне ставлення до використання кредитних інструментів покриття бюджетного дефіциту виявляє також і Девід Юм, вказуючи: «Одне з двох – або нація мусить звести державний кредит до нуля, або державний кредит знищить націю» [1, с. 202].

Однак в оцінці державних запозичень переважали не лише критичні ноти. А. Вагнер та К. Дітцель були прихильниками розвитку державного кредиту. На їх думку, державні запозичення призводять до збільшення ефективності національного капіталу, оскільки кошти, якими розпоряджається держава, застосовуються більш ефективно, аніж у приватному секторі. К. Дітцель вважав, що «нація має більше багатства, якщо найбільшою частиною витрат держави є боргові платежі» [2, с. 270].

Видатний вчений Франції П.П. Леруа-Бол'є у роботі «Державний борг Франції, походження і розвиток боргу, засоби для пом'якшення» стверджував, що державний борг може спричинити негативні наслідки і позитивні. Неefективне використання кредитних коштів призводить до втрат для фінансового сектору. Проте завдяки запозиченням нація здійснила видатні досягнення в процесі еволюції, на які б без кредиту раніше знадобилися століття [16, с. 23].

Дж.М. Кейнс та його послідовники вважали цілком допустимим залучення державою запозичених ресурсів з метою покриття бюджетного дефіциту, більш того, вважали державні запозичення ефективним інструментом регулювання економіки. Кейнсіанці наголошували на необхідності дефіцитного фінансування у разі необхідності, зазначаючи, що державний борг є передумовою примноження інвестицій, збільшуючи загальне споживання. Згідно з кейнсіанською теорією державі необхідно збільшувати не доходні інвестиції, тобто за рахунок запозичень. На думку кейнсіанців, зменшення рівня зайнятості в економіці з подальшим скороченням загального попиту коштує суспільству значно дорожче, ніж майбутній тягар державного боргу. Концепція компенсаційних кредитних коштів ґрунтується на ефекті мультиплікатора збільшення сукупного попиту, що спричинений збільшенням видатків держави, які покриваються за рахунок запозичених коштів. Стимульований так сукупний попит надає імпульс для розвитку виробництва, що, як наслідок, призводить до збільшення сукупного попиту. За допомогою цього мультиплікативного ефекту держава може без перешкод здійснювати обслуговування державного боргу, який зростає внаслідок фінансування бюджету за рахунок кредитів [3, с. 159].

Наступниками поглядів кейнсіанців щодо позитивного впливу на поступовий розвиток економічного сектору державних запозичень були некейнсіанці, які також наполягали на необхідності кредитного фінансування видатків, надаючи державному боргу визначну роль у фінансовій політиці державних органів влади, яка повинна бути спрямована на досягнення макроекономічної рівноваги та циклічного згладжування.

Так, американський вчений-економіст А. Лернер створив концепцію «функціональних фінансів», відповідно до якої основним завданням держави є неінфляційне забезпечення повної зайнятості, що є передумовою довгострокового економічного зростання. Водночас держава має досягати балансу в економіці, а не в бюджеті. А бюджетом необхідно користуватись як інструментом державного регулювання з метою збалансування економічних процесів [15, с. 59].

На противагу поглядам некейнсіанців є думки неокласиків. Неокласичний підхід до аналізу питання державного боргу базується на необхідності обмеження використання кредитних засобів для покриття витрат бюджету. Неокласики вказують, що в умовах стійкого дефіциту бюджету державний борг не може бути ефективним інструментом регулювання економіки через управління сукупним попитом. На думку видатного вченого М. Фрідмена, постійне накопичення боргу з часом не надає необхідних позитивних переваг для держави, тому вона може вдасться до часткової реалізації державного боргу, що сприятиме зростанню державних доходів, які в подальшому можна направити на інші проекти.

Класики та неокласики як негативну рису державного кредиту зазначають те, що залучення кредитних коштів для покриття витрат бюджету при-

зводять до нижчих податків сьогодні на відміну від вищих податків у майбутньому.

Послідовник інституціоналізму американець Джеймс Б'юкенен у своїй роботі «Суспільні принципи державного боргу. Виправдання й підтвердження» зазначає, що державний борг створює аналогічні проблемами, які мають позичальники юридичні та фізичні особи. Проте державний борг гірший тим, що рішення про покриття бюджетного дефіциту за допомогою залучених коштів ухвалює один уряд, а період погашення позик настає за правління іншого. Відтак це може призвести до не ефективних витрат коштів за рахунок майбутніх урядів. Тобто, можливість залучення кредитних коштів для покриття державного дефіциту часто є запорукою успіху для уряду у вигляді легкого вирішення проблеми бюджетного дефіциту та до перевитрат бюджетних коштів за рахунок майбутніх урядів, адже саме наступникам доведеться погашати борги. В умовах демократії така особливість державного кредиту може використовуватись чинними урядами як своєрідний засіб досягнення влади у боротьбі між різними політичними силами. Проте необхідно зазначити, що дефіцитне фінансування бюджетних видатків виправдовує себе у разі залучення кредитних ресурсів з метою фінансування довгострокових та фундаментальних інвестицій [13, с. 10].

У різних концепціях державного кредиту кредитні інструменти мобілізації бюджетних ресурсів розглядаються як альтернативні податкам та доповнюючі або частково замінюючи їх. Наприклад, американський вчений Р. Барро, який є автором теореми «нейтральності державного боргу», зазначає, що заміщення поточних податкових платежів борговими зобов'язаннями держави, лише взаємно погашає переміщення ресурсів між поколіннями, не впливаючи на розмір процента, обсяг виробництва, рівень цін [12, с. 225]. Барро також вказує на можливість за допомогою державного кредиту розподілу податкового тягаря у часі, що дозволяє ухвалювати макроекономічні рішення без огляду на фіскальні обмеження у вигляді ендогенної щодо обсягу державних видатків величини оподаткування.

Дослідження у сфері теорії державного боргу здійснювалися і відомим економістом Г. Менк'ю. Більшість моделей, розроблених ним, ґрунтуються на традиційному погляді на державний борг, за яким він є тягарем для майбутніх поколінь. У довгостро-

ковому періоді наявність державного боргу зменшує обсяг нагромадженого капіталу і збільшує зовнішню заборгованість. Також Г. Менк'ю та Д. Елмендорф дослідили вплив державного боргу на заробітну плату, який обґрунтували зменшенням нагромадження капіталу: «З меншим обсягом доступного капіталу зростає його граничний продукт, спричиняючи зростання відсоткової ставки та дохідності капіталу. Натомість продуктивність праці знизиться, що призведе до зменшення середнього рівня реальної заробітної плати» [14, с. 17].

Важливий теоретичний доробок у сфері державного боргу зроблено К. Макконнеллом та С. Брю у праці «Економікс». Державний борг вони ототожнюють із суспільним активом, що складається з фінансових активів усіх суб'єктів ринку, тобто веде до підвищення попиту та ціни інших активів [7, с. 457]. На питання, чи може зростання державного боргу призвести до банкрутства країни, чи стане він тягарем для майбутніх поколінь, вчені відповідають так: «борг не належить до тих факторів, через які країна може збанкрутувати. Та і тягарем для майбутніх поколінь, окрім як за певних обставин, борг стати не може». Небезпеки банкрутства можна уникнути шляхом рефінансування боргу або вдатися до підвищення податків чи грошової емісії. Проте таке висловлювання стосується лише внутрішнього державного боргу. Сам же зовнішній борг розглядається як «тягар для країни», оскільки «виплата процентів та основної суми такого боргу потребує передачі частини реального продукту країни іншим державам». Загалом же автори доходять висновку, що державний борг дає змогу уникнути проблеми перенакопичення заощаджень.

У таблиці 1 згруповано концептуальні відмінності підходів до формування державного боргу за визначеними ознаками.

Також необхідно зауважити і на погляди видатного німецького вченого К. Маркса, який у своїй праці «Капітал» також приділяв значну увагу державному боргу та вважав його властивим капіталістичним державам: «Державний борг, тобто відчуження держави – все одно: деспотичного, конституційного або республіканського – накладає свій відбиток на капіталістичну еру. Єдина частина так званого національного багатства, яка дійсно знаходиться у спільному володінні сучасних народів, це – їх державні борги». А тому К. Маркс вважає цілком послідов-

Таблиця 1

Критерії відношення до боргу з точки зору різних економічних шкіл

Економічні школи	Критерії		
	Тягар для майбутніх поколінь	Тотожність приватного та державного боргів	Різниця між зовнішнім та внутрішнім боргом
Класики та неокласики	Так, борг стає тягарем для майбутнього покоління	Так, але приватний борг кращий, оскільки приватні витрати більш ефективні за державні	Ні, обидва види боргів скорочують національне багатство
Кейнсіанці та неокейнсіанці	Виникнення боргу не передбачає будь-якого переносу тягаря боргу на майбутнє покоління	Аналогія державного боргу з приватним боргом повністю помилкова	Існує чітка та суттєва різниця, оскільки при внутрішньому боргу національне багатство не зменшується в майбутньому
Неоінституціоналісти	Так, але за умови безвідповідального марнотратства існуючої влади	Тотожність відсутня, окрім того, що при народженні державного боргу одним урядом, відповідатиме інший, що неможливо з приватним боргом	Не існує значної різниці, оскільки будь-які кредитні кошти можна використовувати не ефективно
Марксизм	Так, бо вчасне повернення залучених коштів потребує підвищення податків в майбутньому	Борги тотожні, оскільки обидва спонукають до продуктивного використання залучених коштів	Різниця не відчутна, оскільки обидва види боргу збільшують податковий тягар для нації в майбутньому

Авторська розробка

ною доктрину, що народ тим багатше, чим більше його борг. Вчений розглядає державний кредит як «символом віри капіталу», а державний борг називає «одним із найсильніших важелів початкового накопичення капіталу. Він наділяє непродуктивні гроші продуктивною силою та перетворює їх таким чином у капітал». К. Маркс обґрунтовує взаємозв'язок між податками та позиками: «Позики дозволяють уряду покривати надзвичайні витрати, так що платник податків не відчуває відразу тягаря останніх, однак ті ж позики потребують зрештою підвищення податків. З іншого боку, підвищення податків, викликане послідовно зростаючими боргами, змушує уряд під час кожних нових надзвичайних витрат вдаватися до все нових та нових позик» [8, с. 764].

Серед сучасних західних науковців-теоретиків боргової проблеми варто зазначити Нобелівського лауреата Дж.Ю. Стігліца – послідовника кейнсіанської теорії. Дж.Ю. Стігліц є прихильником активного державного втручання в економіку. Він є непримирним критиком жорсткої бюджетної економії в кризових умовах. На його думку, заходи жорсткої економії ще більше загострюють кризові явища, знижують платоспроможний попит та нівелюють зростання економіки. Саме у стратегії економічного зростання Дж.Ю. Стігліц вбачає відновлення можливостей сплати державного боргу, зниження відсоткових ставок та звільнення нових місць для інвестицій. А тому держава може піти на дефіцитне фінансування своїх програм та збільшення державного боргу [11, с. 622].

Висновки. Залучення державою кредитів не є однозначно позитивним чи негативним явищем, а у кожному конкретному випадку відповідь на питання про доцільність дефіцитного фінансування державних витрат лежить у площині ефективності використання кредитних ресурсів.

Дослідження вчених, що стосуються доцільності залучення державою кредитних ресурсів з метою покриття бюджетного дефіциту, призводять до висновку про необхідність оптимального поєднання податкових та кредитних методів мобілізації бюджетних ресурсів, оскільки податки та позики – це взаємодоповнюючі інструменти сучасних державних фінансів. Водночас оподаткування має ту перевагу порівняно з кредитом, що воно не спричиняє утворення державного боргу та необхідності його обслуговування. З іншого боку, державні позики не викликають соціальних протестів, тоді як податки зазвичай сприймаються платниками негативно. Оподаткування відрізняється від кредиту насамперед тим, що податки справляються у примусовому, обов'язковому порядку, а в основу кредитних відносин покладено свободу вибору та інтерес кредитора. Відтак держа-

ва за допомогою кредитних ресурсів може залучати значні ресурси до бюджету, але водночас складається враження перебільшеного матеріального благополуччя. Гіпотетично, якщо платнику податку запропонувати вибір – або він сплачує податок, або на таку ж суму надає позику, то він обере останнє, оскільки позика буде повернена із відсотком. Тому люди вважають себе менш обтяженими системою позик, ніж системою податків.

Провівши аналіз розвитку поглядів на причини та наслідки державного боргу країни, можна чітко сказати, що єдиної думки не існує: ранні класики вважали, що борг – це явище, що укріплює державу та руйнує капітал, а пізні класики вважали, що борг може принести користь суспільству, якщо позичені кошти направлені на інвестування. Кейнсіанці представляють альтернативну стабілізаційну теорію дефіциту. Неокласики вважали, що економіці все рівно як держава фінансує свої видатки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка заходу в ХХ ст. (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Боголепов Д.П. Краткий курс финансовой науки / Д.П. Боголепов. – Х. : Пролетарий, 1929. – 315 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
4. Кенз Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенз. – М. : Соцэкгиз, 1960. – 598 с.
5. Кириленко В.В. Історія економічних вчень : [навчальний посібник] / В.В. Кириленко. – Тернопіль : «Економічна думка», 2007. – 233 с.
6. Милль Д.С. Основы политической экономии / Д.С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 5. – 345 с.
7. Макконелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконелл, С. Брю. – М. : Инфра, 2003. – 502 с.
8. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М. : Соцэкгиз, 1988. – Т. 1. – 900 с.
9. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо. – М. : Соцэкгиз, 1961. – Т. 5. – 459 с.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
11. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц. – М. : Изд-во МГУ : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
12. Barro R.J. Money Expectations and Business Cycles / R.J. Barro. – New-York : Academic Press, 1981. – 225 p.
13. Buchanan J.M. Public Principles of Public Debt / J.M. Buchanan. – Homewood : Irwin, 1958. – 300 p.
14. Elmendorf D.W. Government Debt / D.W. Elmendorf, N.G. Mankiw. – NBER Workingpaper, 1998. – 94 p.
15. Lerner A.P. Consumer's Surplus and Micro-Macro / A.P. Lerner // Journal of Political Economy. – 1963. – February. – P. 59–73.
16. Leroy-Beaulieu P. La Dette publique en France, étude et analyse d'un article de M. P. Leroy-Beaulieu (Extrait du Journal de la Meurthe et des Vosges) / P. Leroy-Beaulieu. – Nancy : Typographie G. Crepin-Leblond, 1875. – 365 p.

УДК 330.341.2

Кондратьєва Т.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Національного університету державної податкової служби України*

ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ ВЕЛИКОГО І МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено тенденції розвитку малого, середнього і великого бізнесу як фактора економічного розвитку. Визначено напрями позитивної і негативної динаміки інститутів інтеграції підприємницьких структур. Розроблено модель підтримки інституційної трансформації механізмів взаємодії великого та малого бізнесу.

Ключові слова: інститути, інституційні пастки, самоорганізація, довіра, інформаційна асиметрія.

Кондратьева Т. В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В работе исследованы тенденции развития малого, среднего и крупного бизнеса как фактора экономического развития. Определены направления положительной и отрицательной динамики институтов интеграции предпринимательских структур. Разработана модель поддержки институциональной трансформации механизмов взаимодействия крупного и малого бизнеса.

Ключевые слова: институты, институциональные ловушки, самоорганизация, доверие, информационная асимметрия.

Kondratieva T.V. INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF THE MECHANISM OF INTERACTION BETWEEN LARGE AND SMALL COMPANIES IN UKRAINE

The tendencies of small, medium and large businesses as a factor of economic development are investigated in this work. The directions of positive and negative dynamics of institutions integrating businesses are defined. The model of support for institutional transformation mechanisms of interaction between large and small businesses is developed.

Keywords: institutions, institutional traps, self-organization, trust, information asymmetry.

Постановка проблеми. Одним із ефективних напрямів розвитку економіки України в процесі інтеграції у загальноєвропейський простір є кооперація малого та середнього бізнесу з великими закордонними партнерами. Включення українських підприємств до технологічного ланцюжка європейських компаній представляється найбільш перспективною національною інноваційною стратегією. Важливість і актуальність розвитку підприємництва безсумнівно як для теоретиків, так і практиків-економістів. Наприклад, доведено, що малий бізнес є кращим інноватором – на розробку рівноцінних винаходів у малих підприємств йде 2,3 року і 87 тис. дол., а у великих – 3,1 роки і 2 млн дол. [4]. З іншого боку, переваги ефекту масштабу великих корпорацій у сучасних умовах є однією з головних конкурентних переваг.

Традиційні методи підтримки малого та середнього підприємництва в Україні довели свою неефективність, неефективність державних програм підтримки підприємництва в Україні є очевидною. Відсутність сформованого досвіду взаємодії, економічної культури, відпрацьованих інституційних механізмів виявляється вирішальним фактором ефективності (а точніше, неефективності) підприємництва. Вітчизняний бізнес вимушений взаємодіяти за гібридними економічними правилами – імпортованими ринковими і успадкованим від командної економіки. В результаті розвиваються такі інституційні деформи, як рейдерство, відкат, тіншові податкові і митні схеми тощо. Природно, що подібний інституційний базис підприємницької взаємодії потребує постійного моніторингу та вдосконалення.

Аналіз досліджень і публікацій. Механізми взаємодії підприємницьких структур є популярним предметом економічних досліджень. Системні провали різних національних програм інституційної підтримки підприємництва досліджені в роботі [12]. Д. Берджес і Д. Штайнхофф емпірично доказали ефективність роботи підприємницьких мереж, що

складаються з великих виробничих кампаній і 500-3000 дрібних бізнес-структур [10]. Моделі Шета, Уебстера та Уінда найбільш розгорнуто описують моделі економічної поведінки на ринку business-to-business [13; 14].

Проблеми формування ефективного інституційного забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні, вдосконалення форм інтеграції великих і малих підприємств в Україні досліджені у роботах З. Варналій [1]. Вітчизняними вченими-економістами А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко досліджені особливості формування кластерів в Україні, режими та механізми сприяння розвитку підприємництва, перспективи використання іноземного досвіду в таких питаннях економічного розвитку [4]. Безсумнівно цінність для дослідження тенденцій розвитку підприємництва становлять також висновки провідних українських вчених, представлені в щорічній Національній доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [8].

З іншого боку, інституційні інновації, особливо вітчизняні, є достатньо новим предметом наукових дискусій і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розробка напрямів вдосконалення інституційних механізмів взаємодії всіх рівнів вітчизняного підприємництва – від малих підприємств до корпорацій для підвищення їх конкурентоспроможності, стабільності і прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою статистичної оцінки тенденцій розвитку малого, середнього і великого бізнесу як фактора економічного розвитку в роботі висунуто такі робочі гіпотези:

1. Про вплив показників розвитку великих, середніх та малих підприємств на валовий регіональний продукт (ВРП) в Україні.

2. Про вплив обсягів фінансування програм розвитку підприємництва на показників розвитку великих, середніх та малих підприємств в Україні.

У результаті збору статистичних даних у ході даного дослідження була сформована вибірка показників розвитку великих, середніх та малих підприємств, валового регіонального продукту (ВРП) в Україні, обсягів фінансування програм розвитку підприємництва за 2011-2013 роки (джерело статистичних даних – [6]; кількість спостережень – 78). Статистичний аналіз залежності показника ВРП від кількості великих, середніх та малих підприємств, представлений у таблиці 1.

Таблиця 1

Статистичний аналіз залежності показника ВРП від кількості великих, середніх та малих підприємств в Україні

Назва статистичної оцінки	Статистичний аналіз залежності ВРП від кількості великих підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від кількості середніх підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від кількості малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,987568314	0,959446	0,913104
Коефіцієнт детермінації	0,975291176	0,920538	0,833759
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	0,974816006	0,919009	0,830562
Критерій F	2052,511	602,3971	260,7991

Дані таблиці 1 показують, що ВРП дуже сильно залежить від кількості великих, середніх та малих підприємств в Україні. Але найбільше на обсяги ВРП впливає динаміка кількості великих підприємств.

Статистичний аналіз залежності показника ВРП від обсягів реалізації великих, середніх та малих підприємств, представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

Статистичний аналіз залежності показника ВРП від обсягів реалізації великих, середніх та малих підприємств в Україні

Назва статистичної оцінки	Статистичний аналіз залежності ВРП від обсягів реалізації великих підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від обсягів реалізації середніх підприємств	Статистичний аналіз залежності ВРП від обсягів реалізації малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,9626	0,941545	0,923272
Коефіцієнт детермінації	0,926598	0,886508	0,852432
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	0,92513	0,884238	0,84948
Критерій F	631,1849	390,5591	288,8257

За наведеними даними залежність показника ВРП від обсягів реалізованої продукції великих, середніх та малих підприємств в Україні може бути визначена як дуже вагома. Про це свідчать значення коефіцієнтів кореляції на рівні 0,96-0,92 та детермі-

нації 0,93-0,85. Тенденція найсильнішого впливу на економічний розвиток регіону великих підприємств також підтверджується.

За результатами збору статистичних даних був також оцінений ступінь залежності показників розвитку великих, середніх та малих підприємств від загальної суми коштів, фактично витрачених з усіх джерел на реалізацію заходів регіональних програм розвитку підприємництва та залучення підприємців до виконання робіт/послуг за державні кошти (табл. 3-4).

Таблиця 3

Результати аналізу залежності кількості підприємств від загальної суми коштів, фактично витрачених з усіх джерел на реалізацію заходів регіональних програм розвитку підприємництва

Назва статистичної оцінки	Показники залежності кількості середніх підприємств	Показники залежності кількості малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,196068	0,160564
Коефіцієнт детермінації	0,038443	0,025781
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	-2E-05	-0,01319
Критерій F	0,999491	0,66157

Згідно з даними таблиці 3, обсяги фінансування регіональних програм розвитку підприємництва взагалі не впливають на динаміку кількості суб'єктів підприємництва, що говорить про їхню неефективність.

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу залежності обсягів реалізації підприємств від загальної суми коштів, фактично витрачених з усіх джерел на реалізацію заходів регіональних програм розвитку підприємництва

Назва статистичної оцінки	Показники залежності обсягів реалізації середніх підприємств	Показники залежності обсягів реалізації малих підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,174228	0,114736
Коефіцієнт детермінації	0,030355	0,013164
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	-0,00843	-0,02631
Критерій F	0,782645	0,3335

Так само дані таблиці 4 свідчать про неефективність витрачання коштів регіональних програм розвитку підприємництва, оскільки вони майже не впливають на обсяг реалізації малих та середніх підприємств.

У таблиці 5 проаналізовано вплив обсягів залучення підприємств до виконання робіт/послуг за державні кошти на кількість та обсяги реалізації суб'єктів бізнесу.

Заходи з залучення підприємств до виконання робіт/послуг мають більший ефект аніж програми розвитку підприємництва, оскільки коефіцієнт кореляції значно більший – 0,54-0,5 (табл. 5). Але тенденція неефективності державного впливу підтверджується.

Таблиця 5

Результати регресійного аналізу впливу обсягів залучення підприємців до виконання робіт/послуг за державні кошти на кількість та обсяги реалізації суб'єктів бізнесу

Назва статистичної оцінки	Вплив на кількість		Вплив на обсяги реалізації	
	Середніх підприємств	Малих підприємств	Малих підприємств	Середніх підприємств
Коефіцієнт кореляції	0,517886	0,497494	0,543871	0,507611
Коефіцієнт детермінації	0,268206	0,2475	0,295795	0,257669
Коефіцієнт детермінації з урахуванням ступенів свободи	0,238934	0,2174	0,267627	0,227975
Критерій F	9,162625	8,2226	10,50104	8,677686

Таким чином, результати статистичного аналізу ефективності державної політики в сфері підприємництва свідчать про те, що в Україні існують проблеми з реалізацією програм розвитку підприємництва. Крім того, вітчизняні бюджетні перспективи говорять про те, що навіть така мінімальна державна підтримка малого та середнього підприємництва найближчими роками припиниться.

За відсутності ефективної державної підтримки актуальним стає питання інтеграції великого і малого бізнесу. Дослідники зазначають, що «для економіки розвинених країн характерне поєднання малих, середніх і великих підприємств. ... великі компанії утворюють те ядро сучасних національних народногосподарських комплексів, навколо яких вибудовуються мережі малих підприємницьких структур. ... поєднання великого, середнього і малого підприємницького бізнесу становить механізм відтворення структури бізнесу в економіці країни, а сучасні форми їх взаємодії надають цій структурі динамічну стійкість і здатність до розвитку...» [11]. Активізація взаємодії малих і крупних підприємств, з одного боку сприятиме розвитку підприємств малого бізнесу в умовах кризи, відкриє доступ до ресурсів корпорацій, знизить трансакційні витрати, подовжить період життєвого циклу, підвищить обсяги виробництва і реалізації продукції. З іншого боку – така інтеграція підвищить гнучкість економічної поведінки, забезпечить мінімізацію кількості виробничих та збутових операцій, скорочення технологічного циклу, здешевлення продукції тощо.

Підґрунтям трансформації механізмів інтеграції великого та малого бізнесу в Україні має бути інституційна самоорганізація. Самоорганізація в економіці – це процес формування нових, більш ефективних форм використання обмежених ресурсів на макро- і мікрорівні з метою підтримки стійкості економічної системи. Механізм інституційної самоорганізації економічної системи являє собою сукупність засобів, методів, форм і правил самовільного виникнення, стійкого існування і саморуйнування макроскопічних упорядкованих економічних інституціональних структур.

У випадку взаємодії великого та малого бізнесу йдеться про вироблення нових правил взаємодії та механізмів забезпечення їхнього виконання. Іншими словами, підприємницькі структури мають розробити

ти шляхи стимулювання ефективності та розповсюдження кластерів, аутсорсингу, субпідряду, субконтрактації, франчайзингу, лізингу, інтрапідприємства, інкубаторства, сателітних форм взаємодії. Дві головні проблеми такої інституційної динаміки такі.

Перша впливає із суспільної природи інститутів як товарів. Проблема безбілетника (the free-rider problem) по відношенню до інститутів полягає в тому, що економічні агенти користуються нормами і правилами економічної поведінки незалежно від того, чи вони брали участь у їх провадженні. На відміну від попиту на приватні товари, попит на інститут як суспільне благо безпосередньо виявити складно. Більш того, у споживачів інститутів існують серйозні стимули до спотворення інформації про свої дійсні переваги. Наприклад, у створенні вільної економічної зони (ВЕЗ) зацікавлені всі економічні агенти певного регіону. Припустимо далі, що регіональний союз підприємців створює робочу групу для розробки та лобювання відповідного законопроекту. Кожен з економічних агентів може припускати, що якщо він повідомить достовірну інформацію, то його зобов'язать платити членські внески на фінансування даного проекту. Оскільки користуватися вигодами вільної торгівлі буде дуже багато підприємців, то його особиста готовність брати або не брати участі практично не вплине на вирішення питання про організацію робочої групи. Користуватися ж вигодами особливого митного режиму він буде нарівні з усіма. Отже, раціональному актору краще заявити, що ВЕЗ йому не потрібна, і таким чином уникнути участі в фінансуванні її створення. Або навіть сказати, що цей зовнішньоторговельний режим створить йому додаткові витрати й посилить конкуренцію, і зажадати в разі його організації грошової компенсації. Якщо так буде міркувати більшість, регіон не отримає статусу вільної економічної зони.

Друга проблема створення інституційних інновацій – деформація, викривлення суті економічного інституту, яке може відбуватися в двох формах – здобуття особистих вигод (підпорядкування інституту) і нецільове використання формальних інститутів.

Якщо певний економічний інститут приносить високу ренту, групи спеціальних інтересів можуть обмежувати доступ до нього інших економічних агентів. Наприклад, інститути пільгового кредитування і оподаткування, тендерних закупівель були основою державної підтримки підприємництва. Але фактично доступ до них був захоплений, що призвело до їхнього трансформування в клубні блага, які приносять користь лише невеликій кількості економічних агентів. Отримання особистих вигод шляхом використання тінювих правил здійснення нетінювих трансакцій виявляється також у формі хабарництва. Згідно з існуючими дослідженнями, біля третини операцій в пострадянських країнах здійснюється за схемами відкатів, при цьому їхній середній розмір складає 5-10% від суми операції [2].

Нецільове використання інститутів має місце в тому випадку, коли мотиви і характер звернення до них не відповідають призначенню і сенсу формальних інститутів, в результаті чого втрачається їхня здатність виконувати свою основну функцію. Дослідниками визначена типологія подібних явищ.

Перший тип – експлуатація інформаційної асиметрії – має місце в разі, коли «економічні агенти роблять вигляд, що дотримуються правил використання інститутів, а насправді порушують ці правила у власних інтересах, використовуючи те, що такі порушення є безкарними» [7]. У даному випадку втрача-

ється така важлива функція інститутів, як достовірне розкриття ненаочної інформації і невизначеність поведінки фірми збільшується. Крім того, зменшуються довіра до інституту та збільшується спотворення сприйняття інформації. Звичайно, раціональність і, внаслідок цього, адаптивність економічної поведінки фірми зменшується.

Інший варіант нецільового використання інститутів – це маніпулювання ними. Неповнота формального закріплення інституту дозволяє, формально його дотримуючись, здійснювати діяльність, що суперечить його духу і задуму [7, с. 31]. У випадку, коли інститути виконують функцію приховування тіншової діяльності, мова йде про їхнє використання в якості прикриття.

Описані інституціональні деформації призводять до того, що замість ефекту синергії спостерігається своєрідний «протекційний паразитизм», коли великі корпорації однобічно захоплюють інноваційну ренту в процесі кооперації з дрібними підприємницькими структурами.

З огляду на зазначені інституційні паски, держава як головний інституційний підприємець і гарант повинна підтримати (законодавчо, організаційно і фінансово) створення інститутів взаємодії великого та малого бізнесу за допомогою таких механізмів:

1. Підтримка створення інформаційно-аналітичної тендерної системи, що включає віддалене обслуговування, зв'язує за допомогою веб-технологій автоматизовані робочі місця операторів та уповноважених осіб підрядників, розташованих у різних географічних зонах земної кулі [11] для формування ефективної інфраструктури виробництва, включаючи вбудовування вітчизняних та іноземних підпри-

ємств малого та середнього бізнесу в технологічні ланцюжки транснаціональних корпорацій.

2. Підтримка створення вітчизняними підприємствами систем підтвердження якості (державні програми впровадження систем управління якістю). Сучасні дослідники відзначають, що наразі в умовах нецінної конкуренції великі фірми найбільше зацікавлені в високій якості виробів. Питання стандартизації та сертифікації відстоять окремим блоком в програмах інтеграції України і ЄС. Консультаційна, інформаційна, організаційна підтримка впровадження сучасних систем управління якістю підприємствами малого бізнесу.

3. Підвищення рівня інституційної довіри в економічній системі шляхом ефективного захисту приватної власності, договорів, розвитку системи страхування бізнес-ризиків, державного гарантування кредитів.

4. Пільгове оподаткування капіталу, інвестованого великими фірмами в розвиток, заохочення створення інститутів венчурного інвестування.

5. Створення місцевих інформаційно-консультаційних центрів підтримки взаємодії малого та великого бізнесу – використання досвіду Чехії, Китаю, США (SBDCs – Small Business Development Centers, центри жінок-підприємців (WBCs), у яких на даний час такою мережею охоплено понад 95% території країни. Наприклад, американські центри в рамках програм «7а» і «504» надають безліч різноманітних послуг, пов'язаних з конкретними проектами у самих різних сферах (від бізнесу на дому до міжнародної торгівлі; від технічного сприяння до кваліфікованого бізнес-аналізу і оформлення заявок на отримання кредитів [3]. Для українських підприємців дієвою може стати навіть допомога в проведенні перемовин з іноземними партнерами.

6. Організація міжнародних ярмарок, виставок товарів і технологій. Нині лідером в проведенні «trade fair» та «expo» є Німеччина – близько 2/3 заходів проходять Ганновері, Франкфурті, Кельні, Дюссельдорфі і в Мюнхені. В Китаї виставково-ярмарковий бізнес щороку зростає на 15-20%, приносячи мільярдні прибутки [5]. Особливо перспективним даний напрям стає, якщо враховувати менталітет вітчизняних підприємців. Згідно з опитуваннями, при пошуку партнерів бізнесмени віддають перевагу особистим зв'язкам і рекомендаціям колег (95,4%), знайомствам на різних зустрічах, виставках, ярмарках (74,3%) [9].

Запропонована модель підтримки інституційної трансформації механізмів взаємодії великого та малого бізнесу представлена на рисунку 1.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах обмеженості державної підтримки розвитку підприємництва в Україні питання взаємодії великого і малого бізнесу набуває особливої важливості. Активізація й ефективність вироблення нових пра-

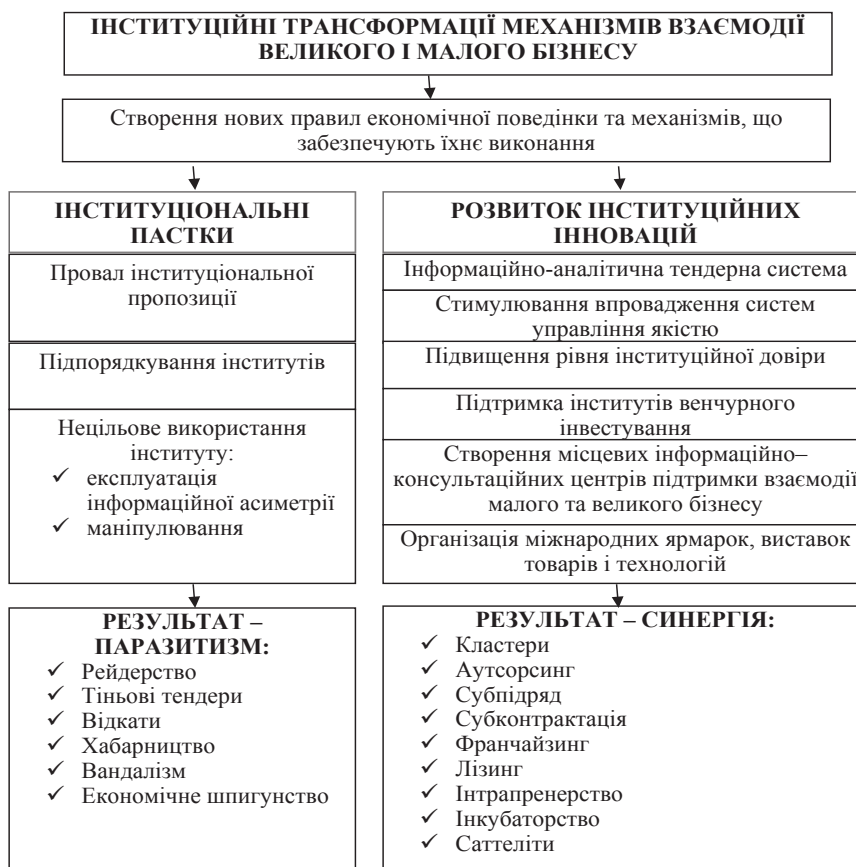


Рис. 1. Модель підтримки інституційної трансформації механізмів взаємодії великого та малого бізнесу

вил взаємодії та механізмів забезпечення їхнього виконання економічними суб'єктами визначаються напрямками інституціональної трансформації. У разі підтримки і спрямування інституційної динаміки підприємницькі структури ефективно співпрацюють шляхом створення кластерів, аутсорсингу, субпідряду, субконтрактації, франчайзингу, лізингу, інтрапренерства, інкубаторства, сателітних форм взаємодії. У разі попадання і інституційні пастки відбувається викривлення, деформація інститутів взаємодії і розповсюдження таких опортуністичних правил поведінки, як рейдерство, тіньові тендери, відкати, хабарництво, вандалізм, економічне шпигунство. Держава як головний інституційний підприємець має спрямовувати інституційну динаміку шляхом створення інформаційно-аналітичної тендерної системи, підтримки створення систем підтвердження якості на вітчизняних підприємствах, підвищення рівня інституційної довіри в економічній системі, встановлення пільгового оподаткування капіталу, інвестованого великими фірмами у розвиток, заохочення створення інститутів венчурного інвестування, створення місцевих інформаційно-консультаційних центрів підтримки взаємодії малого та великого бізнесу, організації міжнародних ярмарок, виставок товарів і технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – № 2(31). – 2014. – С. 49-54.
2. Денисов Д. Территория отката // Бизнес-журнал. – 2005. – № 8. – С. 41-43.
3. Домбровський В.С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні : дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Домбровський. – Суми, 2006. – 205 с.
4. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
5. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації виставкової індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufinet.org/>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Полищук Л.И. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л.И. Полищук // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 28-44.
8. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К. : Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
9. Шатских А.В. Совершенствование взаимодействия малых предприятий и крупных корпоративных структур в российской экономике : автореф. дис. ... на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)» / А.В. Шатских. – М., 2007. – 26 с.
10. Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом / Д. Штайнхофф, Д. Берджес. – М. : БИНОМ, 1997. – 493 с.
11. Якупов А.И. Моделирование эффективного управления интеграцией субъектов малого и среднего бизнеса в экономической комплекс крупного промышленного предприятия : автореф. дис. ... на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности)» / А.И. Якупов. – Ижевск, 2010. – 25 с.
12. Carter S. Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy / Carter S., Jones Evans D. – Pearson Education Limited, 2006. – 590 p.
13. Frederick E. A General Model for Understanding Organizational Buying Behavior / Frederick E. Webster, Jr. and Yoram Wind // The Journal of Marketin. – Vol. 36. – No. 2(Apr., 1972). – P. 12-19.
14. Sheth J.N. A Normative Model of Retaining Customer Satisfaction / Sheth J.N. // Gamma News Journal. – 1994. – July-August. – P. 4-7.

УДК 330.1; 339.9

Кудінова А.В.

доцент кафедри політичної економії
факультетів управління та маркетингу
Київського національного економічного університету**МОДИФІКАЦІЯ ВІДНОСИН СПОЖИВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Сучасна економіка створює безпрецедентну матеріальну базу для більш повного задоволення людських потреб. Проте можливості, які створені глобалізацією, – перехід глобальної економічної системи до розвитку на основі єдиних принципів ринкового господарства, детермінуюча роль ТНК, пріоритет світогосподарських відносин відносно внутрішньогосподарських, формування на основі транснаціоналізації капіталу глобальних виробничо-збутових ланцюжків створення та реалізації доданої вартості – надали транснаціональному виробнику небачені важелі впливу і на потреби індивідів, і на споживчий вибір в цілому. Крім того, глобальний ринок обумовив виникнення нових суб'єктів виробничо-споживчих відносин. Подібні зміни мають свої як позитивні, так і негативні наслідки.

Ключові слова: споживання, глобальна економіка, транснаціональний виробник.

Кудінова А.В. МОДИФИКАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная экономика создает беспрецедентную материальную базу для более полного удовлетворения человеческих потребностей. Но возможности, которые созданы глобализацией, – переход глобальной экономической системы к развитию на основе единых принципов рыночного хозяйства, детерминирующая роль ТНК, пріоритет международных экономических отношений над внутріхозяйственными, формирование на основе транснационализации капитала глобальных производственно-сбытовых цепей создания и реализации добавочной стоимости – предоставили транснациональному производителю невиданные рычаги влияния и на потребности индивидов, и на потребительский выбор в целом. Кроме того, глобальный рынок обусловил возникновение новых субъектов производственно-потребительских отношений. Подобные изменения имеют свои как положительные, так и отрицательные последствия.

Ключевые слова: потребление, глобальная экономика, транснациональный производитель.

Kudinova A.V. MODIFICATION OF CONSUMPTION IN A GLOBAL ECONOMY

The modern economy creates unprecedented material base for better meet human needs. But the opportunities that are created by globalization (the transition of the global economic system to develop on the basis of uniform principles of market economy, the determining role of TNCs, priority of international economic relations on-farm, formation on the basis of the transnationalization of capital in global value chains creation and implementation of value-added), given the transnational producer unprecedented leverage and the needs of individuals, and on consumer choice as a whole. In addition, the global market has led to the emergence of new subjects of production and consumer relations. Such changes have their positive and negative consequences.

Keywords: consumption, global economy, transnational producer.

Постановка проблеми. Суспільне відтворення, його фази – виробництво, розподіл, обмін, споживання – завжди перебували у центрі уваги вчених: економічні таблиці Ф. Кене, схеми розширеного відтворення К. Маркса, концепція ощадливості Н. Сеніора, ідея схильності до споживання Дж. Кейнса, теорія очікуваного доходу І. Фішера тощо. І якщо раніше виробництво вважалось ключовою фазою цього процесу, то нині з'являється все більше наукових досліджень, що пов'язують важливі трансформації в економічному відтворенні зі змінами у сфері особистого споживання.

У період становлення індустріального капіталізму, споживча поведінка переважної більшості населення була функцією необхідності, тому платою за нераціональне споживання було скорочення можливостей участі в суспільному виробництві. Відповідно, структура споживчих видатків задавалась більше вимогами підтримки працездатності, ніж культурно детермінованими уподобаннями і, поширеність благ, щодо яких кут нахилу кривої попиту не був виражено від'ємним, була незначною. У суспільстві масового споживання ситуація кардинально змінюється: споживчий вибір щодо більшості благ починає визначатися культурними чинниками, що опосередковують, а іноді й суперечать принципу раціональності. Само зростання масштабів суспільства споживання в багатьох країнах перетворилося на самоціль і потребувало для свого розширення значних ресурсів, насамперед, природних і фінансових, а непропорційне зростання витрат матеріальних ресурсів і фінансово-

го навантаження на реальний сектор не знаходили адекватної оцінки: глобалізаційні процеси дозволяли перекинути тягар негативних наслідків розширення споживання в одних країнах на інші.

Темпи розвитку виробничих потужностей сфери продукування товарів масового попиту вже давно не можна пояснити функціональними вимогами до набору благ, необхідного споживачам. Норми споживання нині – це феномен культури, інститут соціальної взаємодії, який майже повністю відірваний від функціонального призначення товарів, а задається культурою споживання. І сучасна світова криза виявила не лише проблему нераціональної структури споживання, а й актуалізувала питання про взаємодію суспільних потреб та індивідуальних інтересів, оскільки вони вступають у певні суперечності в процесі своєї реалізації. В цьому контексті принципово, що сама культура споживання нині формується переважно під впливом виробників та обслуговує реалізацію їхніх інтересів. Тому проблема модифікації процесу споживання, його нових проявів набуває сьогоденні, на наш погляд, особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні вчені проблему споживання розглядають переважно, по-перше, у контексті його взаємозв'язку з попитом, інвестиціями (В. Гець, Дж. Кейнс, А. Маршал, Я. Петренко, П. Самуельсон [2; 3; 8; 9; 10]); по-друге, в межах моделювання споживчої поведінки залежно від різних факторів впливу (Л. Кириленко, А. Коротченко, О. Шафалюк [4; 5; 14]); по-третє, з точки зору впливу науково-

технічних інновацій на споживчу сферу (К. Антипов, А. Філіпенко [1; 13]). Проте проблема трансформації відносин споживання в умовах зростаючої інтернаціоналізації, посилення глобальних змін, на наш погляд, досліджена недостатньо і потребує змістовного та обґрунтованого вивчення.

Постановка завдання. Метою цієї статті є оцінка тенденцій розвитку, нових проявів, механізмів формування та можливих загроз модифікації відносин споживання з точки зору суспільного розвитку.

Викладення основних результатів дослідження. Розширення масштабів виробництва та інтенсифікація взаємодії виробників зі споживачами має безліч позитивних наслідків. Зокрема максимізація задоволення людських потреб через розширення асортименту запропонованої продукції, пришвидшення постачання товару на ринок тощо. На початок нового тисячоліття в світі випускалося (за різними оцінками) від 20 до 30 млн видів, марок, типів промислової продукції. Всі види продукції, незалежно від галузі, об'єднувала можливість їх отримання та збільшення обсягів виробництва та асортименту. Проте виробництво товарів масового споживання зростало помітно більшими темпами, ніж виробництво проміжних товарів або засобів виробництва. Так, виробництво легкових автомобілів в світі в період 1950-2012 рік зросло, за даними Всесвітньої організації автовиробників ОІСА, більш, ніж у 10 разів (від 8,2 млн до 84 млн), тоді як виробництво чавуну – лише у 5 разів (від 113 млн т до 605 млн т). Виключенням стали, наприклад, пластмаси та синтетичні смоли, хімічні волокна та нити, що пояснюється їх широким використанням у виробництві товарів масового попиту як результату впровадження у масове виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

Проте, використовуючи весь економічний, психологічний, соціальний інструментарій дослідження поведінкових мотивацій, бізнес прагне не лише стимулювати попит та розширення потреб індивіда, а й замаскувати цей процес, щоб індивід приймав це за власний вибір. Як зазначав Гелбрейт, «людина стала об'єктом економічної науки лише з того моменту, як автомобілі стало складніше продавати, ніж створювати». Вчений звертає увагу на перенапруження попиту за допомогою «штучних прискорювачів», коли дохід, престижна покупка та «надпраця» формують порочне та безрозсудне коло споживання, побудоване на «психологічних» потребах, що допускають можливість маніпуляції (так, появу західних гаджетів в слаборозвинутих країнах можна вважати не стільки відображенням еволюції індустріальної системи, скільки споживчим «привчанням» платоспроможного клієнта).

Проте якщо згадати, то основною метою капіталістичного виробництва є присвоєння доданої вартості, а не задоволення людських потреб, то зрозуміло, що прагнення до максимізації прибутків штовхає виробника на «виховання» людини-споживача, і монополії прагнуть сформувати відповідний споживчий попит: «кожний намагається пробудити в іншому будь-яку нову потребу, щоб змусити його принести нову жертву, поставити його в нову залежність та штовхнути його до нових видів насолод, а тим самим і до економічного нищення» [7, с. 128].

Якщо погодитися з Гелбрейтом, що «потреби є плодом виробництва», то система потреб є продуктом системи виробництва, а не відношенням людини до об'єкта споживання. Тобто потреби і споживання підпорядковуються розширенню продуктивних сил: етика індустріального суспільства надає їм внутріш-

нього імпульсу та визначає нав'язливий та безмежний характер: «для сучасного капіталізму взагалі характерним є неприховане та витончене насильство над споживачем, користувачем, замовником» [11, с. 102]. Власники великого бізнесу прагнуть впливати на економічні та соціальні процеси в суспільстві, управляти ринком, формувати такі потреби, що б полегшували реалізацію товару та приносили максимальні прибутки. У результаті масованої обробки рекламою, брэндами, лозунгами та слоганами споживач нерідко стає «беззахисною жертвою виробників».

У результаті зростання виробничих потужностей давно «відірвалося» від того набору благ, що є необхідним для споживача, виходячи з функціонального призначення цих благ. Процес споживання все більше відображає боротьбу суперечливих культурних настанов в певній країні, а структура споживання, стиль життя є одним з ключових факторів інтенсивності використання природних ресурсів. Функціонування індустріальної економіки передбачає використання великої кількості матеріалів та енергії, так, американська дитина, народжена у 1990 році, за все своє життя створить 1 млн кг атмосферних, 10 млн кг рідких та 1 млн кг твердих відходів. Щоб мати середній американський рівень життя, він має спожити 700 000 кг мінералів, 25 млрд кілоДжоулів – одиниць теплової енергії, (що дорівнює 640 кубічним метрам нафти), 25 тис. кг рослинної їжі, і 28 тис. кг тваринних продуктів, що означає забій 2000 тварин [12, с. 110]. Кожний японець споживає у 9 разів більше сталі, ніж середньостатистичний китаєць, американці використовують у 4 рази більше сталі і в 23 рази більше алюмінію, ніж мексиканці; споживання паперу в США на душу населення в 12 разів перевищує аналогічні показники в Латинській Америці; США використали більше мінеральної сировини з 1940 по 1976 рр., ніж усе людство до 1940 р. З середини ХХ ст. Франція, Німеччина, Британія майже подвоїли використання на душу населення сталі, більше ніж подвоїли споживання цементу та алюмінію, потроїли споживання паперу. В цілому, на промислово розвинуті країни припадає від 2/3 споживання сталі до 2/5 світового споживання енергії. У країнах, що розвиваються, споживання енергії на душу населення к 5 разів менше, ніж в країнах Заходу. Виробництво та споживання в індустріальних країнах забезпечує більше половини викидів в атмосферу, ці країни домінують у створенні побутових та промислових відходів тощо [6, с. 345].

Нам здається, проблема у тому, що зростання додатку ототожнюється виключно з можливістю отримувати все більшу кількість індивідуальних та колективних благ, проте майже ігноруються негативні наслідки промислового розвитку й технічного прогресу та трансформації структури споживання. При цьому парадоксальним є взаємозв'язок трьох аспектів. По-перше, погіршення екологічної ситуації не призводить до систематичних, цілеспрямованих заходів щодо охорони навколишнього середовища, а носить, скоріше, фрагментарний характер. По-друге, реалізація розвинутих країнами екологічно відповідальної політики відбувається за рахунок виснаження природних запасів в усьому іншому світі, забруднення навколишнього середовища, виносу брудних технологій в країни, що розвиваються, що в кінцевому рахунку погіршує глобальну екологію; завдання такої шкоди не вимагає компенсації – витрати на відтворення біогеокозів не включаються до ціни, хоча в умовах, коли світ наближується до

абсолютного вичерпання природних ресурсів, ці витрати мають стати необхідною складовою балансу у відносинах між природою та суспільством. По-третє, більша частина природних ресурсів сконцентрована в країнах з невисоким рівнем економічного розвитку, де низький рівень заходів та нерозвинутість механізмів збереження благ загального доступу, дозволяють легко залучати до економічного обігу додаткові природні ресурси, не компенсуючи всіх витрат щодо виснаження природного потенціалу для населення цих країн. У таких країнах найбільш жорстко експлуатується природа, найбільше розвивається «брудне» виробництво, а економічних стимулів для запровадження «чистих» технологій майже не виникає. Проте парадокс у тому, що еліта країн третього світу зацікавлена у збереженні існуючої моделі хижацького використання не відтворювальних природних ресурсів, що приносить цієї еліті (в рідкісних випадках – наприклад, ОАЕ – і населенню) значні поточні вигоди.

Нерідко і на обивательському рівні, і в наукових статтях глобалізація абсолютно ототожнюється з уніфікацією, видимою однаковістю продукції. Проте процес глобалізації не настільки простий. Звичайно, глобалізацію, з точки зору споживчих відносин, можна розглядати як процес посилення однорідності споживчих запитів та стандартизації виробництва продукції, підтвердженням чого може бути популярність глобальних брендів на конкретних споживчих ринках. Транснаціональні корпорації популяризують глобальні бренди, та одночасно пропонують споживачам під виглядом локальних (національних) виробництв свою продукцію, тим самим максимально охоплюючи споживачів з різними цінностями, уподобаннями та платоспроможністю. Проте пропозиція уніфікованих товарів та послуг об'єктивно не здатна задовольнити попит різних груп споживачів та різних регіональних ринків. Диференційований товар, як ключовий в глобальній економіці, має відповідати потребам споживачів та структурі попиту достатньо великих сегментів ринку, оскільки наближення та уподібнення структури споживання помітно відстає від темпів появи та розвитку торгових марок.

Безумовно, наявність імені та іміджу унікального світового бренду дозволяє суттєво знизити витрати: цільова аудиторія – транснаціональні сегменти споживачів, що дозволяє не змінювати концепцію просування товару. Особливо ця перевага проявляється на ринку модних товарів, продуктів харчування, високотехнологічної продукції. Транснаціональний споживач – це представник середнього класу, оскільки ми можемо спостерігати яскраво виражену орієнтацію глобальних виробників саме на цю групу споживачів. Так, за різними оцінками, до 2020 року чисельність середнього класу (щоденний дохід від 10 до 100 доларів США) і, відповідно, споживачів, зросте до 3 млрд осіб., а до 2030 року досягне 4,9 млрд осіб.

Такий сегмент споживачів має надзвичайний потенціал, виробники очікують зростання попиту на споживчі товари та послуги. Однак очевидно, що у більшості з цих споживачів дохід буде коливатися на рівні нижньої межі. Це явище дуже впливає на розробку нових товарів – глобальні компанії демонструють наступну ієрархію підходів к створенню нових товарів або послуг на швидкозростаючих ринках (від найбільш привабливого до найменш): зміна структури ціни або бізнес-моделі існуючих товарів, що дозволяє зробити їх більш доступними; створення прин-

ципово нових товарів, орієнтованих на споживачів з більш низьким доходом; спрощення існуючих дорогих товарів; створення нової упаковки для товарів, спочатку орієнтованих на покупців з більш високим доходом (наприклад, зменшення її розміру).

Тобто глобальні компанії схильні всіляко сприяти залученню максимальної кількості платоспроможного населення до споживання своєї продукції через виробництво диференційованого продукту, розрахованого на рівень доходів кожного окремого споживчого сегменту.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні засоби впливу виробників на споживача, що формують культуру споживання відповідно інтересам розширення масштабів діяльності виробників товарів масового попиту перетворюються на потужне джерело втрат суспільного добробуту. Тому гармонізація задоволення особистих потреб вимагає використання неекономічних механізмів обмеження споживання. Це можливо за умов раціоналізації споживання, що має вступати в дію ще до виникнення технічних чи економічних обмежень. Проте розумне самообмеження, самодостатність, справедливість та ефективність є необхідними умовами становлення, в якому мають якісно змінитися принципи нормування допустимих обсягів витрачання наявних ресурсів. Само по собі зростання масштабів споживання не гарантує досягнення найбільш повного задоволення розумних потреб за оптимального співвідношення особистих та суспільних інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антипов К.В. Глобальная виртуализация сферы потребления системы общественного воспроизводства / К.В. Антипов // Экономические науки. – 2009. – № 2. – С. 62-65.
2. Геєць В.М. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки / В.М. Геєць // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 14-33.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное [под науч. ред. П. Н. Ключкина]. – М.: ЭКСМО, 2009. – 959 с.
4. Кириленко Л.М. Структура потреб та її вплив на систему і форми особистого споживання // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка; [відп. ред. А. В. Шегда]. – К.: ВПЦ «Київський ун-т». – Вип. 22. – 2010.
5. Коротченко А.Л. Капитал: Теоретические основы капитала : [монография] / А.Л. Коротченко. – К.: НТУУ КПИ, 2008. – 96 с.
6. Ломакин В.К. Мировая экономика : учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
7. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. – Соч., т. 42.
8. Маршалл А. Основы экономической науки [Текст] ; [предисл. Дж.М. Кейнса ; под науч. ред. П.Н. Ключкина]. – М.: ЭКСМО, 2008. – 832 с.
9. Петренко Я.В. Парадокс потребления как результат действия эффекта потребительского лага / Я. В. Петренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 206-213.
10. Самуэльсон П. Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус ; [пер. с англ. О.Л. Пеляжского; под ред. А.А. Старостиной, В.А. Кравченко]. – 18-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2008. – 1360 с.
11. Субботин Андрей Константинович. Границы рынка глобальных компаний / Предисл. Д.С. Львова. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 328 с.
12. Туроу, Лестер К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999.
13. Філіпенко Антон Сергійович. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність : [монографія]. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
14. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу : монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 200 с.

УДК 330.101

Наумов М.С.

доцент кафедри економічної теорії

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню проблем розвитку інфраструктури в Україні. Особливу увагу приділено Харківській області. Проаналізовано різні підходи до визначення інфраструктури. Виділено проблеми її розвитку. Запропоновано шляхи розв'язання цих проблем.

Ключові слова: ефективність, модернізація, ринкова інфраструктура, телефонний зв'язок, транспорт.

Наумов М.С. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию проблем развития инфраструктуры в Украине. Особенное внимание уделено Харьковской области. Проанализированы различные подходы к определению инфраструктуры. Выделены проблемы ее развития. Предложены пути разрешения этих проблем.

Ключевые слова: эффективность, модернизация, рыночная инфраструктура, телефонная связь, транспорт.

Naumov M.S. PROBLEMS OF MARKET INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is dedicated to the problems of infrastructure development in Ukraine. Particular attention is paid to the Kharkiv region. Different approaches to the definition of infrastructure are analyzed. Problems of its development are highlighted. Ways of solving these problems are proposed.

Keywords: efficiency, modernization, market infrastructure, telecommunication, transport.

Постановка проблеми. Розв'язання проблем розвитку ринкової інфраструктури є одним із головних завдань при формуванні стабільного економічного розвитку держави та її регіонів, оскільки саме досягнення належного рівня інфраструктурного забезпечення створює сприятливі передумови для сталого розвитку. Наявність та постійне збільшення кількості інфраструктурних проектів, які реалізують на сучасному етапі органи державної влади та органи державного управління всіх рівнів, підтверджує актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку ринкової інфраструктури стали предметом дослідження таких вітчизняних та іноземних науковців, як: П.Ю. Беленький, Р. Коуз, Дж. Мілль, В.М. Соболев, Дж. Стігліц та інші.

Мета статті. Наявність суперечливих поглядів на функціонування інститутів інфраструктури та відсутність дієвих рекомендацій щодо їх реформування роблять нагальною потребу в подальшому дослідженні ринкової інфраструктури. Метою роботи є виділення проблем розвитку ринкової інфраструктури, які перешкоджають модернізації економіки України, та обґрунтування шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно інфраструктуру визначають як фундамент економіки, який забезпечує її цілісність. Серед складових інфраструктури можна виділити інститути, операції, інформаційні мережі та потоки, а також інформаційно-правовий простір, в якому існує інфраструктура [3, с. 32].

Наразі виділяють такі напрями розвитку досліджень цієї категорії: виділення глобального, національного, регіонального та локально рівнів – мега-, макро-, мезо- та мікроінфраструктури; розширення уявлень про інфраструктуру як про всезагальну умову виробництва не тільки матеріальних продуктів, а й послуг; аналіз інфраструктури в якості особливого суспільно-ринкового інституту; виділення технологічних та організаційно-економічних особливостей, притаманних інфраструктурі; дослідження елементів сучасної інфраструктури, для яких пріоритетне значення має інтелектуальна власність [10].

Як наслідок, сформувались декілька концепцій, які по-різному вбачають ідею організації та існування інфраструктури [12]. Так, прибічники концепції накладних витрат вважають, що інфраструктура передусім створює комплекс економічних умов для функціонування товарного обігу і розвитку комерційної діяльності. Згідно з інституціональною концепцією, основною ідеєю існування інфраструктури є формування механізму взаємодії ринкових інститутів. Маркетингова концепція серед функцій інфраструктури центральне місце відводить обслуговуванню всієї системи ринків, виходячи з пріоритетності інтересів споживача. Відповідно до розподільної концепції, інфраструктура забезпечує вибір ефективних каналів товароруху для різноманітних типів ринків. Раціоналізація транспортно-складських процесів, матеріальних фінансових та інформаційних потоків у сфері обігу – основна мета функціонування інфраструктури, на думку представників логістичної концепції.

Наявність зазначених підходів жодною мірою не свідчить про суперечливість досліджуваної категорії, а лише віддзеркалює її багатофункціональність. Це, у свою чергу, актуалізує потребу в більш докладному аналізі функцій інфраструктури. Наприклад, інфраструктура сприяє здійсненню основних виробничо-господарських та соціально-економічних процесів, а отже, виконує обслуговуючо-забезпечувальну функцію. Інфраструктура також реалізує морфологічно-визначальну функцію – обумовлює форму та зміст процесів розвитку регіонів. Комунікаційна функція полягає у тому, що інфраструктура виступає передумовою та засобом встановлення міжрегіональних зв'язків. У випадку, коли інфраструктура сприяє транснаціональному системоутворенню, вона виконує інтегруючу функцію. Нарешті, можна виділити функцію диференціації, оскільки різне забезпечення інфраструктурними об'єктами окремих регіонів призводить до виникнення і посилення відмінностей в їх економічному розвитку.

Щодо класифікації ринкової інфраструктури, то залежно від рівня аналізу можна виділити локальну, регіональну та державну інфраструктури. Також можна застосувати групування, виходячи з тих

функцій, які виконують її елементи. У другому випадку розрізняють регуляторну, виробничу, торговельну, соціальну, фінансову, інформаційну, інноваційну інфраструктуру та інші функції.

Для кількісної оцінки розвитку інфраструктури доволі часто використовують показники зміни обсягів послуг, що надають. Проте слід пам'ятати, що не всі організації, які надають послуги, можуть бути зараховані до інфраструктури. У зв'язку з цим актуальності набувають результати досліджень російського економіста Л.Г. Ахтарієвої, яка виділила загальні ознаки, притаманні інфраструктурним рынкам [2]. Однією з таких ознак є те, що ринок інфраструктурних послуг значною мірою відповідає вимогам конкурентного ринку. Також такий ринок не потребує глибокої сегментації, оскільки орієнтований на багатьох споживачів. Він більш непередбачуваний і динамічний. Ще однією ознакою цього ринку є тяжіння до комбінування послуг. І, нарешті, інфраструктурному ринку притаманний високий ступінь локалізації.

Рівень розвитку інфраструктури є однією зі складових індексу глобальної конкурентоспроможності. Цей індекс було запропоновано Всесвітнім економічним форумом, і розраховується він для 144 країн. Наразі наша країна займає 76-те місце [17, р. 13]. За окремими пунктами групи «Інфраструктура» Україна посідає такі місця: якість інфраструктури в цілому – 75-те; якість доріг – 139-те; якість залізничної інфраструктури – 25-те; якість інфраструктури портів – 107-ме; якість інфраструктури повітряного транспорту – 99-те; доступність пасажиромісць в авіатранспорті – 61-ше; якість пропозиції електроенергії – 69-те; абоненти мобільного зв'язку – 33-те; лінії стаціонарного зв'язку – 45-те [17, р. 373].

Відповідно до методології Всесвітнього економічного форуму, Україна має конкурентні переваги за такими показниками, як «якість залізничної інфраструктури», «абоненти мобільного зв'язку» та «лінії стаціонарного зв'язку», оскільки займає місця вище 50-го. Загалом, стан інфраструктури (75-те місце) відповідає загальному рівню конкурентоспроможності України (76-те). Найбільш проблемними є такі складові, як: «якість доріг», «якість інфраструктури портів», «якість інфраструктури повітряного транспорту».

На жаль, відповідні дані про Харківську область відсутні. Але спробувати порівняти розвиток і використання інфраструктури області зокрема та України в цілому можна на основі інформації Державної служби статистики. Серед найбільш проблемних зацентруємо увагу лише на показниках розвитку повітряного транспорту. З одного боку, в області функціонує один із найбільших у Східній Україні міжнародний аеропорт «Харків». Усього ж в Україні діє 32 аеропорти, 19 з них – міжнародні [1]. З іншого – протягом 2013 року авіаційним транспортом в Харківській області було відправлено 157,5 тисяч пасажирів, що склало лише 1,9% від загальної кількості пасажирів, відправлених цим видом транспорту в Україні в цілому (8107,2 тисяч пасажирів) [7; 15]. Це може свідчити про недостатньо ефективне використання наявної інфраструктури авіатранспорту в області.

Щодо розвитку зв'язку можна констатувати, що за дев'ять місяців 2014 року доходи від надання телефонного зв'язку (міського, сільського та міжміського) в Україні склали 6 020,8 млн грн [9]. Аналогічний показник у Харківській області дорівнював 307,1054 млн грн [8], тобто 5,1% від загальноукраїн-

ського. Доходи від надання мобільного зв'язку в області склали 4,92 % (1 167,4973 млн грн) від аналогічних доходів в Україні в цілому (23 726,5 млн грн) [8; 9]. А якщо врахувати, що в області проживає 6,36% населення країни (розраховано за [16]), то можна зробити також висновок про наявність потенціалу для підвищення ефективності використання інфраструктури стаціонарного та мобільного зв'язку.

Ще один показник, за яким Україна має конкурентні переваги, – це якість залізничної інфраструктури. У 2013 році залізничним транспортом в Україні було відправлено 377 318,3 тисяч тон вантажів [15], у Харківській області – 298 22,4 тисяч тон [6], тобто 7,9%. Щодо пасажирів, то відправлено 425 217 тисяч пасажирів в Україні в цілому [15] та 65 246,7 тисяч у Харківській області зокрема [7], тобто 15,3%.

О.В. Васильєв пропонує ранжувати регіони України за ступенем розвитку інфраструктури окремих видів: ринкового, фінансово-інвестиційного, виробничого, інформаційного та правового середовища [4, с. 152–153]. Згідно з цим рейтингом, на момент проведення дослідження Харківська область посідала доволі високе, 6-те, місце, поступаючись Києву, а також Київській, Донецькій, Одеській та Дніпропетровській областям. Але слід акцентувати увагу на вкрай низькій позиції Харківської області за рівнем правового середовища, за яким область займала 23-тє місце з 26 регіонів (м. Севастополь розглянуто у складі АР Крим). За рівнем розвитку ринкового та фінансового середовища Харківська область посідала 4-тє місце, а за рівнем виробничого та інформаційного – 6-тє.

Серед проблем функціонування інфраструктури український економіст Н.В. Іванова виділяє такі: недосконалість існуючих механізмів узгодження регіонального та інфраструктурного розвитку; відсутність комплексного підходу до планування та реалізації програм розвитку виробничої інфраструктури на всіх рівнях управління; залишковий принцип фінансування виробничої інфраструктури та диспропорції у виділенні коштів на розвиток матеріального виробництва і сфери виробничого обслуговування; бар'єри у веденні підприємницької діяльності в інфраструктурному секторі внаслідок наявності природних монополій та інших вагомих причин [12]. До цього переліку можна також додати наявність значних позитивних зовнішніх ефектів інфраструктурних послуг.

Х.І. Калашнікова щодо проблем функціонування інститутів інфраструктури у Харківській області констатує, що в більшості міст регіону існує та не вирішена проблема оновлення основних засобів, реконструкції інженерних мереж; застаріле обладнання не відповідає сучасним технологічним, економічним та екологічним вимогам; підприємства характеризуються підвищеною ресурсоемністю й екологічною небезпечкою; матеріальна база інфраструктурних об'єктів, особливо в старих районах міст, не відповідає технічним вимогам і відстає від європейських стандартів; міські фонди й інфраструктуру перебувають в умовах несвоєчасного обслуговування і відсутності профілактичного ремонту, тому ймовірне виникнення аварій та техногенних катастроф [13].

З метою розв'язання описаних проблем необхідно звернутись до міжнародного досвіду, який свідчить, що без ефективного державного регулювання елементів ринкової інфраструктури (без встановлення і підтримки державою стабільного законодавчого порядку) організація й функціонування сучасної ринкової економіки неможливі. У зв'язку з цим від-

буваються процеси пошуку та створення ефективної моделі впливу держави на формування ринкової інфраструктури. Як наслідок, активізуються дослідження досвіду державного регулювання господарської діяльності в країнах світу та порівняння, у тому числі порівняльний аналіз державного втручання у світовій і вітчизняній практиках.

Головною метою державного втручання в діяльність ринкової інфраструктури є забезпечення неперервного процесу розвитку економічних процесів, здобуття економічної стабільності на макро- і мікрорівнях. Державне регулювання інфраструктури регіону – це «комплекс адміністративних, нормативно-законодавчих та соціально-економічних дій, які реалізують місцеві органи влади та громадські організації задля сталого ефективного розвитку складових ринкової інфраструктури регіону з трансформацією до сучасних світових параметрів» [5, с. 16]. Але в діяльності органів влади необхідно розмежовувати їхні функції як суб'єкта регулювання ринкової інфраструктури та як інфраструктурного інституту. Функції суб'єкта регулювання органи влади виконують шляхом здійснення соціальної, податково-бюджетної та кредитно-грошової політики. У той же час державні установи є інфраструктурними інститутами, що забезпечують реалізацію функцій управління.

Серед досягнень у сфері модернізації ринкової інфраструктури в Україні можна назвати розробку і реалізацію програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», яка, серед іншого, стосується модернізації інфраструктури [11]. Важливе місце в ній посідають зміни в електроенергетиці, житлово-комунальному господарстві та транспортній інфраструктурі.

Головними завданнями електроенергетичної реформи є створення ефективної енергетичної галузі, що зможе забезпечити необхідну для розвитку економіки кількість і надійність постачань електроенергії за конкурентними цінами, а також підвищення питомої енергоефективності економіки шляхом цінової мотивації споживачів і запровадження енергозберігаючих технологій в галузях виробництва й передачі енергії.

Метою реформування житлово-комунального господарства є підвищення якості житлово-комунальних послуг для всіх верств населення, а також забезпечення бездотаційності цього сектору. У зв'язку з цим необхідно забезпечити рентабельність підприємств житлово-комунального господарства, скоротити кредиторську й дебіторську заборгованість в галузі; створити конкурентне середовище на ринку послуг житлово-комунального господарства та стимулювати технічну й технологічну модернізацію та підвищення ресурсо- й енергоефективності житлово-комунального господарства.

Реформа транспортної інфраструктури здійснюється з метою поліпшити якість наявних і збудувати нові об'єкти транспортної інфраструктури для потреб економічного розвитку й підвищення якості життя громадян. Для досягнення цієї мети постають потреби у збільшенні фінансування розвитку інфраструктури, що перебуває у державній власності; створенні привабливих умов для залучення приватних інвестицій; удосконаленні управління на залізничному транспорті та в автодорожньому секторі; розробці й впровадженні комплексної програми приватизації й розвитку морських портів; підвищенні відповідальності місцевої влади за стан інфраструктурних активів місцевого значення.

При регулюванні розвитку ринкової інфраструктури важливе значення має врахування фази економічного циклу. Так, український економіст О.В. Васильєв розрізняє три можливі стани ефективності функціонування регіональної ринкової інфраструктури: процесну, системну та інфраструктурну [5, с. 14–15]. Процесна ефективність передбачає підвищення ефективності тих суб'єктів, на функціонування яких спрямована інфраструктура. У такому випадку інститути інфраструктури вичерпують власний потенціал і, як наслідок, не забезпечують свій повноцінний розвиток. Інфраструктурна ефективність є зворотною ситуацією: ефективність функціонування суб'єктів інфраструктури досягається за рахунок вилучення і перерозподілу ресурсів тих інститутів, діяльність яких вони мають забезпечувати. Нарешті, системна ефективність полягає у підтримці ефективності суб'єктів інфраструктури на достатньому рівні без зниження ефективності діяльності забезпечуваних нею інститутів. Виходячи з такого розмежування, державне регулювання розвитку інфраструктури під час депресійного стану економіки має бути спрямоване на досягнення процесної ефективності, тоді як на фазі піку – на інфраструктурну. Така переорієнтація державного впливу має на меті зменшення амплітуди коливань ділової активності.

Ефективність функціонування економіки залежить не тільки від відповідності її структури та інфраструктури, але й від сумісності елементів різних видів інфраструктури. У зв'язку з цим стратегія соціально-економічного розвитку України має передбачати формування інфраструктури сфер, секторів, сегментів, регіонів та галузей, а також – для підприємств – створення їх внутрішньої та зовнішньої інфраструктур. Як наслідок, при здійсненні економічної політики необхідно враховувати принципи взаємодії всіх рівнів, видів та форм інфраструктури ринкового господарства.

У цілому, формування регіональної інфраструктури потребує врахування таких чинників, як: формування ділової; стабільної та надійної нормативно-правової бази; використання економіко-фінансового інструментарію при реалізації місцевих інтересів; застосування ефективних організаційних структур, які через економічні важелі сприяють вирішенню нагальних соціально-економічних завдань розвитку регіонів України [5, с. 18].

Українські дослідники І.І. Рекуненко та Р.В. Коробка вважають, що створення прогресивної інфраструктури ринку неможливе також без вирішення проблем інформаційного, кредитно-розрахункового та кадрового забезпечення [14].

Інформаційне забезпечення розвитку ринкової інфраструктури передбачає формування системи спостереження за станом ринків і механізмів поширення інформації й реклами; розробку та впровадження інформаційно-аналітичних мереж зі стратегічного маркетингу, використання геоінформаційних систем для передавання й обробки інформації; створення загальнодоступної системи забезпечення виробників, постачальників послуг, посередників і покупців оперативною інформацією; розробку методичного та програмного забезпечення й формування інформаційних банків даних.

Розв'язання проблем, пов'язаних із кредитно-розрахунковим забезпеченням включає розробку оптимальних схем лізингу, експортних поставок; розв'язання різноманітних видів кредитування та доступ учасників ринку до вільних фінансових ресурсів;

розвиток страхування фінансових ризиків під час торговельних операцій, діяльності інвесторів і кредиторів суб'єктів інфраструктури.

У частині кадрового забезпечення доцільним є об'єднання на добровільних засадах суб'єктів інфраструктури ринку в асоціації для підготовки й перепідготовки персоналу, проведення наукових досліджень економічного та соціального спрямування, обміну інформацією, підготовки та видання професійної літератури, вироблення загальної стратегії розвитку на перспективу; розробка нормативно-методичних документів з торгівельної та постачальницько-збутової діяльності; організація підготовки висококваліфікованих кадрів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, необхідно звернутись до висновків О.В. Васильєва, який обґрунтував, що розподіл регіонів за рівнем їх економічного розвитку дуже схожий з розподілом за рівнем розвитку інститутів регіональної інфраструктури [5, с. 22]. Таким чином, формування ринкової інфраструктури є фактором процесу модернізації економіки, який розуміється як комплекс заходів, спрямованих на подолання відсталості окремих регіонів і держав за рахунок удосконалення їхньої економіки, приведення відповідно до вимог сучасного розвитку.

Крім цього, розвиток інфраструктури в Україні стримується через залишковий принцип фінансування цієї сфери, відсутність комплексного підходу при управлінні нею, застарілість основних фондів та наявність бар'єрів для розвитку підприємництва, пов'язаних зі значним ефектом масштабу. Найбільш проблемними є якість доріг, якість інфраструктури портів, якість інфраструктури повітряного транспорту. Розвиток Харківської області характеризується також неналежним станом правового середовища. Для розв'язання вказаних проблем та поліпшення ситуації у відповідних сферах необхідно вирішити проблеми інформаційного, кредитно-розрахункового та кадрового забезпечення елементів ринкової інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аеропорти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Аеропорти_України.
2. Ахтариєва Л.Г. Системная модернизация региональной рыночной инфраструктуры [Электронный ресурс] / Л.Г. Ахтариєва // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2137>.
3. Васильєв О.В. До питання визначення сутності ринкової інфраструктури / О.В. Васильєв // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – Вып. 71. – К. : Техника, 2006. – С. 28–33. – (Серия «Экономические науки»).
4. Васильєв О. В. Оцінка цілісності функціонування ринкової інфраструктури в регіоні / О. В. Васильєв, І. А. Федоренко // Коммунальное хозяйство міст. – 2013. – № 108. – С. 148–154.
5. Васильєв О.В. Регулювання розвитку ринкової інфраструктури регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / О.В. Васильєв. – Харків, ХНАМГ, 2010. – 43 с.
6. Відправлення (перевезення) вантажів за видами транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.ukrstat.gov.ua/index.php/vidpravlennia-perevezennia-vantazhiv-za-vidamy-transportu>.
7. Відправлення (перевезення) пасажирів за видами транспорту загального користування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.ukrstat.gov.ua/index.php/vidpravlennia-perevezennia-pasazhiriv-za-vidamy-transportu-zahalnoho-korystuvannia>.
8. Доходи від надання послуг пошти та зв'язку (щомісячна інформація) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.ukrstat.gov.ua/index.php/dokhody-vid-nadannia-posluh-poshty-ta-zv-yazku-shchomisiachna-informatsiia>.
9. Доходи від надання послуг пошти та зв'язку за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Журавлева Н. А. Развитие концепций инфраструктуры в экономической науке [Электронный ресурс] / Н.А. Журавлева // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2831>.
11. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
12. Іванова Н.В. Генезис економічної категорії «інфраструктура» та її роль у суспільному поділі праці [Електронний ресурс] / Н.В. Іванова // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання Академії муніципального управління. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=392>.
13. Калашнікова Х.І. Соціально-економічний розвиток інфраструктури міст Харківського регіону / Х.І. Калашнікова // Сталый розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 129–132.
14. Рекуненко І.І. Роль та місце інфраструктури ринку в ринковій економіці [Електронний ресурс] / І.І. Рекуненко, Р.В. Коробка // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_31_2011/31_01_05.pdf.
15. Транспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 листопада 2014 року та середня чисельність за січень–жовтень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition. – World Economic Forum, 2014. – 565 p.

УДК 330:004:338.24.01

Пенькова І.В.

доктор економічних наук, професор
Таерійського національного університету імені В.І. Вернадського

Цвірко Д.Л.

аспірант
Донецького національного технічного університету**ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ВАЖЕЛІВ**

Обґрунтовано схеми комунікаційних і інформаційних важелів. Запропоновано концепцію механізму формування інформаційно-комунікаційних важелів системи економічних відносин, що дасть змогу підвищити ефективність соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: інформація, комунікація, інформаційно-комунікаційні важелі, механізм, система економічних відносин.

Пенькова И.В., Цвирко Д.Л. ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ РЫЧАГОВ

Обоснованы схемы коммуникационных и информационных рычагов. Предложена концепция механизма формирования информационно-коммуникационных рычагов системы экономических отношений. Это позволит повысить эффективность социально-экономического развития.

Ключевые слова: информация, коммуникация, информационно-коммуникационные рычаги, механизм, система экономических отношений.

Penkova I.V., Tsvirko D.L. INFORMATIVELY-COMMUNICATION LEVERS FORMING

In the article there has been worked out the schemata of information and communication leverages. There has been offered the conception of mechanism as for informatively-communication levers forming within the system of economic relations. That is for increase of socio-economic development efficiency.

Keywords: information, communication, informatively-communication levers, mechanism, system of economic relations.

Постановка проблеми. За умов сучасного швидкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) відбувається трансформація стратегічних цілей віх суб'єктів економічних відносин. Відтак одна з основних функцій держави є у тому, що вона має забезпечувати зміну пріоритетів соціально-економічного розвитку з застарілого індустріального на інформаційно й комунікативно розвинений постіндустріальний, формуючи водночас реальні завдання з урахуванням наявних внутрішніх ресурсів та можливість їх збільшення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впливу ІКТ на систему економічних відносин викликають широкий науковий інтерес. Відтак К. Беляков аналізує проблеми теорії і практики організаційно-правового та наукового забезпечення інформатизації в Україні [1], П. Єщенко визнає, подолання ринкового романтизму і фундаменталізму є економічний імперативом сучасності [2], А. Кобяков вважає, що зниження загальносвітової вагомості долара стане результатом поширення ІКТ [3], В. Лоскутова оцінює розвиток інформаційних технологій та інформаційного забезпечення в системах державного управління розвитком підприємництва в Україні [4], Ю. Радченко зіставляє ноосферну й індустріальну модель виробництва [5], О. Соснін визначає проблеми розвитку комунікацій у контексті їх безпеки [6], Л. Федулова прогнозує напрями технологічного розвитку галузей промисловості [7].

Мета статті. Незважаючи на різноманітність публікацій з приводу розвитку інформаційно-технологічної сфери в межах національного і світового господарства, відчувається певний брак досліджень щодо механізму і напрямів впливу інформації та комунікацій на систему економічних відносин, що, своєю чергою, може бути визначеним у якості інформаційно-комунікаційних важелів. Саме виявлення і обґрунтування механізму формування цих важелів і становитиме мету статті, яка у свою чергу окреслює завдання: створити концепцію механізму формуван-

ня інформаційно-комунікаційних важелів системи економічних відносин;

Виклад основного матеріалу. На первинному етапі дослідження доцільно виявити напрями впливу інформації й комунікації на економічні відносини (рис. 1; рис. 2). Розроблені схеми надали змогу ви-

Таблиця 1
Формування інформаційних важелів

№ з/п	Інформаційні важелі (№ з/п на рис. 1)		Комунікаційні важелі (№ з/п на рис. 2)		Інформаційно-комунікаційні важелі
1	1.1	+	6	=	зв'язку
2	1.1	+	7	=	економічної свідомості
3	1.1	+	9	=	зменшення невизначеності
4	1.2	+	6	=	вимірювання шляху зв'язку
5	1.2	+	8	=	процесів спілкування
6	2.1	+	7	=	пізнання
7	2.1	+	8	=	економіко-трансформаційний
8	2.2	+	7	=	структурно-впливовий
9	3.1	+	7	=	економіко-процесовий
10	3.1	+	9	=	контактно-економічний
11	4.1	+	6 та 8	=	технічний економічних зв'язків
12	4.1	+	7	=	технічний економічних контактів
13	4.1	+	9	=	технічно-впливовий
14	5.1	+	7	=	формування знань
15	5.1	+	8	=	економіко-правовий
16	5.1	=	9	=	обміну економічними знаннями

Розроблено авторами

окремити напрями впливу інформації та комунікацій на систему економічних відносин у певні інформаційно-комунікаційні важелі, надавши кожному з них відповідну назву (табл. 1).

Щодо економічних процесів як елементу механізму, що досліджується, то доцільним при впровадженні інформаційно-комунікаційних важелів буде застосування процесу інформатизації та розвитку комунікацій на рівні держави та окремих підприємств, установ організацій, тобто на макро- й макrorівні господарювання.

Пояснення змісту і сутності інформаційно-комунікаційних важелів (табл. 1, рис. 1 і рис. 2):

- 1) важіль зв'язку, що зменшує невизначеність;
- 2) важіль впливу на економічну свідомість;
- 3) важіль налагодження контактів за рахунок зменшення невизначеності;
- 4) важіль вимірювання шляху зв'язку;
- 5) важіль удосконалення обмінних зв'язкових процесів спілкування;
- 6) важіль пізнання, керування та впливу на економічну систему;
- 7) важіль трансформації економічних зв'язків;
- 8) структурно-впливовий важіль;
- 9) важіль впливу на економічні процеси;
- 10) контактано-економічний важіль;

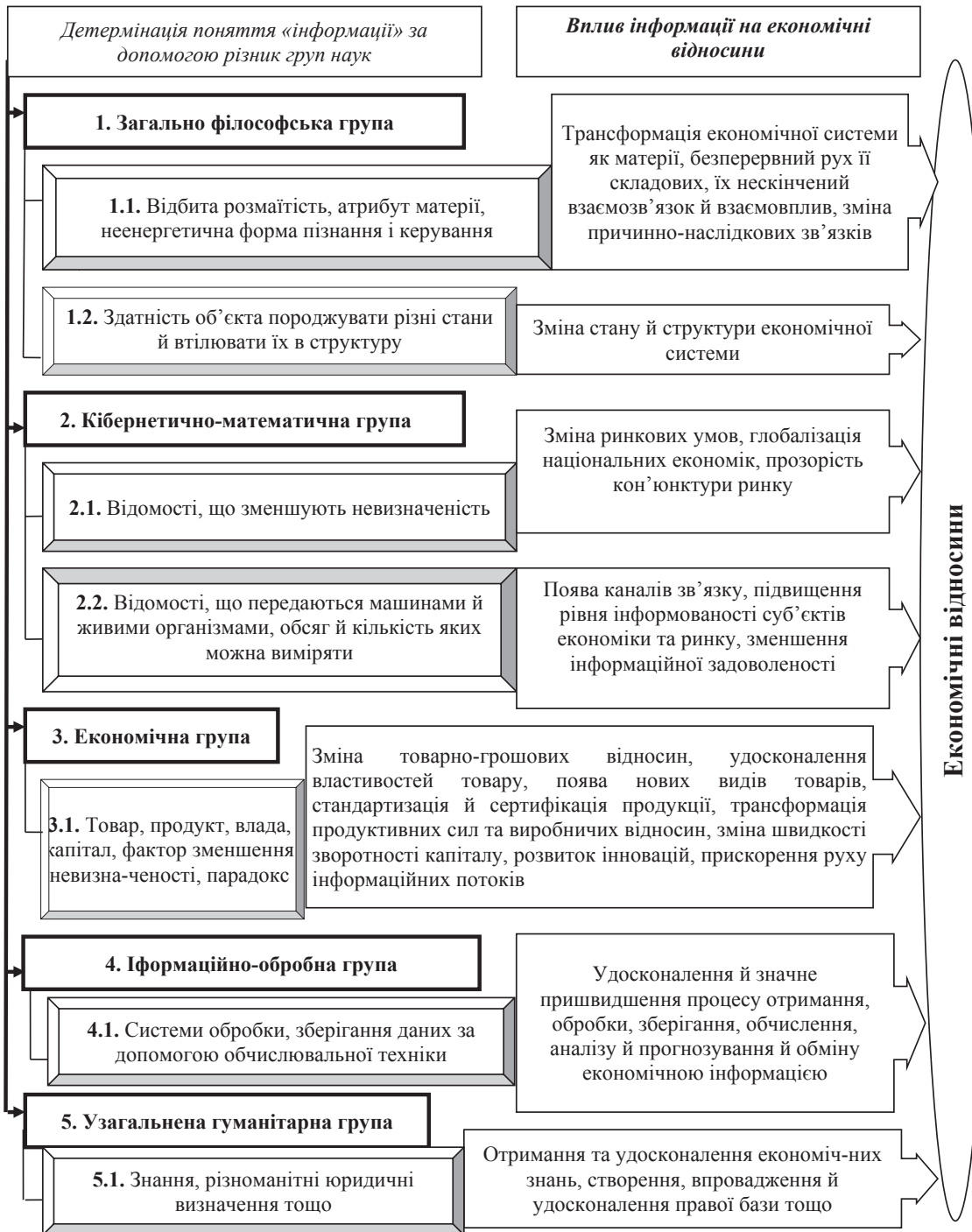


Рис. 1. Інформаційні важелі

Розроблено авторами

11) важіль технічного удосконалення шляхів економічного зв'язку;

12) технічно-впливовий важіль;

13) технічного удосконалення економічних контактів;

14) важіль формування економічних знань та впливу на них;

15) важіль правового регулювання економічного зв'язку;

16) важіль обміну економічними знаннями й правового регулювання економічних контактів.

Щодо практичних організаційно-економічних заходів як одного з елементів загального механізму впровадження важелів доцільним буде удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у країні за певними напрямками, які були запропоновані Л. Федуловою [7, с. 26]:

– удосконалення існуючої законодавчої та нормативної бази, що загалом регулює інформаційну та комунікативну політику;

– стимулювання впровадження ІКТ в усі сфери економічного та суспільного життя країни загалом та на всіх рівнях господарювання;

– забезпечення доступності інформаційно-комунікаційних послуг для населення на території країни;

– підвищення безпеки інформаційно-комунікаційної інфраструктури, включаючи мережі передачі даних;

– створення єдиної системи інформаційно-комунікаційного забезпечення запитів державного управління, оборони країни, національної безпеки і правопорядку;

– стимулювання учасників ринку ІКТ і відповідних послуг в Україні;

– розширення спектру наданих послуг на основі впровадження сучасних технологій в умовах конвергенції телекомунікаційної й інформаційної складових;

– створення та виробництво нових «інформаційно-насичених» товарів та послуг.

Відтак на макrorівні за допомогою інформатизації та розвитку комунікації можливо підвищити загальний рівень суспільного виробництва за рахунок впровадження нової техніки, технологій, комп'ютеризації та електронізації виробничих, організаційних та управлінських процесів у країні; скорочення циклу відтворення; прискорення оборотності капіталу; зменшення часу на пошук та придбання необхідних ресурсів; загальної інтелектуалізації організаційних й управлінських процесів загалом; подолання комунікаційних ринкових перешкод та спрощення двосторонньої комунікації між державами на глобальному рівні, фізичними особами та юридичними особами між собою та з органами влади за допомогою спеціальних сайтів, форумів, блогів та ін.

Також доцільно звернути увагу на той факт, що «інформація вносить радикальні зміни в структуру зайнятості, що характеризуються зростанням частки зайнятих у сфері послуг, зокрема інформаційно-комунікаційних. Наряду з цим прогноуються зменшення частки виробничого персоналу і збільшення частки дослідників та розробників» [4, с. 37].

На мікрорівні, а саме на рівні окремого підприємства чи організації інформація й комунікація зараз набули статусу одних з найважливіших критеріїв розвитку й конкурентоспроможності підприємства. З розвитком Інтернет-ринку все більше споживачів бажають придбати відповідні товари та послуги, здійснити фінансові операції та ін. не виходячи з дому чи офісу, чим економлячи багато часу. За допомогою ІКТ та Інтернету стало можливим скорочення витрат на пошук інформації про ринкову кон'юнктуру, конкурентів, потенційних покупців та постачальників; також можна скоротити витрати на приміщення для показу товарів, на виставкові зали, на вітрини та ін., на заробітну плату працівників, яких знадобиться значно менше з урахуванням впровадження ІКТ на підприємство, за рахунок представлення усієї лінійки товарів та продукції на сайті фірми чи Інтернет-магазину. Впровадження та поширення інформаційно-комунікаційних технологій у всі процеси на підприємстві дозволяє значно скоротити час на обробку вхідної інформації, на аналіз різноманітних даних та обчислення різних процесів, спростити здійснення контролю за всіма видами діяльності на підприємстві [4, с. 38].

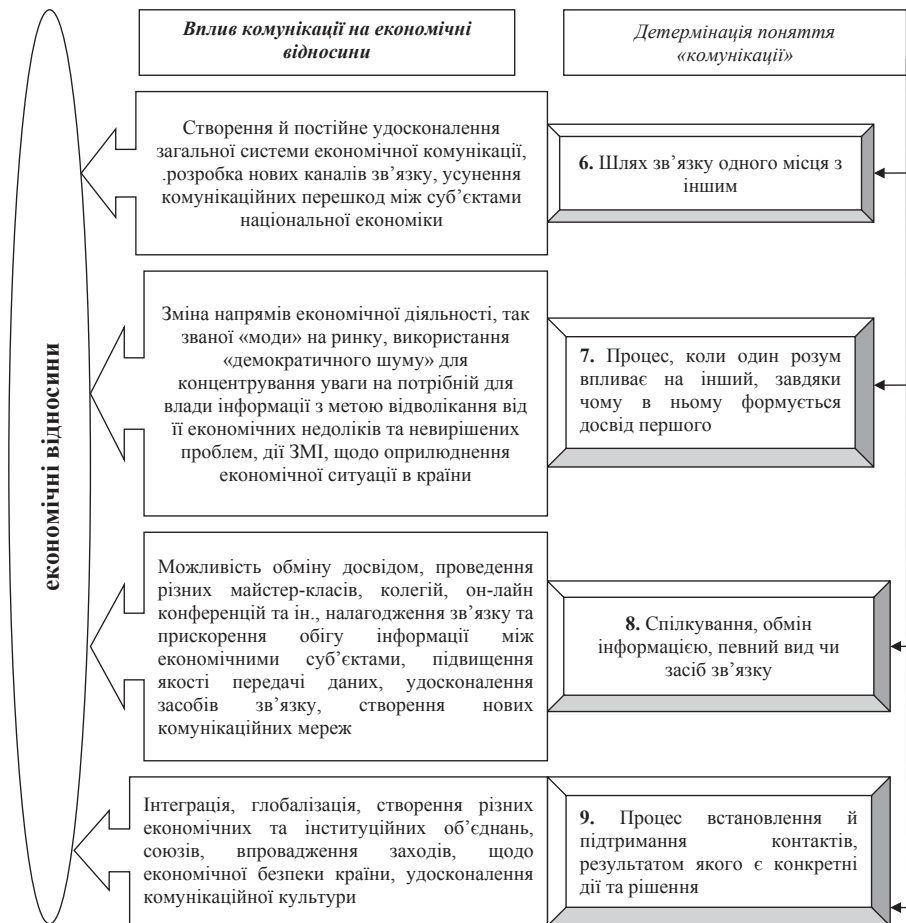


Рис. 2. Комунікаційні важелі

Розроблено авторами

Удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій стає неможливим без зміни структури та способів виробництва, економічного і соціального базису країни. Адже індустріальна економіка структурно не завжди може виробляти постіндустріальний, інтелектуально-насичений товар у межах суто індустріальної виробничої структури через низку системних суперечностей у підходах на всіх етапах розробки, створення і серійного випуску продукту виявлених Ю. Радченко [5, с. 7]:

– першою можна назвати суперечність ітераційності, тобто зворотності, постійного збагаченого новими даними повернення до початкової точки процесу або окремого блоку розробки інформаційно насиченого продукту та конвеєрності індустріального продукту, тобто односпрямована конвеєрна схема виробництва не пристосована до нових продуктів, які швидко змінюються та удосконалюються;

– другою суперечністю є те, що індустріальний продукт майже не пристосований до модифікацій, після його використання підлягає утилізації, на відміну від інформаційно насиченого продукту, який за певних умов може навіть змінювати свої базові характеристики;

– сутність третьої суперечності виявляється у тому, що для розповсюдження індустріального товару необхідно організувати спеціальну логістику для його доставки, на відміну від постіндустріального товару, у якого функція розповсюдження, дублювання «вбудована» у саме середовище його виникнення.

Щодо виробництва постіндустріальних продуктів, то у цьому разі найбільш зручним буде запропонований Ю. Радченко [5, с. 4] удосконалений горизонтальний спосіб виробництва з мережевою структурою, який буде становити інформаційно-економічний простір рівноправних та з'єднаних за однаковими технічними правилами елементів чи вузлів.

Також досить гострим є питання відмінностей між індустріальними та постіндустріальними корпоративними структурами. У разі виробництва індустріальної продукції вона є вертикальною з чітким підпорядкуванням етапів розробки і чітким, єдиним керівництвом всього проекту, всі права на інтелектуальну власність концентруються на рівні вищого менеджменту корпорації і через підписання відповідних угод між розробником і корпорацією переходять до останньої як до юридичної особи.

Проте неможливо одразу впровадити нову горизонтальну корпоративну структуру замість вже звиклої вертикальної. Потрібно пам'ятати, що на цьому перехідному етапі кожна з вказаних корпоративних структур не може наразі існувати в чистому вигляді. Саме тому необхідно намагатися вдало поєднати вертикальний і горизонтальний типи управління при поступовому впровадженні інформаційно-насиченого продукту.

Як правило, менш розвинуті в «інформаційному» сенсі країни беруть за приклад моделі процесу формування інформаційного суспільства більш розвинутих країн. Однак, дуже часто трапляється невдале прилаштування таких моделей під національні умови через низку організаційних причин.

Взявши за мету перейти до інформаційно й комунікативно розвинутої постіндустріальної економіки, доцільно враховувати негативний досвід США, щодо кризи 2001–2002 років, яка, на думку вчених, трапилася саме через виникнення великої кількості компаній, взаємопов'язаних з різного роду інформа-

ційними технологіями, зокрема Інтернет-технологіями, що повинні були сприяти подальшому розвитку США як держави, що стала та інформаційний шлях розвитку. Вважається, що криза трапилася за рахунок швидкого зростання інформаційно-комунікаційних технологій і різкого підвищення котировок акцій таких компаній, а також не менш стрімким «здуванням» спекулятивного фондового «міхура». Ця криза отримала назву «dot-com bubble» або «IT bubble» [5, с. 12].

В останні роки за умов поширення «інформаційних» продуктів і ресурсів більше уваги повинно приділятися питанню інформаційної безпеки загалом та національної безпеки зокрема для того, щоб не допустити їхнього колапсу. Тому необхідно звернути увагу на певні недоліки, щодо законодавчого регулювання трансферу знань у вигляді технологій, науково-технічних та інформаційних результатів, інноваційного розвитку охорони інтелектуальної власності, оскільки розширення сфери використання інформаційних відносин вимагає адекватного правового регулювання суспільних відносин [6, с. 174].

Висновки.

1. На підставі дослідження впливу інформації і комунікацій на національне і світове господарство створено концепцію механізму формування інформаційно-комунікаційних важелів системи економічних відносин.

2. Запропоновано практичні рекомендації з приводу підвищення ефективності соціально-економічного розвитку країни на підставі розробленого механізму, які можна сформулювати у такий спосіб:

– сьогодні інформаційно-комунікаційна сфера є своєрідною «ахіллесовою п'ятою» національної економіки України через порівняно слабкий розвиток й недостатню захищеність з боку держави;

– для того, щоб трансформувати інформаційно-комунікаційну сферу в дієвий інструмент подолання кризових явищ і їх результатів у національному господарстві необхідно насамперед сформувати єдиний інформаційний простір для громадян, підприємців, організацій, органів державної влади всіх рівнів та інших суб'єктів економічних відносин;

– потрібним є створення впливових правових механізмів регулювання доступу суб'єктів ринково-економічного середовища до інформаційних ресурсів та забезпечити їх взаємодію;

– збираючи й аналізуючи інформацію відповідні компетентні органи мають гарантувати безпеку цієї інформації та перетворити її на специфічний і інформаційно-кадровий ресурс держави.

Подальші дослідження автори планують присвятити визначенню теоретико-методологічного інструментарію, який би надав змоги забезпечити можливість адаптації усіх суб'єктів інформаційного простору країни до умов співпраці і взаємодії з зовнішнім середовищем і міжнародним співтовариством, яке стрімко прямує до інформаційного суспільства

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляков К.І. Організаційно-правове та наукове забезпечення інформатизації в Україні: проблеми теорії і практики : дис. ... доктора юридичних наук : 12.00.07 / Константин Іванович Беляков. – К., 2009. – 408 с.
2. Єщенко П.С. Подолання ринкового романтизму і фундаменталізму – економічний імператив сучасності / П.С. Єщенко, А.Г. Арсенко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 7–25.
3. Кобяков А.Б. Закат імперії доллара і кінець «Pax Americana» :



- [научное издание] / А.Б. Кобяков, М.Л.Хазин. – М. : Вече, 2003. – 367 с.
4. Лоскутова В.В. Інформаційні технології та інформаційне забезпечення в системах державного управління розвитком підприємництва в Україні : дис. ... кандидата наук з державного управління : 25.00.02 / Вікторія Вікторівна Лоскутова. – Донецьк. – 2008. – 224 с.
 5. Радченко Ю. Ноосферна модель виробництва проти індустріальної: на початку філогенетичного розгалуження / Ю. Радченко // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 4–9.
 6. Проблеми розвитку комунікацій у контексті їх безпеки / О.В. Соснін, О.В. Корнійко, І.М. Шостак // Стратегічна панорама. – 2009. – № 1. – С. 174.
 7. Федулова Л.І. Прогнозування технологічного розвитку галузей промисловості / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008 – № 1. – С. 9–28.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.227(477)

Буряк П.Ю.*доктор економічних наук, професор,
ректор**Львівської державної фінансової академії*

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ПОЗИТИВНОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Досліджено основні проблеми фіскальної політики України та розроблено напрями її реформування з урахуванням позитивного світового досвіду з метою створення стимулів для економічного зростання та інституційних реформ, які мають стосуватись усіх складових економіки України.

Ключові слова: фіскальна політика, фіскальний інструментарій, податкові пільги, міжбюджетні трансферти, боргова політика, податкова амністія.

Буряк П.Ю. НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО МИРОВОГО ОПЫТА

Исследованы основные проблемы фискальной политики Украины и разработаны направлений ее реформирования с учетом положительного мирового опыта с целью создания стимулов для экономического роста и институциональных реформ, которые должны касаться всех составляющих экономики Украины.

Ключевые слова: фискальная политика, фискальный инструментари, налоговые льготы, межбюджетные трансферты, долговая политика, налоговая амнистия.

Buryak P.Y. DIRECTIONS OF UKRAINE'S TAX POLICY REFORMS IN THE VIEW OF POSITIVE INTERNATIONAL EXPERIENCE

To research the main problems of fiscal policy in Ukraine and the development direction of reform based on positive international experience to create incentives for economic growth and institutional reforms that should apply to all components of the economy of Ukraine.

Keywords: fiscal policy, fiscal instruments, tax incentives, intergovernmental transfers, debt policy, tax amnesty.

Постановка проблеми. В сучасному світі структура та механізми фіскальної політики є одними з визначальних чинників макроекономічної стабільності. Сприятливий фіскальний простір забезпечує високу динаміку внутрішніх інвестицій, приплив іноземних інвестицій та, відповідно, стабільний якісний економічний розвиток держави.

На нашу думку, серед основних проблем ефективного використання вітчизняного фіскального інструментарію, які досі невирішені, є фіскальна спрямованість податкової політики держави, нестабільність та неузгодженість бюджетно-податкового законодавства, безсистемне та не виправдане надання податкових пільг і звільнень, розбалансованість системи бюджетних та соціальних трансфертів, неефективність боргової політики та відсутність розрахунків наслідків збільшення боргових зобов'язань.

Водночас посилення інтеграційних процесів економіки України передбачає врахування світового досвіду саме в частині запозичення елементів фіскального стимулювання, які найбільшою мірою сприяють позитивним зрушенням та вдосконаленню фіскальних інструментів випереджального економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні і прикладні аспекти формування ефективною фіскальної політики досліджені в працях українських вчених: В. Андрущенко, О. Василика, Т. Єфименко, А. Крисоватого, О. Короткевича, І. Луніної, В. Мельник А. Соколовської

Н. Фролова, Ф. Ярошенка. Дослідження державного регулювання та його фіскальних інструментів були проведені та викладені зарубіжними вченими: А. Смітом, Дж.С. Мілем, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнсом, Дж. Гіксом, П. Семьюельсоном та іншими.

Віддаючи належне отриманим вагомих результатам, зазначимо, що сучасна проблематика ефективного використання вітчизняного фіскального інструментарію потребує подальшого вирішення стосовно: підвищення ефективності податкового регулювання та упорядкування системи податкових пільг; посилення інвестиційно-інноваційний вектору фіскальної політики; оптимізації бюджетних видатків; підвищення ефективності боргових інструментів; збалансування системи трансфертних інструментів.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в дослідженні світової практики формування та реалізації ефективною фіскальної політики в системі державного регулювання з метою створення стимулів для економічного зростання та інституційних реформ, які мають стосуватись усіх складових економіки України.

Виклад основного матеріалу. Для реалізації регулятивного потенціалу фіскальної політики потрібні відповідні організаційно-економічні структури, форми й методи управління фіскальними відносинами як підсистемами, що утворюють внутрішній склад і структуру фіскальної політики.

Термін «фіскальна політика» походить від латинського «пасив», що означало в Стародавньому Римі

«імператорська скарбниця». Етимологія фіскальної політики пов'язана з терміном фіск, що більшість економічних словників прямо або опосередковано розкриває через поняття «державна скарбниця», роль і структура якої змінювалися під час еволюції державотворення [1, с. 785].

Термін «фіскальний» бере початок із класичної економічної теорії – з аналізу причин збільшення державного боргу у Франції на початку ХХ ст., коли Дж.М. Кейнс зауважив, що кризи її державних фінансів зумовило перевищення цим боргом певної частки національного доходу. Він наголошував, що платники податків не могли більше забезпечувати зобов'язання держави за борговими облігаціями [2].

Серед наукових підходів слід виокремити концепцію ефективності фіскальної політики та її інструментів, автори концепції – новозеландські вчені М. Кені, П. Томсон. На їхню думку, ефективність можна забезпечити тільки прогнозуванням, що охоплює такі етапи: поділ сукупних доходів бюджетної системи за видами надходжень і визначення для кожного з них відповідної проксі-змінної – макроекономічного показника, що найточніше характеризує його зміни у часі – для подальшої індексації надходжень; коригування отриманих прогнозних значень залежно від очікуваних змін у законодавстві й адмініструванні податків і платників [3]. Тобто ефективність фіскальної політики та її інструментів забезпечується прогнозно-методологією й застосуванням відповідних фінансово-правових та адміністративних заходів.

Останнім часом західні вчені почали досліджувати ефективність фіскальної системи та її інструментів в умовах глобальних світових кризових явищ, зокрема їхній вплив на показники бюджетної політики. Вивчаються наслідки світової фінансово-економічної кризи, що розпочалася у США 2007 р., з урахуванням досвіду попередніх криз. Характерними ознаками впливу кризи на ефективність системи фіскальних важелів називають різке погіршення бюджетного балансу та збільшення державного боргу у зв'язку з великими державними видатками на стимулювання економічного зростання. Науковці наголошують на негативних наслідках застосування таких заходів, що впливають на довгострокову ефективність системи фіскальних важелів і спричиняють загрозу дефолту за власними зобов'язаннями урядів країн у коротко- й середньостроковій перспективі [4].

Отже, функціонування фіскальної політики держави передбачає злагодженість усіх фіскальних інструментів, а саме: податкових, боргових, трансфертних та державних видатків.

Практика використання податків та бюджету в Україні як двох найбільш дієвих інструментів фіскальної політики свідчить, що вони втратили роль стимулу та регулятора розвитку економіки. Яскравим підтвердженням цьому є рівень виконання наперед державного бюджету, який за останні роки становив приблизно 85% від запланованих показників. Такий стан є не тільки результатом кризи в економіці, більшою мірою це пов'язано із надмірним податковим тиском, неефективно сформованою структурою доходів та видатків державного бюджету, відсутністю їх диверсифікації, нереальними плановими показниками з окремих груп надходжень тощо.

Не мали позитивного результату в останні роки і зміни видаткової частини Державного бюджету України. Видатки державного бюджету продовжують скорочуватися. Водночас бюджет значно перевантажений видатками, пов'язаними з економічною

та соціальною діяльністю держави, які не сприяють структурній перебудові економіки і розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності.

Значний негативний вплив на виконання бюджету загалом та окремих груп зокрема, чинять зростаючі видатки на обслуговування державного боргу.

Водночас економічно неефективна централізація бюджетних коштів спричинила збільшення сум дотацій та кількості дотаційних областей, з одного боку, та їх залежність від центру – з іншого, що спричиняє серед деяких регіонів чисто споживацькі настрої [5].

На нашу думку, враховуючи вимоги часу та сучасні тенденції розвитку країн, орієнтиром реалізації фіскальної політики України має стати інвестиційно-інноваційний базис забезпечення економічного зростання шляхом використання відповідних податкових пільг. Без системних та систематичних інновацій неможливе досягнення довгострокового економічного зростання.

Зарубіжний досвід фіскального регулювання свідчить про активне використання державами різних пільг та преференцій для суб'єктів господарювання, що впроваджують інвестиції та інновації. Найпоширенішими серед них є інвестиційний податковий кредит, податкові знижки та податковий кредит на дослідження і розробки.

Розбіжності в податкових механізмах стимулювання, як правило, виникають стосовно таких напрямів [6, с. 55–56]:

– основа розрахунку і встановлення норм податкових знижок. Особливо показовим є приклад щодо розрахунку дослідницького податкового кредиту. У європейських країнах використовують три схеми розрахунку асигнувань відповідно до такого податкового кредиту:

1) на основі загальних щорічних витрат підприємства на дослідження і розробки;

2) на основі збільшення сукупних витрат підприємства на дослідження і розробки в поточному році порівняно з середньорічними витратами за попередні роки;

3) комбінований підхід. Одна частина асигнувань розраховується на основі загальних щорічних витрат підприємства, а інша – на основі збільшення витрат фірми на дослідження і розробки в поточному році порівняно з середньорічними витратами за попередні роки;

– визначення податкової бази і тих видів діяльності, які підпадають під режим податкової допомоги. Це залежить від тих цілей, які має держава у своїй політиці стосовно підприємств (як сприямувати їхню діяльність чи обмежити їхню опортуністичну поведінку). Наприклад, Іспанія на відміну від багатьох європейських країн включає до складу операцій, що підпадають під режим податкової допомоги, витрати, пов'язані з нормами якості, отриманням ноу-хау і промисловим дизайном. Франція також включає у ці операції витрати на промисловий дизайн, але обмежується лише такою сферою, як колекції модного одягу;

– врахування колективного характеру досліджень, розробок і процесу нововведень. Уряди багатьох країн не включають у режим податкових пільг витрати, пов'язані із субпідрядом чи кооперацією між підприємствами. Проте деякі країни (Велика Британія, Іспанія, Норвегія) враховують фактор співробітництва між суб'єктами господарювання у своїх податкових режимах;

– врахування територіального розміщення підприємства. У більшості європейських країн податко-

вий режим має централізований характер, однак у деяких із них цей режим коректується залежно від району розташування підприємства (Італія, Іспанія, Франція). Крім того, податковий режим здебільшого стосується тільки тих підприємств, що розташовані на національній території. Лабораторії чи підприємства, розміщені на іноземній території, не мають права скористатися податковими пільгами.

Зарубіжний досвід втілення податкового механізму стимулювання інноваційного розвитку представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики схем пільгового податкового стимулювання досліджень і розробок у країнах-членах ОЕСР

Дизайн схеми податкових стимулів	«Об'ємний» дослідницький податковий кредит	Австралія, Канада, Франція, Норвегія, Бразилія, Китай, Індія
	«Прирістний» дослідницький податковий кредит	США
	Комбінована система	Японія, Корея, Португалія, Іспанія
	Податкова знижка	Данія, Чехія, Австрія, Угорщина, Велика Британія
Податковий кредит із заробітку працівника, зайнятого у сфері досліджень і розробок		Бельгія, Угорщина, Нідерланди, Іспанія
Особливий пільговий режим для суб'єктів малого бізнесу		Канада, Австралія, Японія, Велика Британія, Угорщина, Корея, Норвегія
Обмеження щодо обсягів		Італія, Японія, США, Австрія, Нідерланди
Відсутність податкових стимулів		Естонія, Фінляндія, Німеччина, Люксембург, Мексика, Нова Зеландія, Швеція, Швейцарія

Джерело: *The International Experience with R&D Tax Incentives // Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/OECD%20SFC%20Hearing%20testimony%209%2020%2011.pdf>*.

На нашу думку, позитивний характер має орієнтація податкових режимів стимулювання інновацій на малий і середній бізнес. Наприклад, у Великій Британії схема податкової допомоги для малих і середніх підприємств (The Small or Medium-sized enterprise (SME) Scheme) передбачає вищі ставки податкових стимулів: розмір податкової знижки становить 175% обсягу кваліфікованих витрат проти 130% для великих компаній (The Large Company Scheme) [7, с. 14]. Варто зазначити і те, що інноваційні податкові стимули обмежуються не лише корпоративним податком. Серед фіскальних стимулів, запропонованих урядом Нідерландів, є податковий кредит щодо доходів фізичних осіб (wage tax credit), зайнятих у сфері технічних інновацій. Розмір такого кредиту становить 50%, а для новостворених компаній – 64% [8].

Глобальні інвестиції у «чисту енергетику» досягли рекордного значення на рівні 260 млрд. дол. США, що на 5% більше від показника 2010 р. та майже у 5 разів більше за показник 2004 р. (53,5 млрд. дол. США) [9]. Досягнення такого результату стало можливим завдяки державній підтримці за рахунок податкових стимулів. Відтак інвестиційний податковий кредит у США зменшує федеральні прибуткові податки на суму капітальних інвестицій у проекти із використання відновлюваних джерел енергії. Такий кредит надається, коли обладнання введено в експлуатацію та коли обладнання є новим з погляду строку корисного використання. Розмір інвестиційного податкового кредиту становить 30% та 10% обсягу кваліфікованих капітальних витрат [10].

На наш погляд, досвід зарубіжних країн переконає, що потребує законодавчого закріплення у Податковому кодексі України такий дієвий інструмент податкового регулювання, як інвестиційний та дослідницький (інноваційний) податковий кредит.

Потребує вдосконалення і порядок стягнення та відшкодування податку на додану вартість, який вважається найбільш суперечливим видом обов'язкових платежів і створює низку проблем у взаємовідносинах держави та підприємницького сектору. Заслугує на увагу досвід зарубіжних країн у вирішенні питання упорядкування системи податкових пільг, закладених у механізмі справляння ПДВ. Наявність універсального акцизу в податковій системі є обов'язковою умовою членства в Європейському Союзі. Однак податковим законодавством більшості країн-членів ЄС передбачено застосування диференційованих ставок ПДВ: стандартної та зниженої.

Зазначимо, що від оподаткування ПДВ у країнах-членах ЄС звільняється низка операцій (табл. 2).

Вважаємо, що Україні варто скористатись досвідом європейських країн щодо застосування диференційованих ставок ПДВ, зокрема зниженої ставки щодо базових продуктів харчування, а також переглянути неефективні пільги з ПДВ, які передбачають звільнення від оподаткування окремих операцій, а саме: товарів дитячого асортименту для немовлят, лікарських засобів, періодичних видань друкованих засобів масової інформації, книжок, учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників вітчизняного виробництва і словників. Доцільно застосувати до таких операцій знижену ставку ПДВ.

Розвиваючи ідею забезпечення інвестиційно-інноваційної складової економічного зростання, поділяємо думку Я. Жаліла, який стверджував, що «зважаючи на поширеність орієнтації на зменшення частки перерозподілу суспільного продукту через фіскальну систему та досить жорсткі нормативні обмеження обсягів бюджетного дефіциту, посилені також процесами фінансової глобалізації, цільове залучення інвестиційних ресурсів шляхом реалізації емітованих органами державної влади чи місцевого самоврядування цінних паперів розглядається як компроміс між стратегічними цілями державної політики та необхідністю мінімального втручання у дію механізмів ринкової саморегуляції» [11].

Зарубіжна практика фіскального регулювання передбачає два види запозичень, що можуть здійснювати місцеві органи влади: шляхом випуску облігацій загального зобов'язання (general obligation bonds) [12] та шляхом випуску дохідних облігацій (revenue bonds) [13].

Таблиця 2

Операції, що звільняються від оподаткування ПДВ у країнах-членах Європейського Союзу

Країна-член ЄС	Освітні послуги	Медичні послуги	Послуги у сфері культури	Поштові послуги	Банківські та страхові послуги	Оренда нерухомого майна	Азартні ігри
Бельгія	X	X	X		X	X	
Болгарія	X	X	X	X	X		X
Чехія	X	X		X	X		X
Данія	X	X	X	X	X	X	X
Німеччина	X	X		X	X	X	
Естонія	X	X		X	X		X
Ірландія	X	X			X		
Греція	X	X			X		
Іспанія	X	X			X		
Франція	X	X					
Італія			X	X	X		X
Кіпр		X	X		X	X	
Латвія	X	X		X	X		X
Литва	X	X		X	X	X	X
Люксембург	X	X		X	X	X	X
Угорщина	X	X		X	X	X	X
Мальта	X	X	X	X	X	X	X
Нідерланди		X	X	X	X		X
Австрія	X	X	X		X	X	
Польща	X	X	X	X	X		
Португалія	X	X	X		X		X
Румунія	X			X	X		
Словенія				X	X	X	X
Словаччина	X	X	X	X	X		X
Фінляндія	X	X			X		
Швеція	X	X	X		X		
Велика Британія	X	X			X		

Джерело: складено автором на основі Country news and VAT / GST Essentials [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/Global/en/WhatWeDo/Tax/GlobalIndirectTax/Pages/country-news-vat-gst-essentials.aspx>

Платежі за облігаціями загального зобов'язання враховують податковий потенціал (податкові джерела виконання взятих боргових зобов'язань) відповідного місцевого органу. Своєю чергою, розрахунки за дохідними облігаціями проводяться через отримані доходи від втілення відповідних інвестиційних проєктів (в основному інфраструктурні проєкти – будівництво та реконструкція доріг, мостів, шкіл, лікарень, спорудження інфраструктури житлово-комунальної сфери).

Одним із напрямів системної підтримки економічного зростання є підвищення ефективності податкового регулювання. Тактичними заходами досягнення визначеної мети має стати запровадження практики проведення податкової амністії. Світова практика за-свідчує, що проблема виведення капіталу з «тіні» доволі актуальна в усіх країнах. Залежно від конкретної ситуації, що виникла в країні, цю проблему вирішують із різною метою та із застосуванням різних механізмів. У найрадикальніший спосіб це завдання реалізується в країнах, що обрали мету покінчити з корумпованими режимами й відновити справедливість. Як правило, це відбувається шляхом конфіскації та націоналізації доходів і майна тих, кого визнали «ворогами» нової влади. Розвинені ж країни обирають вузькі прагматичні цілі (повернення капіталу, легалізація доходів, отриманих закордоном) і застосовують для цього більш лояльні способи [14]. Економічні наслідки від проведення податкової амністії у низці зарубіжних країн зображено у таблиці 3.

Таблиця 3

Економічний ефект від проведення амністії

Країна	Обсяги задекларованих доходів	Податкові доходи
Угорщина	114,3 млн. євро	11,5 млн. євро
Португалія	3,4 млрд. євро	384 млн. євро
Італія	95 млрд. євро	5 млрд. євро
Росія	1,15 млрд. дол. США	150 млн. дол. США

Джерело: складено на основі [15–19]

Корисним для України буде міжнародний досвід для підвищення дієвості міжбюджетних трансфертів. Відтак зарубіжна практика фіскального регулювання свідчить, що досягнення збалансованості системи трансфертних інструментів має відбуватися за рахунок втілення таких заходів: подолання значного розриву між мінімальним та максимальним розміром пенсійної виплати та значної диференціації розміру пенсій; зменшення розміру єдиного соціального внеску та застосування неоподаткованого мінімуму доходів громадян, що дорівнював би прожитковому мінімуму; детінізації доходів громадян; забезпечення інвестиційної спрямованості міжбюджетних трансфертів за рахунок підвищення ролі субвенцій капітального характеру; зміцнення власної ресурсної бази місцевих бюджетів шляхом закріплення частини бюджетоутворюючих податків за місцевими бюджетами

(ПДВ, податок на прибуток підприємств); забезпечення адресності соціальних пільг.

Що стосується сфери державних запозичень та підвищення ефективності боргових інструментів, то основна проблема, на нашу думку, полягає у забезпеченні співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням та внутрішніми і зовнішніми запозиченнями, забезпеченні платоспроможності держави та пошуку реальних джерел фінансування.

На наше переконання, потрібно також ліквідувати практику переplat податків і зборів, які є прихованою формою державного боргу перед платниками податків. Це сприятиме нарощуванню обігових ресурсів підприємств, які можуть бути спрямовані на цілі розширеного відтворення та запровадження інновацій.

Висновки. Досвід ринкових трансформацій учасниць ЄС цінний для України з погляду формування орієнтованих на європейську інтеграцію соціально-економічних і фіскальних реформ та розробки стратегії реалізації. Нашій державі необхідно виробити власну фіскальну політику сприяння ринковим перетворенням, яка враховуватиме перспективу її інтеграції до ЄС. Фіскальне регулювання в Україні має відповідати її соціально-економічному середовищу та враховувати перспективу уніфікації фіскальних відносин з організацією перерозподілу ВВП у ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2010. – 860 с.
2. Keynes J.A. Tracton Monetary Reform: The Collected Writings of John Maynard Keynes / J.A. Keynes.– Vol. IV. – London : Macmillan, 1971 (1923). – 363 p.
3. Keene M. An Analysis of Tax Revenue Forecast Errors / M. Keene, P. Thomson // New Zealand Treasury Working Paper. – 2007. – № 2. – 73 p.
4. IMF: From Recession to Recovery: How soon and has strong? // World Economic Out-look. – 2009. – Ch. 3. – 138 p.
5. Цап І. Проблеми та перспективи фіскальної політики в Україні / І. Цап // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 35. – С. 339–345.
6. Иванова Н.И. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Н.И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
7. Амбрик Л.П. Податкове стимулювання інновацій: зарубіжний контекст / Л.П. Амбрик // Напрями розбудови податкової системи України в умовах утвердження ринкової економіки : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 1–2 лютого 2011 р.) / відп. ред. С.І. Юрій. – Тернопіль, 2011. – С. 13–15.
8. Амбрик Л.П. Податкове стимулювання інновацій: досвід Королівства Нідерландів / Л.П. Амбрик // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів : зб. тез Міжнар. наук.-практ. конференції (Ірпінь, 17–18 березня 2011 р.) : в 2 ч. / ДПА України, Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь, 2011. – Ч. 1. – С. 18.
9. Taxes and incentives for renewable energy (June 2012) // KPMG International Cooperative [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/.../taxes-incentives>.
10. Goodward J. Bottom Line on Renewable Energy Tax Credits / J. Goodward, M. Gonzalez // World Resources Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wri.org/publication/bottom-line-series-renewable-energy-tax-credits>.
11. Жаліло Я.А. Зарубіжний досвід позичкового фінансування державою інвестиційних проектів / Я.А. Жаліло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_2/0494.pdf.
12. General obligation bond [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.en.wikipedia.org/wiki/General_obligation_bond.
13. Revenue bond [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.en.wikipedia.org/wiki/Revenue_bond.
14. Пасхавер О.Й. Світовий досвід для України: взаємовідносини великого капіталу з владою і суспільством / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, К.М. Агеева. – К. : Центр економічного розвитку, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.c-e-d.info/21.php>.
15. Налоговая амнистия в России принесла 150 млн. USD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nexus.ua/content/view/701/144/>.
16. Italian Tax Amnesty Raises 95bn euros [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.news.bbc.co.uk/2/hi/8433762.stm>.
17. Lomas U. Tax Amnesty Gives Portugal Revenue Boost [August 2012] / U. Lomas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tax-news.com/news/Tax_Amnesty_Gives_Portugal_Revenue_Boost_56779.html.
18. Tax amnesty reportedly brings back HUF 35 billion from offshore accounts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.realdeal.hu/20120517/tax-amnesty-reportedly-brings-back-huf-35-billion-from-offshore-accounts/>.
19. Tax amnesty will be over by 31 December 2012 [Tax alert, August 2012] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/taxnewsflash/pages/hungary-tax-amnesty-end-31-december-2012.aspx>.

УДК 339.9 + 327.8

Грущинська Н.М.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки і економічної дипломатії
Дипломатичної академії України при Міністерстві закордонних справ України

ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розкрито тенденції трансформаційних процесів, які характерні для сучасної структури міжнародної спеціалізації національної економіки з урахуванням необхідної умови: забезпечення економічної безпеки країни. Автором наголошується, що основою конкурентоспроможності країни є економічний потенціал, а саме його ефективне використання. За сучасних умов рівень прогресивності економіки визначається характером інноваційно-інвестиційної діяльності та ступенем її активності, що пропонується впровадити у вигляді експортно-інноваційної моделі спеціалізації національної економіки.

Ключові слова: міжнародна спеціалізація, трансформації, глобалізація, геоэкономика, економічна безпека.

Грущинская Н.М. ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Раскрыты тенденции трансформационных процессов, которые характерны для современной структуры международной специализации национальной экономики с учетом необходимого условия: обеспечение экономической безопасности страны. Автором отмечается, что основой конкурентоспособности страны есть экономический потенциал, а именно его эффективное использование. В современных условиях уровень прогрессивности экономики определяется характером инновационно-инвестиционной деятельности и степенью ее активности, предлагается внедрить в виде экспортно-инновационной модели специализации национальной экономики.

Ключевые слова: международная специализация, трансформации, глобализация, геоэкономика, экономическая безопасность.

Gruschynska N.M. TRANSFORMATION OF THE STRUCTURE OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION NATIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY

The article trend of transformation processes that are characteristic of the modern structure of international specialization of the national economy based on prerequisite: ensuring economic security. The author notes that the basis of the country's competitiveness is economic potential, namely its effective use. Under the present conditions, the level of progressivity economy depends on the nature of innovation and investment and the degree of activity proposed to introduce a form of export specialization innovative model of national economy.

Keywords: international specialization, transformation, globalization, geo-economics, economic security.

Постановка проблеми. Сучасні геоекономічні процеси, в яких перебуває Україна, вимагають нових підходів до формування та реалізації принципів економічної безпеки країни. Особливу роль в цих процесах продовжує виконувати, а часткового займає і провідне місце – економічна дипломатія. Як зазначається в Постанові Верховної Ради України «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України», економічна безпека – це такий стан національної економіки і кредитно-фінансової системи, який дає можливість: а) гарантувати економічний розвиток держави на підставі досягнень науково-технічного прогресу; б) забезпечувати стійке функціонування своєї кредитно-грошової системи і задоволення потреб суспільства за несприятливих внутрішніх і зовнішніх умов.

Оцінити рівень економічної безпеки можна з урахуванням дослідження ресурсного потенціалу та можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів, капіталу і праці та його відповідності рівневі в розвинутих країнах, а також рівневі, за якого загрози внутрішнього і зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентоздатності економіки; цілісності території та економічного простору; суверенітету, незалежності й можливості протистояння зовнішнім загрозам; соціальної стабільності й умов запобігання і вирішення соціальних конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу статті становлять роботи провідних вітчизняних і закордонних учених і фахівців у сфері процесів глобалізації, постіндустріального розвитку, конкурентоспроможності національної економіки,

міжнародних інноваційних процесів, аналізу технологічних укладів, зокрема наукові праці українських і російських учених, а саме: А. Філіпенко, П. Леоненко, Д. Лук'яненко, С. Єрохіна, Т. Бревдо, Л. Антонюк, О. Канищенко, В. Новицький.

Технологічні трансформації та глобалізаційні процеси досліджуються і в роботах російських учених, Р. Фатхутдінова, І. Спирідонова та ін.; серед зарубіжних фахівців – це роботи А. Бранденбурґера, Р. Вернона, Е. Вогеля, П. Кругмана, В. Леонтьєва, Ф. Ліста, А. Маршалла, Дж. Міля, Р. Нельсона, Б. Оліна, М. Познера, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Сакса, Н. Самуельсона, А. Сміта, Р. Солоу, С. Вінтера, Ф. Хайєка, Дж. Харта, Е. Хекшера, Дж. Хікса та ін.

Питання економічної безпеки, конкурентоспроможності національної економіки розглядалися і детально досліджувалися в працях зарубіжних і вітчизняних вчених, проте геоекономічні трансформації, які обумовлюються радикальними та еволюційними змінами світового порядку вимагають переходу на новий рівень співвідношень країн та суб'єктів міжнародної економічної діяльності.

Мета статті полягає у розкритті тенденцій трансформаційних процесів, які характерні для сучасної структури міжнародної спеціалізації національної економіки з урахуванням необхідної умови: забезпечення економічної безпеки країни.

Викладення основного матеріалу. Розглядаючи міжнародну спеціалізацію національної економіки, насамперед слід наголошувати на необхідності забезпечення високої конкурентоспроможності та економічного зростання, які, своєю чергою, обумовлюють

чинники, які стимулюють поширення нових технологій, поєднання науки і техніки, розвиток людсько-го потенціалу, тобто всі ознаки постіндустріальної цивілізації.

В сучасному світі важливий резерв економічної стабілізації пов'язаний із цілеспрямованою технологічною політикою уряду, тобто з екзогенними щодо економіки суб'єктивними чинниками. Водночас екзогенність полягає в тому, що механізми спеціалізації виробництва формуються не тільки відповідно до розподілу виробничих циклів згідно з факторним розміщенням (наприклад, таким, який описується теорією Хекшера – Оліна), але і як наслідок суб'єктивно скерованого процесу розміщення на власній території високотехнологічних виробництв, інформаційно-інтелектуальних технологій. Очевидно, що найкращі можливості концентрації технологій мають індустріально розвинуті країни, які здійснюють дедалі більш широку експансію високотехнологічних товарів на ринки інших країн, зокрема держав у регіоні Центрально-Східної Європи [1].

Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу – ці та багато інших чинників визначають сьогодні успіх, вони є передумовою конкурентоспроможності національної економіки.

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Його недосконалість може призвести до нераціонального, малоефективного, а то й витратного використання складових економічного потенціалу.

Роль кожної держави в сучасному світі визначається насамперед економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Враховуючи специфіку головних елементів конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку, які обумовлюються найперше інноваційними здобутками, науково-технічним прогресом, слід зазначити, що використання природних людських ресурсів визначається вичерпувальним характером і не відповідає загально-домінуючим умовам повноцінного існування економіки країни у світогосподарських процесах. Політика такого спрямування віддає національну економіку від групи розвинутих країн, що встановлюють правила на світовому ринку, і наближує до групи країн, потенціал яких використовують [2]. В цьому аспекті конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальний критерій її розвитку. Його слід враховувати під час вирішення проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня відкритості економіки.

Найперше завдання, яке повинна виконати держава щодо своїх товаровиробників і споживачів, – якнайшвидше створити передумови для формування конкурентного середовища. Без справжньої конкуренції на внутрішньому ринку не можна забезпечити ефективного виходу на міжнародну арену.

Попри високий рівень відкритості національної економіки, внесок України в загальний обсяг світового експорту товарів і послуг доволі незначний. Це суттєво звужує перспективи формування конкурентоспроможності економіки, оскільки саме платоспроможність та потужність внутрішнього ринку визначають стабільність та динамічність соціально-економічного розвитку країни. Маючи вигідні первинні конкурентні переваги, а саме: високий рівень кваліфікації працівників, базу високотехнологічних

виробництв, власну сировинну базу для більшості промислових виробництв, вигідне географічне розташування, забезпеченість власною електроенергією, потенційно потужний внутрішній ринок та широку диверсифікацію виробництва, Україна має високі шанси посісти вагоме місце у міжнародному поділі праці.

Структурний трансформаційний процес в економіці України набуває нових якісних ознак і стає невід'ємною частиною світового цивілізаційного прогресу. Досвід розвинутих країн засвідчив, що високий рівень споживання на індустріальній основі досягається непомірно дорогою ціною: розтратою земельних ресурсів; нераціональним використанням людського потенціалу; порушенням рівноваги між діяльністю людини та природним середовищем. За цих умов структурна перебудова покликана сприяти створенню засад нової постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішими ознаками якої є: 1) перехід до нового технологічного способу виробництва і нового типу економічного зростання; 2) гуманізація і соціалізація економіки; 3) наявність різних форм власності та економічних укладів, еволюція економічних відносин та інститутів; 4) посилення інтеграційних процесів [3].

Світовий досвід показує, що жодна країна, навіть найрозвинутіша, не може обирати за мету досягнення ефективної конкуренції за всім асортиментом виробленої нею продукції. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, які мають умови для здобуття конкурентних переваг на світовому ринку. Відповідно до цього повинні розподілятися ресурсні можливості держави та окремих галузей. Водночас має бути на увазі не тільки підвищення ефективності господарського використання ресурсів, що саме собою дуже важливо, а й забезпечення становлення ефективної структури промислового виробництва.

Аналіз галузевої структури економіки дає змогу визначити превалюючий тип розвитку (промисловий, аграрно-промисловий, аграрний), а також виявити основні чинники економічного зростання, екстенсивний чи інтенсивний розвиток. Визначаючи галузеві пріоритети, треба віддавати перевагу розвитку галузей, що мають швидкий оборот капіталу. Це легка та харчова промисловість, а також галузі, що забезпечують їх сировиною. Інша група галузей, що потребує пріоритетного розвитку, – це наукоємні галузі промисловості: машинобудування, хімічна, приладобудування [5].

Структура економіки не є стабільною, вона постійно змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. У такий спосіб відбуваються структурні зрушення, які супроводжуються прогресивними чи депресивними змінами в економіці. Об'єктивною основою цих зрушень є невідповідність можливостей економіки її загальним потребам.

Під впливом негативних структурних зрушень, коли занепадають провідні, базові галузі економіки, виникає тривала структурна криза, яка супроводжується макроекономічними диспропорціями. Структурна криза настає, коли можливості пропозиції не задовольняють зростаючого сукупного попиту. Особливо це стосується обмеженості сировинно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва певних товарів. Наприклад, енергетична криза вражає насамперед енергомісткі галузі, а через них – і всю економіку.

Для ліквідації структурних диспропорцій потрібен тривалий час. Їх подолання може здійснюватись через перерозподіл основних економічних ресурсів

між окремими галузями і через розвиток ринкового механізму господарювання. Цей процес структурної перебудови потребує створення сприятливих інвестиційних умов, стимулювання науково-технічного прогресу, особливо переходу до високих ресурсозберігаючих технологій, поширення комп'ютеризації, створення прогресивної виробничої інфраструктури.

Конкурентоспроможність української економіки, попри певні позитивні кількісні зрушення, перебуває на низькому рівні, що зумовлено насамперед погіршенням якісних характеристик розвитку. Відтак є незначною і зменшується частка України на найбільш динамічних і високотехнологічних ринках, зокрема на ринках інформаційних технологій та комп'ютерної техніки, електроніки. Такою, що не відповідає наявному потенціалу, залишається структура експорту послуг, яка має фактично монокультурний характер з домінуванням транспортування та мінімальним залученням до міжнародного торговельного обміну науково-технічної, інжинірингової, управлінсько-інформаційної сфер.

Конкурентна модель розвитку української економіки має ґрунтуватися на методологічному принципі збалансованого розвитку корпоративного рівня управління експортною діяльністю та макrorівня її регулювання у глобальному середовищі, що зумовлює її елементну структуру: форми експортування, неактивну поведінку, компоненти міжнародного маркетингу, галузеві, міжгалузеві та регіональні пріоритети економічної політики; методи, форми та інструменти підтримки стимулювання вітчизняних виробників. Макrorівневі напрями розвитку національної економіки мають передбачати товарну та географічну диверсифікацію із забезпеченням усталеності та ефективності на традиційних і на нових для України ринках експортування, мікрорівневі – вертикальну інтеграцію підприємств, використання креативних підходів до міжнародного стратегічного менеджменту та формування ефективної системи маркетингової діяльності фірм на зарубіжних ринках, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українського експорту [6].

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України насамперед характеризується вкрай незначним впливом інноваційних факторів на економічне зростання, існуванням багатьох бар'єрів щодо підвищення рівня інновацій вітчизняної економіки та збільшення їх ефективності. Різке зниження сприятливості вітчизняної промисловості до інновацій обумовлене довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, домінуванням у ній низькотехнологічних сировинних виробництв.

До того ж сформувалась чітко виражена сировинна й низькотехнологічна спрямованість експорту, що суттєво знижує його ефективність, відбувся занепад високотехнологічних галузей промисловості. Розвиток світових процесів глобалізації не дає можливості Україні повільно крокувати або проводити політику лише використання наявних факторів виробництва, світогосподарська ситуація вимагає приєднання країни до нових процесів як рівноправного партнера з використанням наявних ресурсів на інноваційній основі. Національний бізнес має знайти баланс між отриманням прибутку, збереженням довкілля та соціальною справедливістю.

Модель спеціалізації економіки України має ґрунтуватися на моделі інноваційного розвитку, вплив факторів ендегенного зростання, використанні наявних факторів виробництва та бути направленою на модернізацію національної економіки. З огляду

на це, модель ендегенного зростання є актуальною для економіки України, а закритість може призвести лише до погіршення ситуації.

У зв'язку із зазначеними процесами, що відбуваються в економіці України, модель спеціалізації країни повинна внести корективи в систему оподаткування та інституційні процеси, які б обумовили контроль за виконанням нормативно-правової бази.

Відповідно пріоритетним стратегічним завданням держави мають стати стимулювання та підтримка інноваційного процесу, розвиток високих, а також орієнтованих на споживача технологій. Фундаментальним питанням для України є зменшення індустріального навантаження на природу, прискорене впровадження ресурсо-, особливо енергозберігаючих технологій.

Зміни в українській економіці мають вирішити два фундаментальні завдання: здійснити постіндустріальний структурно-технологічний ривок та значно підвищити ефективність економіки. В умовах сучасної України це обумовлює на найближчу перспективу необхідність існування двосекторної економіки: сектору стратегічних виробництв з переважаючим впливом та роллю держави і сектору вільного ринку, свободи конкуренції й підприємницької ініціативи.

Перше завдання вимагає активного державного сприяння великим високотехнологічним підприємствам, його реалізація повинна стати одним із найбільших державних пріоритетів. Відповідно Україні необхідна потужна державна інвестиційна політика. В її основі має бути поєднання виробництва та фінансів, односпрямованість промислової та грошово-фінансової політики держави. Цілями цієї політики повинні стати мобілізація внутрішніх ресурсів й залучення зовнішніх інвестицій з подальшим їх спрямуванням на реструктуризацію і технологічне оновлення промисловості, інноваційне інвестування, розвиток сучасної постіндустріальної інфраструктури.

Водночас в умовах обмежених можливостей державних ресурсів та важелів, паралельно до їх застосування, інвестиційна політика повинна бути спрямована на залучення приватних внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Для цього слід змінити економічне середовище в країні, розвивати відповідну інфраструктуру та створити сприятливі умови для потенційних інвесторів в українську економіку. Мобілізації приватних фінансових ресурсів та їх концентрації саме на структурно-технологічному прориві та інноваційному інвестуванні сприятимуть створення великих фінансово-промислових груп та налагодження їх зв'язків з масивом малих та середніх підприємств.

Вирішення другого основного завдання – значного підвищення ефективності економіки – вимагає надати свободу й простір для підприємств, здійснити демонополізацію економіки та встановити жорсткий контроль за природними монополіями.

Рівноправність у світовому поділі праці та світовій торгівлі визначається насамперед доступом України до світових ринків збуту промислової й, особливо, високотехнологічної продукції. Фундаментальне значення має гео економічний підхід до розвитку економіки – стратегія входження України до світових виробничих центрів. У цій сфері також визначальною є роль держави, а реалізація цієї стратегії – одним із найважливіших завдань державної зовнішньої політики [7].

Україна також має прагнути ефективного співробітництва з іноземними корпораціями та капіталом у галузі розроблення та практичного застосування

високих технологій. Одним із головних пріоритетів держави в її міжнародній діяльності має бути максимальне сприяння інноваційному розвитку України, а головним критерієм доцільності іноземних інвестицій – модернізація технологій та впровадження ефективного менеджменту на українських підприємствах.

Взаємодія всіх галузей економіки України зумовлена кардинальною зміною структурної та інвестиційної політики за галузями, що передбачає орієнтацію виробничих капітальних вкладень на реконструкцію і технічне переоснащення підприємств, концентрацію капітальних вкладень на основних напрямках, здатних швидко забезпечити економічний ефект, визначення пропорцій у використанні капітальних вкладень з тим, щоб забезпечити соціальну орієнтацію економіки, пропорційний і збалансований розвиток різних галузей.

На сучасному етапі експортоорієнтована модель розвитку України лише частково відповідає критеріям ефективності, що виявляється у стабілізації макроекономічного середовища; суперечливий торговельний відкритості, яка характеризується, з одного боку, високими частками експортної та імпоротної квот, досить низьким середнім імпортним тарифом, відсутністю державної монополії на зовнішню торгівлю, ринковим обмінним курсом, а з іншого – помітними кількісними обмеженнями та технічними бар'єрами, суттєвою корупцією на митницях, високим ступенем регіоналізації імпорту, спричиненим значною залежністю від російських енергоносіїв; неефективній товарній структурі експорту, якій притаманні незначні структурні зміни, превалювання первинної продукції, низька частка високотехнологічних товарів (4,3%), значне відхилення від світової структури; географічній сконцентрованості імпортованих потоків (40% імпорту з Росії), що гальмує нарощування високотехнологічного імпорту з розвинутих країн; недосконалому механізмі державного сприяння експорту [324, с. 80]. Для підвищення ефективності останнього необхідно уникати цінового ефекту та посилювати структурний, який охоплює ринковий (вплив географічної структури торговельних потоків на сукупну експортну частку країни) і товарний (вплив товарної структури), концентрувати експорт на тих ринках і товарах, попит на які зростає швидше, ніж середньосвітовий. Економічно виправданим з погляду національних інтересів України є застосування тимчасових протекціоністських заходів щодо високотехнологічних і наукомістких галузей, які в майбутньому повинні створити нові порівняльні та конкурентні переваги.

Динаміка і структура експортних потоків України визначаються внутрішніми та зовнішніми факторами (макроекономічними, фінансовими, інноваційними, інституційними, ціновими, структурними, конкурентними, протекціоністськими, політичними, інтеграційними, глобалізаційними). Емпіричне дослідження впливу чинників на величину вітчизняного експорту засвідчило його залежність від обсягів прямих іноземних інвестицій, світових цін на мінеральну продукцію, руди і метали (пряма залежність) та валютного курсу (обернена залежність) і цим підтвердило його цінову конкурентоспроможність.

Сучасний період розвитку економіки розвинутих країн характеризується підвищенням ролі зовнішньоекономічного чинника і перетворенням експортної складової на органічний компонент системи національного відтворення і господарства загалом. За таких умов у складі довгострокових напрямів економічної політики України найважливішого значення

набуває необхідність розроблення моделі спеціалізації країни експортного спрямування.

Висновки. За сучасних умов рівень прогресивності економіки визначається характером інноваційно-інвестиційної діяльності та ступенем її активності. Четвертий технологічний уклад в економіці України визначають технології будівельної промисловості, чорної металургії, суднобудування, обробки металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості. Як зазначалося, у прогресивних розвинутих економіках розвиваються біотехнології, технології аерокосмічної, фармацевтичної, комп'ютерної, автомобільної, хімічної промисловості. В Україні формуються пріоритети, які не відповідають світовим вимогам. Крім того, посилюється технологічна залежність від зовнішнього оточення.

Постійне загострення конкурентної боротьби на світових ринках вимагає ретельної уваги з боку держави до сектору економіки, зорієнтованого на експорт, швидкої реакції на зміни в кон'юнктурі на світових ринках й гнучкої економічної політики щодо забезпечення ефективності експорту. Крім того, для світової економіки характерне постійне змінення кон'юнктури, тому підтримка власного експорту на світовому ринку, збільшення, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є актуальним для України.

Розроблення концептуальної національної моделі розвитку експорту України передбачає забезпечення стабільного зростання обсягів виробництва та валового внутрішнього продукту країни, збільшення податкових та валютних надходжень, створення додаткових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглиблення її інтеграції у світовий економічний простір та покращення поточного рахунку платіжного балансу держави [11].

Головним завданням підвищення сучасного рівня міжнародної конкурентоспроможності України стає забезпечення прискореного розвитку, насамперед у низці профільних науково- і техноємких галузей (аерокосмічній, виробництві нових матеріалів, окремих виробництвах у фармацевтичній, електронній та електротехнічній промисловості), здатних ефективно конкурувати на міжнародних ринках і стати основою високотехнологічного зростання (наприклад, частка високотехнологічної продукції в українському експорті промислових товарів нині становить лише 5%, тоді як світовий середньостатистичний рівень – 21%). Це демонструє нагальну необхідність удосконалення державної системи підтримки й стимулювання розвитку експортного потенціалу країни, яка повинна враховувати накопичений міжнародний досвід і бути орієнтованою на здешевлення доступу до ресурсів розвитку, забезпечення сучасної інфраструктури, що ґрунтується на новітніх інформаційних технологіях, утворення бізнес-середовища, сприятливого для посилення експортної експансії національних виробників.

Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинутих країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі промислових інновацій. Створення цілісного промислово-науково-технологічного комплексу сприятиме повному задоволенню внутрішніх потреб країни та експорту наукоємкої продукції.

Економічне зростання національної економіки забезпечується зазвичай галузями виробництва з низькою часткою доданої вартості, вони ж переважають у структурі українського експорту. Сама можливість реалізації національної експортно-інноваційної моделі розвитку залежить від успішності інтеграції України у світову господарську систему. Причому вибір її головних напрямків насамперед повинен визначатися виявленою зацікавленістю в співробітництві з Україною світових економічних гравців і оцінками її власного геополітичного, наукового, промислового, кадрового потенціалу.

Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинутих країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі промислових інновацій. Створення цілісного промислово-науково-технологічного комплексу сприятиме повному задоволенню внутрішніх потреб країни та експорту наукоємної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терехов Є.М. Зовнішньоекономічна діяльність України на світовому товарному ринку / Є.М. Терехов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://space.uabs.edu.ua>.
2. Баталов Э.Я. Мирное развитие и мировой порядок (анализ современных американских концепций) / Э. Я. Баталов. – М. : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2005. – 376 с.
3. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский. – М. : Международные отношения, 1999 – 256 с.
4. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств. Дороговкази в майбутнє / Б. Гаврилишин. – 4-те українське видання, без змін. – К. : Українське видавництво Пульсари, 2013. – 248 с.
5. Гальчинський А.С. Кризи і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2009 – 387 с.
6. Грущинська Н.М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій : [монографія]. – К. : Стило, 2011 – 346 с.
7. Ферхофштадт Г. Сполучені штати Європи. Манієст для нової Європи / [Г. Ферхофштадт] ; пер. з англ. – К. : «К.І.С.», 2007. – 68 с.
8. Европейське агентство з охорони навколишнього природного середовища Council Regulation (EEC) No 1210/90 of 7 May 1990 on the establishment of the European Environment Agency and the European Environment Information and Observation Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eea.europa.eu/>.
9. Каган Р. Про рай і владу. Америка і Європа у новому світовому порядку / [Р. Каган] ; пер. з англ.. Я Чайковського, Г. Безух. – Львів, 2004 – 65 с.
10. Киссинджер Г. Дипломатія / [Г. Киссинджер] ; пер. с англ. В.В. Львова. – М. : Ладомир, 1997. – 848 с.
11. Лукас Е. Нова холодна війна. Як Кремль загрожує і Росії і Заходу. – К. : Темпора, 2009 – 488 с.
12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Уткин А. Новый мировой порядок / А. И. Уткин. – М. : Алгоритм, Эксмо, 2006. – 640 с.
14. Шахназаров Г.Х. Грядущий миропорядок: о тенденциях и перспективах международных отношений / Г.Х. Шахназаров. – М. : Политиздат, 1981. – 447 с.

УДК 334.758

Кельба С.С.

*аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ, ЇХ МЕХАНІЗМИ, ІСТОРИЧНІ ПАРАДИГМИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В ГОСПОДАРСТВІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті проаналізовано сучасні тенденції злиттів та поглинань, особливості історичного розвитку, характер та динаміку їх вартості, кількості, секторів економіки та промисловості, де вони найбільшою мірою реалізуються. У процесі дослідження виявлено суттєву роль державних підприємств в сучасному процесі злиття та поглинання ТНК, вплив недосконалого законодавства на деякі ринки і культуру ЗіП.

Ключові слова: процес злиття та поглинання, ТНК, державні підприємства, приватні інвестиційні фонди, рейдерство, історія виникнення злиття та поглинання.

Кельба С.С. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ, ИХ МЕХАНИЗМЫ, ИСТОРИЧЕСКИЕ ПАРАДИГМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В ХОЗЯЙСТВЕ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

В статье проанализированы современные тенденции слияний и поглощений, особенности исторического развития, характер и динамика их стоимости, количества, секторов экономики и промышленности, где они больше всего реализуются. В процессе исследования обнаружена существенная роль государственных предприятий в современном процессе слияния и поглощения ТНК, влияние несовершенного законодательства на некоторые рынки и культуру СиП. **Ключевые слова:** процесс слияния и поглощения, ТНК, государственные предприятия, частные инвестиционные фонды, рейдерство, история возникновения слияния и поглощения.

Kelba S.S. MECHANISMS, HISTORICAL PARADIGMS AND MODERN TRENDS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE ECONOMY OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

The paper analyzes the current trends of mergers and acquisitions, the historical development, the character and dynamics of their value, quantity, sectors and industries where they are most implemented. During research detected an essential role of government in the modern process of mergers and acquisitions by TNCs. Influence of imperfect legislation in some markets and M&A.

Keywords: mergers and acquisitions, TNC, state-owned enterprises, private funds, corporate raid, history of mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. Створення нових підприємств на величезних ринках країн центральної та східної Європи потребує постійних новацій та легкості трансформації. Тому компанії намагаються здобути більш гнучких структурних форм щоб адаптуватися до вимог часу.

Сучасний стан ринку, де в багатьох галузях та цілих економіках відбувається стагнація, вимагає пристосування до актуальних вимог та потреб. Саме тому більшість провідних компаній намагаються, задля отримання більшої частки ринку, збільшення прибутків, об'єднуватися, поглинати або бути поглинутими. Це явище стає ще більш популярним особливо в роки стрімких зльотів невеликих стартапів та падіння гігантів галузей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження суті, механізмів, тенденцій та процесів злиття й поглинання є багатоаспектним і потребує узагальнення різних наукових точок зору. Данні питання розглядають С. Вовк [1], П.А. Гохан, Ю.В. Іванов, Д.А. Єндовицький [5], Однороженко, Л.В. Рой, С.В. Савчук, Л.А. Скиданова та інші.

Постановка завдання. Завданням статті є дослідження сучасних процесів злиття та поглинання ТНК, які відбуваються на ринках ЦСЄ. Дослідження їх історичних трансформацій, аналіз та тенденції розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Злиття та поглинання (англ. «mergers and acquisitions» або «takeovers») – це термін що вживається внаслідок об'єднання компанії. Основними мотивами для реалізації злиття і поглинання (далі – ЗіП) компаній можуть бути багато факторів, спробуємо розглянути основні їх види та аспекти.

Передачу контролю з управління бізнесом або його частини називають М&А-операціями. М&А є економічними процесами укрупнення бізнесу та капіталу, які відбуваються на макро- та мікроекономічних рівнях.

Як наслідок, на ринку з'являються більш великі компанії замість декількох менших. Ці угоди можуть стосуватися як реалізації певної частки підприємства, такі компанії загалом. Існують три моделі М&А-операцій: придбання корпоративних прав; придбання активів; придбання боргів [2, с. 19].

Частіше за все ЗіП можна зустріти серед відомих великих компаній, які, до того ж, можуть бути конкурентами. ЗіП можуть бути як дружніми, так і ворожими.

ЗіП можуть створюватися задля монополізації ринку, наприклад, ще у ХІХ столітті компанії обирали найчастіше саме такий шлях для захоплення його. В цей період гравці на ринку обирали горизонтальну форму об'єднання [1, с. 21].

Горизонтальна – це злиття з конкурентами. Це була, фактично, перша хвиля ЗіП. Так, з'явилися потужні індустріальні гіганти, які у свою чергу призвели до створення антимонопольного законодавства.

Другий історичний етап ЗіП розпочався з 30-х років ХХ століття. Цей етап охарактеризувався тим, що ринок почав пристосовуватися до обмежень, що створювали законодавчі органи, і ці пристосування призвели до трансформації ЗіП у олігополістичні об'єднання, які відбулися за рахунок диверсифікації та вертикальних об'єднань.

Вертикальне об'єднання – це форма, коли фірма-ініціатор поглинає або зливається з постачальниками або споживачами

Третій етап ЗіП – це початок 70-х років, ці роки ознаменувалися створенням якісно нових злиттів – конгломератів, що охоплювали велику кількість ринків та галузей.

Приблизно з 80-х років популярності стали набувати т.з. ворожі поглинання.

Угоди стали укладатися з переважно чітким прорахунком вигоди від синергетичного ефекту об'єднання.

Якщо брати за приклад український досвід недружніх або ворожих поглинань, то яскравим прикладом постає т.з. поняття «рейдерство».

Так, глобалізація фінансових ринків, нові стандарти інформаційної прозорості компанії призвели до виникнення нового виду учасників ринку – рейдерів. Англійське слово «рейдер» (raider), «рейдерські атаки» на акціонерні товариства, які є одними із найбільш незахищених форм господарювання проти даного явища, з метою їх недружного поглинання можна щодня помітити у теле- та радіоефірах, на шпальтах економічної преси та в мережі Інтернет публікуються аналітичні звіти щодо чергового захоплення чужої власності. За оцінками фахівців, лише за 2005–2013 рр. в Україні зафіксовано понад 5000 рейдерських атак [3, с. 63].

Проте на Заході під терміном «рейдерство» розуміють активну купівлю акцій на біржі. На пострадянському просторі це слово має інше значення – агресивне поглинання підприємств, а точніше захоплення. Їх метою є агресивна купівля недооцінених компаній для короткострокового підвищення їх ринкової вартості та подальшого перепродажу. При цьому, як правило, компанія дробиться на окремі підрозділи та розпродається частинами. Саме рейдери в основному застосовували викуп компанії з використанням боргового фінансування (фінансового важеля), що є технологією фінансового інжинірингу – нового виду фінансової діяльності [4, с. 24].

З одного боку, «рейдерство» виконує санітарну роль, змушуючи компанії підвищувати свою ефективність і конкурентоспроможність; з іншого – конфлікт короткострокових та довгострокових цілей бізнесу призводить до протилежного ефекту: компаніям доводиться турбуватися перш за все про підвищення курсу своїх акцій, підвищення поточних прибутків [5]. Значна частина операцій ЗіП в Україні відбувається за участю іноземного капіталу і припадає на банківський сектор, а в промисловості до останнього часу процвітало так зване «сіре» та «чорне рейдерство», що мало відвертий кримінальний характер. Ситуація ускладнюється тим, що значна кількість підприємств, незважаючи на ефективну діяльність, не готова брати участь у названих процесах і є потенційними «жертвами». У цих корпораціях відсутні механізми корпоративного контролю власності [5, с. 77].

За даними дослідження з проблем рейдерства в Україні Центру дослідження корпоративних відносин України до найпотужніших рейдерів в Україні по експертному рівню рейтингу можна віднести такі фінансово-промислові групи [6, с. 93]:

- «Приват»;
- «Фінанси і Кредит»;
- Консорціум АльфаГруп;
- Систем Кепітал Менеджмент (СКМ);
- Укрсіббанк;
- Індустріальний Союз Донбасу;
- Укрпідшипник;
- ТАС;
- Славутич;
- Інтерпайп;
- АВК.

Способи захоплення можуть бути різними, але найбільшого розповсюдження набула так звана «російська схема», відповідно до якої рейдери ку-

пують мінімальну кількість акцій підприємства-жертви, проводять збори акціонерів, на які власників контрольного пакету акцій не те що не запрошують, а й навіть не пускають. На цих зборах призначається нове керівництво. Узаконюють дії зловмисників ухвали, винесені у провінційних судах. Потім нові власники приходять на підприємство, ставлять свою охорону, яка не пускає старих власників на об'єкт. І поки ті шукають справедливості в судах, зловмисники встигають вивести з підприємства всі кошти та розпродати активи.

По суті, в Україні інститут рейдерства став одним із найважливіших інструментів захисту інтересів міноритарних акціонерів. Об'єднавши розпорошені між тисячами міноритаріїв голоси, рейдери заставляють топ-менеджмент і власників крупних пакетів акцій рахуватись з ними. В даному випадку розвиток інституту рейдерства сприяє розвитку та вдосконаленню корпоративного управління.

В Україні 99% злиттів та поглинань є в більшості випадків недружніми, оскільки у вітчизняному законодавстві технологія цивілізованого злиття-поглинання не прописана чітко, тобто фактично відбувається захоплення компаній. Недружні поглинання здійснюються щодня, проте вони не враховуються статистикою. Громадськість дізнається лише про ті корпоративні війни, в яких у керівництві поглиняєних підприємств вистачає «сміливості» і засобів намагатися відстояти свої позиції в судах.

Тому на слуху – захоплення «Оболоні» компанією «Сармат», молококомбінату «Придніпровський» компанією «Галактон», скандальний перехід активів «Рівнеазоту» і Північнодонецького «Азоту» підприємству «Укренергозбут», втрата державою акцій ВАТ «Росава» на користь «Амтела», «приватизація» Дніпроспецсталі компанією BVKR. Дослідження інвестиційної компанії Dragon Capital засвідчило, що обсяг українського ринку силових захоплень і поглинань бізнесу щорічно оцінюється на рівні 3 млрд дол. Таким є, досить сумним, досвід України [6, с. 85].

Проте цивілізована сучасність диктує нові механізми та етапи злиттів та поглинань на ринках. З кінця 90-х років невпинно почали об'єднуватись та створювати транскордонні альянси саме великі компанії, при цьому формуючи так звані ТНК (транснаціональні корпорації) які у свою чергу зливаються з іншими ТНК, при цьому перетворюючись в одну гігантську бізнес-структуру, яка може панувати в більшості країн земної кулі.

Мотиви для злиттів та поглинань у сучасних компаній може бути безліч, наприклад:

- відкриття нових сфер бізнесу як способу розвитку;
- зниження ефективності діяльності, за рахунок зниження бізнес-середовища;
- суб'єктивні причини менеджменту.

Також до мотивів об'єднуватися компаніям у сучасному світі можна віднести бажання ініціатора злиття або поглинання отримати нові навички, технології, досвід конкурента тощо.

Часто серед мотивації компанії до злиття можна віднести бажання отримати конкурентні переваги над більш мілкими гравцями на ринку, доступ до нових ринків, розширення каналів дистрибуції та отримання доступу до фінансових ресурсів компанії, яка була поглинута або з якою компанія-ініціатор провела злиття [7, с. 84].

Статистика свідчить, що реалізація стратегії об'єднання ТНК у вартісному вимірі набула величезних темпів у передкризовий період. Зокрема, тільки

за 2003–2007 рр. вартість трансграничних ЗіП зростає в 5 разів – з 200 до 1000 млрд дол. Але світова фінансово-економічна криза спричинила значний спад процесу ЗіП. Так, у 2009 р. їх вартість знизилася майже до рівня 2003 р. За період з 2009–2012 рр. динаміка ЗіП має стрибкоподібний характер, але все ж не досягає значень передкризового періоду розвитку світової економіки. Слід зазначити, що зниження вартості проектів ЗіП у різних секторах економіки відбувалося нерівномірно. Загальний спад протягом 2011–2014 рр. склав близько 50%. Нині секторні відмінності виглядають таким чином: у первинному секторі економіки спостерігається найбільш негативна динаміка – вартість угод знизилася на 66%, у сфері послуг – 42, у виробничому секторі – на 33%. Найбільше зниження вартості угод ЗіП у первинному секторі переважно спричинено спадом гірничодобувної та нафтової промисловості, на які припадає лівова частка прямих іноземних інвестицій.

Зниження вартості транскордонних ЗіП відбулося в основному за рахунок зниження лівої активності у деяких розвинених країнах, зокрема більшої схильності до укладання менш вартісних проектів, не втрачаючи при цьому їх обсягів.

Інша особливість, яка стосується вартості ЗіП, пов'язана з міжнародною експансією державних підприємств, переважно за рахунок фірм, розташованих в країнах, що розвиваються, і мають на меті збільшити свої стратегічні активи.

Слід відзначити, що тенденції в лібералізації та приватизації за останні 30 років супроводжувалися підвищенням важливості держави в сфері іноземної власності. Зокрема, на міжнародній арені інвестиційної діяльності найважливішу роль сьогодні відіграють підприємства, що контролюються державою, включаючи державні інвестиційні фонди, та власне державні підприємства, а також приватні інвестиційні фонди. У цьому контексті слід зазначити, що цікавою тенденцією ЗіП ТНК є той факт, що за період з 2003 по 2013 рр. трансграничні злиття і поглинання нараховують близько 90% обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами, що відображає їх позицію як стратегічних інвестиційних фондів на відміну від великої частини глобальних прямих іноземних інвестицій, що фінансуються через нові, так звані «грінфілд»-проекти. Більша частина інвестицій, що здійснюється державними інвестиційними фондами в країнах ЦСЄ через пряме іноземне інвестування, спрямовується на сектор послуг (70%), особливо фінансовий сектор, нерухомість, будівництво, комунальні послуги. Фінансова сфера залишається найбільш популярною для інвестування, що здійснюється державними інвестиційними фондами. За період 2003–2014 рр. у цю сферу було залучено більш ніж 30 млрд дол. кумулятивних потоків. Для сектора комунальних послуг характерне зростання кумулятивних потоків з 2011 по 2012 рр. на 26%, найбільша частка цих відсотків припадає на електрику, газо- та водопостачання. У секторі нерухомості це значення досягнуло 44% за цей же період, а в сфері транспорту, складського господарства та промисловості комунікацій стрибок відбувся на 81%, з 6 до 11 млрд дол. Ці тренди в нефінансових секторах можуть означати зміну в стратегічних пріоритетах інвестування, що здійснюється інвестиційними фондами.

Статистичні дані стосовно розвитку державних підприємств свідчать, що, незважаючи на зменшення кількості, їх ринкова потужність, навпаки, зростає, частково за рахунок стратегії консолідації

в систему національних лідерів за всіма стратегічними галузями промисловості. Дані свідчать, що на сьогоднішній день серед 100 найбільших ТНК 18 є державними підприємствами. Наведемо більш конкретні дані. У Китаї держава на сьогоднішній день є найпотужнішим акціонером серед найбільших 150 фірм, а державні компанії складають 80% від вартості фондового ринку. Для російських компаній цей показник складає 62%, Бразилії – 38%. Фінансова міць державних підприємств зростає кожного дня, а їх частка придбань у загальному обсязі ПП є значно більшою, ніж частка держпідприємств у загальній кількості ТНК.

Державні ТНК на сьогоднішній день залишаються важливими міжнародними інвесторами. Їх кількість за останні роки значно збільшилася, зокрема, з 2010 по 2012 рр. – з 659 до 845, вони нараховують 1/10 глобальних потоків ПП.

Щодо секторальної приналежності, варто зазначити, що у розвинутих країнах ТНК реалізують свою діяльність у сфері комунальних послуг, а в країнах, що розвиваються, вони входять до складу видобувних галузей промисловості.

Крім цього, абсолютна вартість ЗіП державних ТНК збільшилася на 10% з 2011 по 2014 р., відображуючи загальне зростання активності ЗіП ТНК у країнах, що розвиваються, де відбувається більша частина злиттів і поглинань державних ТНК. Можливим поясненням цього процесу є стратегічна природа інвестиційної діяльності державних підприємств за кордоном, яка має на меті здобути технології, інтелектуальну власність або брендові імена, а також природні ресурси.

Цікавою тенденцією також є зростання кількості угод ЗіП, які здійснюються приватними інвестиційними компаніями і зменшення вартості угод, хоча певне зростання показника вартості спостерігається у період з 2009 по 2011 рр., що є результатом незначного поліпшення фінансового-економічного стану світової економіки. Така динаміка свідчить про те, що приватний акціонерний капітал доволі життєздатний, хоча і значно стримується наслідками світової фінансово-економічної кризи. При цьому слід зазначити, що вартість чистих приватних ПП знизилася на 34%, з 77 до 51 млрд дол.

Лідерами за вартістю угод ЗіП залишаються розвинуті країни, при цьому більшість цих угод також реалізується в розвинутих країнах, найбільша частина з яких припадає на країни ЄС та США. Серед зазначених регіонів найменш активним регіоном

щодо процесу ЗіП є Африка, яка також є єдиним регіоном, що зазнав збитків у 2012 р. з операцій продажу.

Таким чином, враховуючи проаналізовані нами статистичні дані щодо інвестиційних потоків, можна зробити висновок, що їх позитивна динаміка не завжди означає, що процеси ЗіП проходять ефективно. Тому є урегулювання діяльності філій ТНК, розробка більш ефективного його механізму.

Висновки з проведеного дослідження. Так, проаналізувавши історичні парадигми та основні критерії злиттів та поглинань, можна зробити висновок, що ЗіП є постійно змінюваним ринковим інструментом для компаній, які бажають змінити свою структуру та методи роботи. Нині економіка країн ЦСЄ переживає не найкращі часи, тому розвиток ЗіП є надто не потужним. Для збільшення кількості угод, їх вартості необхідно дати поштовх до економічного зростання економіки загалом, лібералізації податкового законодавства, встановлення однакових правил гри для уникання недружніх злиттів і поглинань, більш досконале антимонопольне та антирейдерське законодавство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк С. Стратегія ТНК: слияние и поглощение / С. Вовк // Журнал Европейской экономики. – 2013. – Т. 12(1). – С. 31-45.
2. Трошина Е.П. Слияния и поглощения. Основные виды и мотивы осуществления сделок / Е.П. Трошина, А.В. Ляшов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 7. – С. 113-116.
3. Руденко Л.В. Прогностичні оцінки моделювання ефективності інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій // Економічні інновації. Вып. 10: Тенденции глобализации и регионализации социально-экономического развития (экономические трансформации, экономика и экология). Сборник научных работ. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2001. – С. 92-97. (0,3 друк. арк.)
4. Гранди Т. Слияния и поглощения: как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес. – М. : Ескмо, 2013. – 240 с.
5. Ендовицкий Д.А. Экономический анализ слияний/поглощений компаний : научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. – М. : КНОРУС, 2013. – 448 с.
6. Крючкова Н.В., Тернопільський національний економічний університет, Особливості процесів злиття та поглинання в корпоративному секторі України // В зб. «Комунальне господарство міст», № 78, 2012. – С. 315-321.
7. Малицкая Е. Основные тенденции на рынке M&A в мире и в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://investory.com.ua/community/discussions/osnovnie_ten.

УДК 339.924

Лисецька Н.М.

кандидат економічних наук,
вчений секретарНауково-дослідного інституту фінансового права
Національного університету державної податкової служби України

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНИ ТА ЄС В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTI

Проаналізовано основні положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Визначено деякі позитивні та негативні економіко-правові наслідки реформування та адаптації вітчизняного законодавства до європейських стандартів. Розглянуто проблеми щодо зміни вітчизняного законодавства в умовах нестабільного макроекономічного середовища.

Ключові слова: Угода про асоціацію, євроінтеграційна спрямованість, адаптація вітчизняного законодавства, економічна інтеграція.

Лисецкая Н.Н. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИ УКРАИНЫ И ЕС В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Проанализированы основные положения Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Определены некоторые положительные и отрицательные экономико-правовые последствия реформирования и адаптации отечественного законодательства к европейским стандартам. Рассмотрены проблемы изменения отечественного законодательства в условиях нестабильной макроэкономической среды.

Ключевые слова: Соглашение об ассоциации, евроинтеграционная направленность, адаптация отечественного законодательства, экономическая интеграция.

Lysetska N.N. ASSESSMENT OF THE MAIN PROVISIONS OF THE UKRAINE – EUROPEAN UNION ASSOCIATION AGREEMENT IN THE PROCESS FOR EUROPEAN INTEGRATION ORIENTATION

This article analysed the main provisions of the Ukraine – European Union Association Agreement. Identified some positive and negative effects of economic and legal reformation and adaptation of national legislation to European standards. Problems to change domestic legislation in an unstable macroeconomic environment.

Keywords: Association Agreement, European integration orientation, adaptation of national legislation, economic integration.

Постановка проблеми. Одним з головних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України є проголошена стратегічна євроінтеграційна спрямованість, яка набула практичного втілення в останній час. Це обумовлює необхідність активізації процесу адаптації національної економіки до вимог ЄС, зокрема податкової вітчизняної системи, що виступає важливим засобом інтеграції у європейський простір та забезпечує взаємозв'язок інституційної, відтворювальної та зовнішньоекономічної структури країни. Імплементация податкової та митної системи України до європейських стандартів є також інструментом та однією з необхідних передумов, що гіпотетично відкриває можливість членства в цій організації і водночас є стимулом для удосконалення та реформування власної політичної, економічної, зокрема податкової сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність питання доводиться опікуванням цією проблематикою багатьох вчених, серед яких П. Друкер, М. Фрімен, серед українських вчених В.М. Геєць, З.С. Варналій, Н.А. Мікула, О.Г. Білорус, які зазначають, що створення взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, громадського, науково-технічного та культурного співробітництва є для України дуже нагальним, але водночас необхідною умовою є поступова інтеграція та адаптація вітчизняної економічної системи до європейських стандартів.

Мета статті. Основним документом для реального євроінтеграційного курсу та створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) України з ЄС є підписання Угоди про асоціацію, що сприяє поглибленню політичної асоціації та поступовій економічній інтеграції. Основними найпершими вимогами Європейського Союзу до асоційованих членів є впровадження соціально-економічних, правових та інституційних

реформ а також регуляторна адаптації до ключових елементів *acquis* ЄС, водночас дослідження економіко-правових наслідків для України є вкрай необхідним завданням для ефективної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи Угоду про асоціацію України з ЄС глобально, можемо зазначити, що в основному преамбула і розділи та статті дійсно відповідають інтересам української сторони, якщо вони розписані конкретно та зрозуміло, ґрунтуючись на загальноприйнятих принципах, на спільних цінностях, зокрема на повазі до демократичних принципах, верховенства права, належного врядування, прав людини і основоположних свобод, також відданості принципам вільної ринкової економіки [1, 2, преамбула]. Отже, основною метою угоди є максимальна дифузія сторін у різних сферах: політичній, економічній, правовій, міжособистісних контактів. Але очевидним є той факт, що Україні потрібно набагато більше прикласти зусилля, щоб впровадити всі реформи та провести імплементацію норм, що діють в ЄС. Угода про асоціацію не передбачує повної інтеграції України до ЄС, це питання залишається відкритим, а зважаючи на те, скільки уваги приділено розділу про торгівлю та створення зони вільної торгівлі, який передбачає: запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, що вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, зокрема завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, та підтримки України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до *acquis* ЄС [3], то можемо зазначити, що торгівля та запровадження зони вільної торгівлі є ключовою метою укладання Угоди про асоціацію.

В цьому аспекті будуть простежувалися ускладнення у сфері зовнішньоторговельних відносин між Україною та країнами ЄС, спричинені такими основними факторами:

- потребою переходу на нові міжнародні узгоджені умови регулювання економіки, зокрема зовнішньої торгівлі відповідно до вимог ЄС;

- відмовою від використання традиційних важелів економічної і насамперед промислової політики, а саме: можливості застосовувати пільги щодо оподаткування, мита та інших платежів, використовувати державні закупівлі як інструмент стимулювання вітчизняного виробника, контролювати і регулювати фінансові потоки, висувати іноземним інвесторам вимоги щодо джерел придбання ними комплектуючих та напрямів збуту товарів;

- відмовою від багатьох положень щодо державної підтримки, закріплених в окремих галузевих програмах, не сумісних з нормами ЄС насамперед у агропромисловому секторі.

Але аналізуючи досвід країн-членів ЄС, які нещодавно стали членами цього міжнародного об'єднання, підтримка держави, особливо на перших порах, необхідна. На сучасному етапі розвитку в умовах глобалізації, на нашу думку, принцип «невидимої руки ринку», всупереч теорії Адама Сміта, повинна виконувати держава, яка регулює та контролює процеси ринкової економіки, тому в Україні, як і у всіх провідних країнах світу, ринкова економіка має бути регульованою та скерованою на допомогу тим галузям та підприємствам, які опинилися у скрутному становищі. Ця теза набуває ще більшої актуальності в зв'язку з сьогоденішньою ситуацією, яка доволі складна в нашій країні, постійна дестабілізація політичної ситуації, спад економіки зі швидкою, не зовсім продуманою, зміною податкового кодексу призвела до того, що основний податковий тягар ще більш переведений з великого бізнесу на малий та середній, а також на населення. Виникає питання: як в такій складній ситуації вітчизняним підприємствам адаптуватися до нових вимог та вижити?

Здійснення адаптаційних процесів України починається, зокрема, з реформування податкової сфери країни на різних інтеграційних етапах, а також з розробки практичних кроків оптимізації податкової політики України відповідно до Угоди про асоціацію, які потребують виважених дій державних органів та удосконалення Податкового кодексу з врахуванням національної специфіки й інтересів національного товаровиробника, насамперед, без приналежності до законодавства ЄС. В глобальному вимірі найбільш ефективними важелями державного втручання задля покращення параметрів податкової конкурентоспроможності України на сучасному етапі є створення системи тимчасових податкових стимулів шляхом зниження податкового навантаження для інноваційних підприємств з енергозберігаючими технологіями, надання податкових кредитів та додаткових послуг, розширення бази оподаткування та зниження адміністративних витрат шляхом оптимізації управління податковою системою та впровадження новітніх передових технологій з адміністрування податків, зменшення кількості та кодифікація податків, а насамперед це спрощення і прозорість податкової системи та системи адміністрування України. Але, адаптуючись до європейської системи оподаткування, в Україні можуть виникнути непередбачувані економіко-правові наслідки, які негативно вплинуть на економічну ситуацію в країні, як це сталося з країнами, що нещодавно стали членами ЄС.

Аналізуючи Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, ми простежуємо багато незрозумілих моментів, особливо ті, що стосуються питань, пов'язаних з торгівлею, наприклад, статті щодо торгівлею енергоносіями; цією главою регулюється ціноутворення та правила транспортування енергоносіїв, також з цінами, що регулюються на внутрішньому ринку; питання, що стосуються митних зборів та кількісних обмежень. Ці та інші питання розписані не дуже чітко з багатьма посиланнями на інші статті, додатками, графіками, також посиланнями на додатки Угоди СОТ, ГАТТ-1994 року. Виникає можливість зі сторони країн-членів ЄС застосовувати різні підходи до трактування одних і тих положень. На наш погляд, вони потребують конкретнішого вивчення та досконалого аналізу, особливо ті розділи та статті з додатками, що стосуються предмета та об'єкта дослідження, зокрема питання зовнішньої торгівлі.

Сьогодні зовнішня торгівля України має сировинний та низькотехнологічний характер експорту, тоді як в імпорті переважає готова продукція. Тому одним із пріоритетів зовнішньої торгівлі України є забезпечення гарантованого доступу українських товарів до ринку ЄС, особливо металургійної продукції та текстильних виробів, які зараз підпадають під жорсткі обмеження тарифних і нетарифних заходів. Поєднання інтересів та відповідність національної економіки вимогам високорозвинених європейських країн повинно визначати стратегічні напрями адаптації вітчизняної економіки для досягнення рівня країни зі сталим розвитком. Водночас потрібно визнати, що жорсткіші умови вступу для подальших претендентів до ЄС та запровадження суворіших перевірок готовності не лише ускладнюють завдання адаптації національного простору до вимог ЄС, а й зумовлюють зміну принципів здійснення зовнішньоторговельної політики України відповідно до нових зовнішньоекономічних реалій. Водночас потрібно вдосконалити і більше концентрувати увагу українських економістів і політиків на питаннях стратегічного розвитку зовнішньої торгівлі України.

Активна та рівноправна участь України у міжнародній торгівлі, інтеграція до ЄС, а також перспективи розвитку вітчизняної економіки передбачають обов'язковою умовою цих процесів вироблення чітких механізмів взаємодії нашої держави з іншими країнами, регіональними об'єднаннями та міжнародними організаціями а також створення зони вільної торгівлі.

У загальних положеннях зазначено, що сторони поступово будуть створювати зону вільної торгівлі упродовж перехідного періоду за максимум 10 років, починаючи з дати набрання чинності цією Угодою. Відповідно до положень цієї Угоди та відповідно до статті XXIV Генеральної угоди про тарифи та торгівлю 1994 року [2, ст. 25]. Потрібно особливо увагу звернути на питання, що стосується скасування ввізного мита; базова ставка ввізного мита, стосовно якої повинно застосовуватися поступове зменшення відповідно до пункту один цієї статті; питання статусу-кво; ввізне мито; експортні субсидії та заходи еквівалентної дії; збори та інші платежі; [2, с. 26]. Це означає, що Угодою скасовується понад 95% всіх тарифів, мит і обмежень у торгівлі. Обмеження з боку ЄС – на імпорт сільськогосподарської продукції з України, обмеження з боку України – на імпорт окремих промислових товарів, зокрема пасажирських автомобілів, продукції секонд-хенду, та на експорт насіння соняшнику, металобрухту, живої великої рогатої худоби, шкір тварин, природного газу.

Однак на українську с/г продукцію ЄС встановлює квоти, в межах яких певні групи товарів ввозяться до ЄС без мит. Це значить, що гроші, які мали бути сплачені у вигляді мит, лишаються в Україні – у виробників і в держбюджеті [3]. Основним пріоритетом зараз повинні стати підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільгоспвиробників та поліпшення інвестиційного клімату. Швидкість інтеграції України та Євросоюзу буде визначатися не виникненням на нашому ринку європейських агрокомпаній, а швидкістю адаптації українських аграріїв до змінених реалій, тому держава насамперед повинна допомагати малим і середнім компаніям, сприяти освоєнню ними нових стандартів з метою виходу на нові ринки. На наш погляд, серед вітчизняних аграріїв сьогодні найбільша готовність до виходу на європейський ринок спостерігається у виробників зерна, курятини, соняшникової олії, а також низки молокозаводів, що здійснили модернізацію.

В цьому контексті питання співробітництва з третіми країнами та технічного співробітництва в Угоді теж розписані не досить чітко. На наш погляд, в цих статтях не достатньо визначені права України, більше акцентується увага на обмеженнях для української сторони, особливо щодо торгових відносин з третіми країнами. В статтях наголошується: сторони зміцнюватимуть співробітництво у сфері технічного регулювання, стандартизації, ринкового нагляду, акредитації та робіт з оцінки відповідності з метою поглиблення взаєморозуміння відповідних систем та спрощення доступу до відповідних ринків. З цієї метою вони можуть започатковувати діалог з нормативно-правових питань на горизонтальному і галузевому рівнях [2, с. 38–39]. У сферах сертифікації і метрології, оцінки відповідності та ринкового нагляду повинна бути максимальна імплементація України до стандартів ЄС. Замість набору держстандарту України, який сьогодні практично недотримуються виробники, буде застосовуватися корпус європейських стандартів. Зараз існує подвійна сертифікація – в Україні та в ЄС, причому в Україні ця сфера досить заангажована. Після того, як будуть виконані вимоги ЄС, українській продукції потрібно буде проходити сертифікацію лише раз. Але як ми наголошували, для більшості вітчизняних підприємств це довготривалий процес тому, що середній та малий бізнес не в змозі швидко перебудуватися, зокрема сертифікувати продукцію, впровадити європейські норми. В короткостроковий період виграють підприємства, які набагато раніше відкрили для себе європейський ринок. Найбільше стандартів України необхідно імплементувати в сфері сільського господарства і виробництва харчів. Слід зазначити, що кожна європейська країна для захисту внутрішнього виробника застосовує свої протекційні інструменти, тому Україні, оскільки, на нашу думку, вона з передостанніх країн, які прагнуть бути членом цього об'єднання, буде дуже важко в найближчий період наблизити своє законодавство до європейських норм, потрібно розробити дієвий протекційний механізм для захисту вітчизняних виробників.

Потрібно звернути увагу на статтю, яка розкриває питання поступового наближення вітчизняних митних нормативів до митного законодавства ЄС, як це визначено в стандартах ЄС та міжнародних стандартах, [2, с. 43, с. 84]. Українське законодавство в цьому аспекті досить непрозоре та ускладнене, як стверджують фахівці, це створює великі проблеми в процесі адаптації до нормативів ЄС. Зокрема, можна виокремити такі основні негативні моменти, як:

нестабільне й непередбачуване законодавство, незадовільна система судових органів, порушення у реалізації законодавчих актів, громіздка процедура ліцензування, системи сертифікації та видачі дозволів на ведення бізнесу, складна система оподаткування, затримки і відсутність прозорості стосовно відшкодування ПДВ, корупція, важкі процедури на кордонах. Статті Угоди передбачають спрощення митних процедур, особливо це стосується малого та середнього бізнесу та одночасно посилює боротьбу з шахрайством. Як наслідок, за рахунок скасування ввізних мит до ЄС Україна може отримувати прибуток до 383 млн. євро щороку. Також на 83% українських с/г товарів запроваджується нульова ставка з першого дня дії Угоди. Пришвиджується процедура сертифікації при виході на ринки ЄС [4].

Гармонізація вітчизняних митних нормативів до стандартів ЄС може стимулювати розвиток транскордонного співробітництва з урахуванням основних рекомендацій Ради Європи, Європейського Союзу та інших міжнародних організацій. В Угоді про асоціацію приділено немало уваги цій сфері [2, ст. 2–105]. Світовий досвід розвитку транскордонного співробітництва свідчить, що це ефективна форма подолання розбалансованості розвитку країни, моноцентризму та периферійності. Водночас його ефективне використання стало запорукою успішного розвитку інтеграційних процесів у Європі у межах функціонування 70 транскордонних регіонів, утворених між 235 регіонами суміжних держав. Розвиток ТКС в Україні є досить актуальним з огляду на вигідне геополітичне та гео економічне положення, наявність спільного кордону із країнами Європейського Союзу, посилення пріоритетності співробітництва із Україною у регіональній політиці ЄС та реалізацію засад євроінтеграційної політики в Україні. Зростання ролі транскордонного співробітництва передбачає розширення масштабів та економічних форм його реалізації, що охоплюють зовнішньоторговельні відносини з сусідніми країнами, інвестиційну та науково-технічну діяльність, спільні підприємства, транскордонні кластери, міграційні потоки, діяльність євро регіонів [5]. Активізація та поглиблення транскордонної співпраці із прикордонними регіонами сусідніх країн сприяє посиленню взаємозв'язків та взаємозалежності між економіками країн-сусідів, що дозволяє розглядати транскордонне співробітництво як фактор реалізації євроінтеграційної стратегії України.

Крім транскордонного співробітництва в Угоді багато уваги приділено питанню економічного та галузевого співробітництва. Цей розділ є ядром Угоди про асоціацію, у цьому розділі містяться конкретні заходи із гармонізації політик України та ЄС, тобто Україна поступово буде наближувати своє законодавство до європейських нормативів (близько 300 регламентів, протоколів і директив) та впроваджуватиме заходи для реформування практично всієї економіки. Зокрема, в дуже пріоритетному питанні сьогодні, у сфері енергетики.

Прагнення України приєднатися до спільного європейського простору вимагає серйозних змін в енергетиці країни, що передбачає вироблення єдиного механізму адаптації вітчизняного ринку до енергетичного ринку ЄС. Про важливість проблеми свідчить той факт, що в країні зберігається висока енергоємність ВВП та залежність від імпортних енергоресурсів, що негативно впливає на національну енергетичну безпеку і опосередковано на європейську. Процес формування та розвитку енергетич-

ного ринку в Україні бере початок з перших років незалежності. Бажання долучитися до Європейського Союзу підтверджується підписаними Угодами у різних секторах як економіки, так і напрямів національної безпеки. Методи та інструменти інтеграції, що використовують у цьому процесі, кожна країна обирає самостійно, враховуючи власний потенціал та національні пріоритети. В цьому аспекті Україна, як одна із постсоціалістичних країн, має низку проблем у процесі трансформації економіки в умовах економічної глобалізації, зокрема також, що стосуються реформування енергетичного сектору та ядерної безпеки.

На сучасному етапі Єврокомісія продовжить діяльність програми Інструмент співробітництва у сфері ядерної безпеки, на яку до 2020 року буде витрачено 225 млн. євро. Цей бюджет призначений для всесвітнього масштабу, але досить велика частина з нього буде виділена для України. З 2007 до 2013 роки співпраця ЄС та України у сфері ядерної безпеки здійснювалась у межах Інструменту співробітництва у сфері ядерної безпеки. Загальний бюджет INSC становив 524 млн. євро, з яких на проекти для України припало 275 млн. євро. У червні 2014 року в Брюсселі узгоджено стратегію реалізації другої фази INSC і заплановано виділити ще 225 млн. євро на проекти з ядерної безпеки України [6].

Велика увага в Угоді про асоціацію приділена співпраці задля покращання належного управління в сфері оподаткування з метою подальшого покращання економічних відносин, торгівлі, інвестицій та добросовісної конкуренції. Адаптація податкової системи до вимог ЄС буде сприяти підвищенню якості податкового регулювання, зокрема шляхом обміну досвідом і найкращими практиками у впровадженні помірному податкового навантаження на платників, забезпеченні надійного захисту їхніх прав і гарантій, подальшому підвищенні економічного розвитку, а також істотно буде впливати на максимальне спрощення податкової системи та процедури адміністрування податків, щоб мінімізувати можливості для зловживань у сфері ухилень від сплати податків. Ця проблема є основною для української економіки на сучасному етапі, також Україна у світовому рейтингу займає 164 місце з легкості у сплаті податків, тому податкова реформа необхідна. Незважаючи на позитивні моменти, в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС є багато незрозумілих положень. Україна повинна буде змушена брати на себе більше зобов'язань щодо реформування та адаптації економіко-правової системи, зокрема податкової сфери, ніж попередні країни під час вступу до ЄС, оскільки податкові системи країн ЄС значно відрізняються від української щодо ставок податків і щодо системи їх справляння та адміністрування.

Висновки. Загалом Угода про асоціацію дасть змогу розширити присутність України на європейському ринку, хоча матиме і негативні наслідки для зовнішньоторговельної політики України, оскільки передбачатиме обмеження ухвалення рішень із визначеного кола питань і необхідності їх узгодження з європейськими інституціями. Головною перешкодою на шляху підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин між Україною та країнами ЦСЄ, і ЄС загалом може стати нездатність адміністративних органів України не лише прийняти і виконувати вимоги ЄС та COT (acquis communautaires), але й застосовувати їх на практиці. Невідомо, чи ринкові інститути, формально створені спеціальними наказами за західними зразками і пропозиціями, будуть функціонувати так само ефективно, як і в західноєвропейських країнах, де на їх розбудову пішли століття. Трансформація української економіки та адаптація зовнішньоторговельного сектору країни до вимог ЄС повинні здійснюватися поступово, аж поки в Україні, як і у країнах ЦСЄ, не сформуються відповідні інституційні системи.

У зв'язку із значним розширенням ЄС перед Україною постає проблема вибору форм відносин з країнами – членами ЄС. Під час вироблення правильної стратегії розвитку зовнішньої торгівлі при входженні України до ЄС необхідно враховувати досвід країн та можливі наслідки приєднання шляхом проведення аналізу змін і тенденцій зовнішньої торгівлі, характерних для країн, що приєдналися до ЄС. Україні необхідно в короткостроковий час скласти дорожню та регіональну карти щодо підписання економічної частини Угоди про асоціацію і вести виважену та гнучку політику щодо відстоювання інтересів української сторони.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ukraine – European Union Association Agreement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/ukraine/assoagreement/assoagreement-2013_en.htm.
2. Угода про асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
3. Угода про асоціацію з ЄС. Що зміниться? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/48584/Ugoda_pro_Associaciju_z_JeS_Shho_zminytsya.
4. Соглашение об ассоциации: хождение по мукам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua/internal/soglashenie-ob-associacii-hozhdenie-po-mukam-.html>.
5. Мікула Н. Розвиток транскордонного співробітництва в умовах розширеного ЄС / Н. Мікула, І. Тимечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.lviv.ua/analytics/69.htm>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2014/10/20/499823/>.

УДК 339.92:332.122(1-21)

Масло Р.Є.*здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ МІСТ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

У статті досліджується типологія спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку як інструментів активізації міжнародної економічної діяльності малих міст. Визначено основні принципи, яких необхідно притримуватись при визначенні факторів розвитку міжнародної економічної активності малого міста. Запропоновано типологію спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, що можуть утворюватися в межах території малого міста.

Ключові слова: спеціальні економічні зони, території пріоритетного розвитку, малі міста, міжнародна економічна активність.

Масло Р.Е. ИНСТРУМЕНТАРИЙ АКТИВИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ГОРОДОВ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В статье исследуется типология специальных экономических зон и территорий приоритетного развития как инструментов активизации международной экономической деятельности малых городов. Определены основные принципы, которых необходимо придерживаться при определении факторов развития международной экономической активности малого города. Предложена типология специальных экономических зон и территорий приоритетного развития, которые могут появляться в рамках малого города.

Ключевые слова: специальные экономические зоны, территории приоритетного развития, малые города, международная экономическая активность.

Maslo R.E. METHODS OF SMALL CITIES INTERNATIONAL ACTIVITY STIMULATION IN GLOBAL ENVIRONMENT

The article examines the typology of special economic zones and priority development areas as instruments of international economic intensification of small towns. The basic principles that must adhere in determining factors in the development of international economic activity of the small town were determined. The typologies of special economic zones and priority development areas that may be formed within the territory of a small city were proposed.

Keywords: special economic zones, priority development areas, small towns, international economic activity.

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка під впливом процесів інтернаціоналізації, глобалізації, транснаціоналізації й регіоналізації із сукупності національних господарств перетворюється на складну глобальну економічну систему, в рамках якої межі економічного простору національних економік стають рухливими, що стимулює залучення до світогосподарських зв'язків не тільки окремих країн, але й інших, більш дрібних акторів, зокрема малих міст.

Значущість розвитку та діяльності регіонів національних держав усе більше підвищується в умовах зростаючої тенденції регіоналізації, і з огляду на це для України все більшу роль відіграє міжнародна економічна діяльність її регіонів. На сьогодні вони стають все більш активними учасниками міжнародних економічних відносин, зокрема міжрегіонального та транскордонного співробітництва, що, у свою чергу, сприяє поширенню міжнародних зв'язків та стійкому розвитку національної економіки.

Міжнародна економічна діяльність регіонів, які мають власні економічні інтереси та можливості їх реалізації, пов'язана з цілим рядом ускладнень. Це вимагає визначення стратегічних пріоритетів міжнародної економічної діяльності регіону та створення таких форм їх реалізації, при яких найбільш раціонально будуть використані його ресурсні можливості, потенціал, конкурентні переваги та забезпечена ефективність функціонування всіх її учасників. При цьому слід враховувати якісні зміни характеру взаємозалежності та взаємодії національних економік, які визначаються сучасними світовими глобалізаційними процесами.

Міжнародну економічну діяльність малого міста слід оцінювати як сукупність напрямів, форм, методів та засобів торговельно-економічного, валютно-фінансового, виробничого та науково-тех-

нічного співробітництва суб'єктів його господарювання у гео економічному просторі. У такому аспекті розвиток господарського комплексу малого міста та активізація його зовнішньоекономічного сектору як відкритої системи передбачає безпосереднє та стійке поєднання виробництва і сфер міжнародної економічної діяльності, перетворення їх у динамічну й збалансовану систему, нарощування потенціалу міжнародної діяльності та оптимальне включення у різні форми спільного підприємництва. Тому в умовах посилення на світовому ринку конкуренції успішна стратегія розвитку міжнародної економічної активності малого міста повинна бути сформована на основі визначення перспективних напрямів його спеціалізації відносно сучасних економічних умов.

Збалансоване рішення питань розвитку регіональних міжнародних економічних зв'язків повинно виходити з макро- і мікроекономічних інтересів держави і перспектив інтеграції регіону у систему світового господарства. Тому при визначенні факторів розвитку міжнародної економічної активності малого міста необхідно притримуватись таких принципів, як:

- розвиток міжнародної економічної діяльності малого міста з урахуванням відкритого характеру його економіки;
- урахування й реалізація інтересів держави, регіону, потреб його населення;
- субсидіарність, врахування специфіки та пріоритетів формування економіки регіону, заснованих на конкурентних перевагах того або іншого регіону, особливостях його історичного й культурного розвитку;
- створення умов для максимального пристосування структури регіональних міжнародних економічних зв'язків до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів інтеграції;

– перехід від сировинної спеціалізації до розвитку обробної промисловості й наукомістких виробництв поряд зі збереженням природних ресурсів та їх ефективною переробки;

– використання внутрішньорегіональних джерел росту як основного напрямку розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;

– забезпечення регіональної зовнішньоекономічної безпеки.

Також слід враховувати сучасні світові глобальні тенденції, інтернаціоналізацію виробництва, посилення світогосподарських зв'язків, які безпосередньо впливають на міжнародну економічну діяльність малого міста, зокрема:

– інтенсивний розвиток міжнародної взаємодії пов'язаний з новими формами міжнародної економічної діяльності, перш за все з інвестиційним співробітництвом та науково-виробничим кооперуванням;

– загострення цінової конкуренції, яке сприяє зниженню цін на вироби, які відрізняються швидким моральним старінням під впливом НТП;

– трансформація товарного виробництва на основі формування технологічних ланцюгів, мережевих підприємств, стратегічних альянсів, консорціумів, спільних підприємств, ТНК та ін., поширення внутрішньофірмового обміну;

– зростання в структурі економіки та міжнародних економічних зв'язків частини послуг з одночасним зменшенням ролі промислової та сільськогосподарської сировини на світовому ринку;

– формування спільних ринків у провідних регіональних утвореннях світового господарства;

– зростання впливу міжнародних економічних організацій, що сприяють розвитку міжнародної економічної діяльності.

Як доведено світовим досвідом, одним з найбільш ефективних інструментів для стимулювання швидкого розвитку регіонів, залучення інвестицій, збільшення зайнятості населення і сприяння експорту є створення вільних економічних зон (ВЕЗ). Вільні економічні зони (ВЕЗ) є однією з найважливіших форм економічних зв'язків у межах країни та між країнами. Це особливий вид державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Бізнес у світі сприймає створення ВЕЗ як позитивний сигнал і активізується в цих зонах, вкладаючи кошти в розвиток інфраструктури й створюючи нові робочі місця. Загальновизнаною світовою практикою є надання статусу ВЕЗ територіям, які постраждали від техногенної катастрофи чи є депресивними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У фаховій літературі за кордоном найбільшого поширення має трактування ВЕЗ як територій, на яких, завдяки введенню безмитного режиму, а також за допомогою інших економічних та організаційних регуляторів стимулюється зовнішньоекономічна діяльність із залученням іноземних інвестицій. Разом з тим, як в іноземній, так і у вітчизняній науковій літературі поширено визначення ВЕЗ як частини національної території, економічний потенціал якої зорієнтовано на вирішення специфічного завдання (або комплексу завдань). Це виділяє частину території країни із загального ряду, оскільки підприємницька діяльність на території ВЕЗ повинна бути спрямована на вирішення проблем оптимального розміщення продуктивних сил у країні в цілому, а також її інтеграції у світове господарство.

Проблематика суті й мети створення спеціальних (вільних) економічних зон досить досліджена у світо-

вій науковій літературі. Аналізу діяльності вільних економічних зон в Україні присвячено роботи таких вітчизняних вчених, як, наприклад, Т.П. Данько, В.А. Дергачев, Ю.В. Макогон, В.П. Кузьменко, Л.І. Кузнецова, В.Г. Снегур, З.М. Окрут. Дослідженню спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку присвячено роботи В.І. Мацоли, О.І. Мілашовської, В.П. Руденка, Л.П. Смородинської, В.К. Євдокименка, В.І. Пили, Д.М. Стеценка, О.С. Чмир. У їхніх роботах широко висвітлено економіко-географічні та правові аспекти функціонування ВЕЗ в Україні й різних регіонах світу. Проте умови сьогодення вимагають подальших поглиблених досліджень форм організації вітчизняних територій із урахуванням процесів глобалізації, транснаціоналізації й регіоналізації національних господарств.

Мета статті. Зауважимо, що проблема створення та діяльності територій зі спеціальним режимом і впливу розвитку спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку на економіку території розміщення також досліджена у зарубіжній та вітчизняній літературі досить широко. Проте після прийняття Закону України «Про зміни до Державного бюджету України на 2005 рік та деяких інших законодавчих актів України» було скасовано пільговий режим економічної діяльності вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку. У зв'язку зі скасуванням у 2005 році преференційного режиму, вивчення доцільності відновлення діяльності, послідовності проведення заходів щодо реанімації зональних утворень у спеціальній літературі не знайшло достатнього висвітлення.

Після внесення змін до Податкового кодексу України (ПКУ) щодо функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності у сфері податкового законодавства України знову залишилось невирішеним фундаментальне питання щодо функціонування спеціальних економічних зон (СЕЗ). Позиція розробників ПКУ є такою: оскільки в результаті зниження номінальних ставок ключових національних податків податкове навантаження на економіку України буде одним із найнижчих у Європі, то немає сенсу надавати додаткові податкові преференції. Подібне переконання є не зовсім обґрунтованим і може обернутися для України втратою значного обсягу іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Варто зауважити, що згідно з українським законодавством, з метою залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізації спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України також передбачається створення спеціальних (вільних) економічних зон. При цьому, Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» визначає С(В)ЕЗ як частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальні правові режими економічної діяльності (далі – СПРЕД) та порядок застосування й дії законодавства України [1, с. 1].

Аналіз наукових джерел свідчить про багатогранність поняття С(В)ЕЗ та відсутність єдиної загальноприйнятої класифікації їх типів. Зокрема у монографії О.С. Чмир під поняттям спеціальної економічної зони розуміється просторово обмежена частина терито-

рії держави, в межах якої встановлюється СПРЕД для забезпечення цілеспрямованого економічного розвитку через залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів та активізацію зовнішньоекономічних зв'язків [2].

У більш широкому значенні поняття С(В)ЕЗ трактують Т.П. Данько і З.М. Округ: С(В)ЕЗ є суверенною територією держави, що є складовою господарського комплексу країни (групи країн), де забезпечується виробництво і розподіл суспільного продукту для досягнення певної конкретної, загальної, інтегрованої, корпоративної мети з використанням спеціальних механізмів регулювання суспільно-економічних відносин виробництва та розподілу, здатних до дифузного розширення її кордонів [3].

Попри незначну відмінність у трактуванні зазначеного терміна, більшість науковців усе ж сходяться на думці про те, що С(В)ЕЗ є спеціальним режимом господарювання, який встановлюється відповідно до законодавства, має чіткі просторові, часові межі та цілеспрямоване функціонування.

Огляд фахової літератури дозволяє виокремити суттєві ознаки, що характеризують спеціальні економічні зони:

- інтеграція у світове господарство за допомогою нарощування зовнішньоекономічного потенціалу та розширення торгово-економічних, науково-технічних та інших зв'язків;

- формування особливих економічних відносин виробництва і розподілу продукту за допомогою створення системи регіональних пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів;

- стимулювання розвитку місцевих факторів виробництва і забезпечення зміни існуючих на момент створення зони продуктивних сил та економічних, науково-технічних, природно-туристичних та інших потенціалів;

- здатність до дифузного розширення та розповсюдження власних меж (кордонів) на інші, пов'язані з нею безпосередньо чи опосередковано господарські сфери, галузі, території;

- наявність чітко визначеного кордону.

Необхідно наголосити, що спеціальні (вільні) економічні зони створюють у Верховній Раді України за ініціативою Президента, Кабінету Міністрів або місцевих Рад народних депутатів та місцевої державної адміністрації [1, с. 5]. Слід зауважити, що практика функціонування спеціальних економічних зон в Україні свідчить про їх низьку ефективність, невідповідність результатів їх діяльності визначеним цілям. Тобто С(В)ЕЗ не виконують ролі потужного стимулу активізації міжнародної економічної діяльності. Зокрема, невизначеність на рівні закону відповідальності муніципальних органів виконавчої влади за формування та реалізацію державної політики щодо функціонування С(В)ЕЗ, нечіткість розмежування функцій з регулювання їх діяльності створює обмеження для подальшого ефективного функціонування спеціальних економічних зон в малих містах.

У Законі України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» [4] визначено, що територія пріоритетного розвитку – це територія в межах міста, району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови та на якій запроваджується спеціальний режим інвестиційної діяльності з метою створення нових робочих місць. Отже, територію пріоритетного розвитку можна охарактеризувати як спеціально визначену частину території держави, межі якої, найчастіше збігаються з меж-

ами існуючих адміністративно-територіальних утворень і на якій запроваджується особливий режим інвестиційної діяльності, спрямований на залучення інвестицій та забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Таким чином, до основних факторів створення території пріоритетного розвитку належать:

- депресивний характер господарства;
- нераціональна галузева структура господарства;
- високий рівень безробіття в регіоні створення;
- наявність високого рівня науково-технічного, природно-рекреаційного потенціалу;
- наявність негативних наслідків техногенних і природних катастроф в регіоні.

Усі ці фактори наявні при характеристиці проблем соціально-економічного розвитку малих міст України.

У Законі України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» був використаний термін «спеціальні зони», який має досить широкий діапазон спеціалізації. Зокрема на території України відповідно до законодавства можуть створюватись такі типи С(В)ЕЗ [1, с. 3]: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристично-рекреаційні, страхові, банківські зони тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам С(В)ЕЗ. Тож попри значний перелік типів С(В)ЕЗ, він не є виключним і передбачає можливість доповнення іншими типами С(В)ЕЗ.

Варто зауважити, що у середині 90-х років, дотримуючись успішних прикладів інших країн, що розвиваються, в Україні почали створювати вільні економічні зони, які надавали різного роду пільги розташованим у них підприємствам. Слід відмітити, що в умовах глобалізації світової економіки податкові пільги перестають бути домінуючим чинником. Виникають нові вимоги до регіональних умов господарювання, в яких значно більшу роль повинні відігравати заходи з поліпшення загального інвестиційного клімату в країні та радикальна зміна інвестиційної політики держави.

Тому вважаємо, що за рахунок концентрації коштів, матеріальних, кадрових, науково-технічних і обов'язково інноваційних ресурсів малі міста здатні відігравати роль центрів (точок) зростання, які в подальшому ініціюватимуть активізацію економіки країни в цілому. Отже, особливо привабливим є створення вільних економічних зон в малих містах, оскільки в цьому випадку в межах зони можна успішно вирішити практично всі специфічні проблеми монофункціональних територій, що мають чіткі просторові межі та цілеспрямоване функціонування.

З метою пошуку найбільш дієвих типів спеціальних економічних зон з точки зору активізації міжнародної діяльності малих міст розглянемо існуючі у світі типи С(В)ЕЗ. Відповідно до мети створення, у фаховій літературі С(В)ЕЗ поділяють на:

- зовнішньоторговельні зони – це частина території держави, як правило, прикордонної території, в межах якої товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з їх відстроченням. Створюються у формі: вільних портів («порто-франко»), вільних митних зон (зон «франко»), митних складів;
- зони прикордонної торгівлі – територія держави на кордонах із сусідніми країнами, на якій діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі;

– туристично-рекреаційні зони – С(В)ЕЗ, які створюють в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (зокрема із залученням іноземних інвесторів) у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу;

– комплексні виробничі С(В)ЕЗ можуть мати форму експортних виробничих зон (де розвивається насамперед експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини й переважно складальні операції) та імпортоорієнтованих зон (розвиток імпортозамінних виробництв);

– науково-впроваджувальні зони, функціонування яких спрямовано на розвиток наукового-виробничого потенціалу як окремого регіону, так і країни загалом, досягнення нової якості економічного зростання через стимулювання, за допомогою системи пільг, фундаментальних і прикладних досліджень, з подальшим упровадженням результатів наукових розробок у виробництво. Це зони, в яких основний обсяг доданої вартості формується за рахунок створення та комерціалізації інтелектуальної власності. Їх можна поділити на: райони інтенсивного наукового розвитку, технополіси (в складі яких функціонують регіональні інноваційні центри); науково-виробничі парки, в складі яких можна виділити дослідні, технологічні, промислові, агропарки та ін. Наприклад, у США зазначені зони створюють у вигляді технопарків, в Японії – технополісів. У Китаї зони розвитку нової та високої технології формуються у вигляді інноваційних центрів, сформованих експортно-виробничих зон, які вже перебувають на достатньому рівні розвитку і яким необхідна переорієнтація на випуск наукоємної продукції.

У Російській Федерації з моменту прийняття у 2005 році Федерального Закону про особливі економічні зони діють чотири типи особливих економічних зон: промислово-виробничі, техніко-впроваджувальні (інноваційні), туристично-рекреаційні, портові. При цьому Стратегією інноваційного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року [5] передбачається створення мережі територіально-виробничих кластерів, які реалізують конкурентний потенціал територій, формування ряду інноваційних високо-технологічних кластерів на всій території Росії.

Варто зауважити, що формування й розвиток кластерів є ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації зовнішньоекономічної інтеграції. Саме в цьому напрямку при відновленні діяльності малих міст в Україні слід активно діяти, забезпечивши використання наявного виробничого, трудового і природного потенціалу цих депресивних територій.

У Білорусі активізація зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення сприятливих умов для економічного розвитку територій, створення нових робочих місць, прискорення науково-технічного прогресу також пов'язані зі створенням і функціонуванням спеціальних економічних зон. Для розширення участі Республіки Білорусь у міжнародній співпраці передбачається створення спеціальних інноваційних центрів (технопарки, технополіси, сервісні зони), які сприятимуть залученню іноземних інвестицій.

Зауважимо, що спеціалізовані економічні зони можуть використовуватися тільки в обмеженому форматі, як додатковий чинник вирішення локальних, але не загальнодержавних завдань. Проте в умовах сьогодення вони надзвичайно важливі для реабілітації депресивних малих міст і модернізації

технологічно відсталих енергоємних галузей зі слабкою диверсифікацією продуктів і ринків.

У рекомендаціях парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [6] передбачено активізацію формування законодавчої бази сучасної політики інноваційного розвитку економіки, формування конкурентоспроможного вітчизняного сектора науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, формування ринку інтелектуальної власності та структурної перебудови виробництва шляхом активного розвитку інноваційної інфраструктури, створення та сприятливого функціонування технологічних наукових парків, бізнес-інкубаторів, інноваційних венчурних та інвестиційних фондів і фінансово-кредитних установ, території пріоритетного розвитку та наукоградів.

Отже, створення інноваційних структур уможливіло підвищення економічного розвитку тієї чи іншої території та стимулює інвестування. Створення інноваційних бізнес-структур являє собою закономірний етап об'єктивного розвитку економічних систем. Такі науковці, як: М. Портер [7], А.А. Мазур [8] та Д.Г. Лук'яненко [9] у своїх працях виділяють чотири найпоширеніші види інноваційних форм активізації діяльності в умовах глобалізації економічного розвитку: бізнес-інкубатори, технологічні парки, технополіси та кластери.

Слід зауважити, що спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку стали для багатьох країн світу важливим інструментом активізації розвитку економіки та посилення міжнародного економічного співробітництва на основі залучення іноземних інвестицій у вигляді сучасної техніки, новітніх технологій та передового досвіду. Додамо, що з часу заснування вітчизняної системи спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку до 2005 року мало місце зростання інтересу інвесторів до роботи в особливих територіально-господарських утвореннях України.

Слід відзначити, що в нашій країні світовий досвід створення вільних економічних зон застосовують лише частково. Якщо в іноземній практиці подібні зони є невеликими територіальними анклавами, майже не пов'язаними з національним ринком, то в Україні вони проектується, швидше за все, як засіб вирішення не стільки зовнішньоекономічних, скільки внутрішньогосподарських завдань. Водночас, як свідчить досвід минулих років, функціонування ВЕЗ в Україні сприяло: 1) розв'язанню проблеми зайнятості та формування нових робочих місць у депресивних районах з низьким рівнем економічного розвитку; 2) активізації зовнішньої торгівлі, обміну знаннями та технологіями; 3) припливу іноземних інвестицій і розширенню експортної бази; 4) збільшенню обсягів зовнішніх надходжень і поліпшенню платіжного балансу; 5) більш ефективному використанню місцевих ресурсів.

Отже, в малих містах України є передумови для активізації міжнародної економічної діяльності – це вигідне географічне розташування, розвиненість зовнішньоекономічних зв'язків, наявність природно-кліматичних умов, значних трудових і природних ресурсів, відповідного науково-технічного потенціалу та транспортної інфраструктури.

При цьому зауважимо, що правові та організаційні основи забезпечення сталого розвитку територій з урахуванням державних, громадських та приватних інтересів підтверджує Закон України «Про регулю-

вання містобудівної діяльності» [10]. Також з метою вдосконалення систем розселення та забезпечення сталого розвитку населених пунктів у п. 4 розділу III «Основні напрями використання території України» Закону України «Про Генеральну схему планування території України» [11], зазначено:

«г) для малих міст, які прилягають до центрів систем розселення, – розміщення філіалів і цехів промислових підприємств, що виносяться з цих центрів;

д) для малих міст, що мають значний природний та історико-культурний потенціал, – розвиток туристичних функцій зі збереженням і припустимим господарським використанням об'єктів культурної спадщини;

е) для малих міст, які є центрами сільськогосподарських районів, – розвиток соціально-економічного потенціалу, пов'язаного з обслуговуванням сільськогосподарського виробництва та сільського населення;

є) для монофункціональних малих міст – стабілізація соціально-економічного розвитку з урізноманітненням виробничої бази, створення умов для самостійної зайнятості населення».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, створення в малих містах України спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку як інструментів активізації міжнародної економічної діяльності є економічно обґрунтованим та законодавчо врегульованим. При цьому пропонуємо таку типологію спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, що можуть утворюватися в межах території малого міста (рис. 1):

1. Міжнародний індустріальний парк, міжнародна логістична зона або міжнародна комерційна зона (прикордонної торгівлі), що утворюються в межах території або існуючого монофункціонального малого міста або малого міста, яке є центром сільськогосподарського району.

2. Міжнародне освітньо-наукове містечко або виробничо-науковий інноваційний центр – міжнародне академічне містечко, що утворюються в межах території малого міста, яке прилягає до центрів систем розселення.

3. Міжнародна туристсько-рекреаційна зона або штаб-квартира міжнародних інституцій, що утворюються в межах території малого міста, яка має значний природний або історико-культурний потенціал.

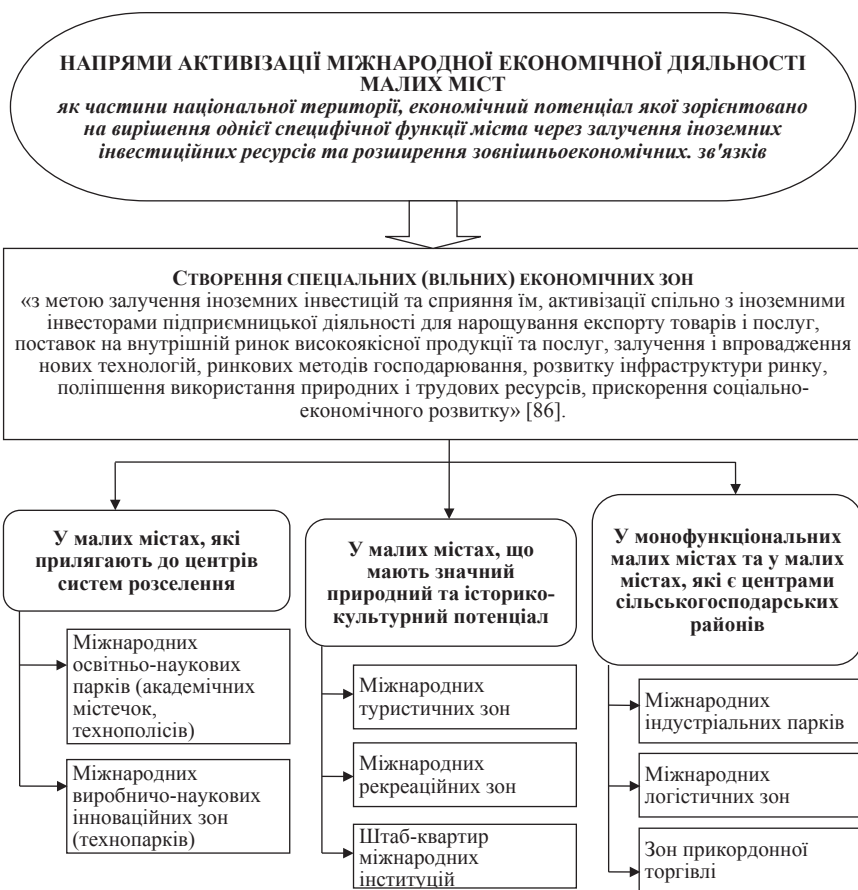


Рис. 1. Типологія видів активізації міжнародної економічної діяльності малих міст

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон»: від 13.10.1992 № 2673-XII (зі змінами) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>.
2. Чмир О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку (науково-методичні аспекти): монографія /

- О.С. Чмир. – К.: НДЕІ Мінекономіки України: Схід. видав. дім, 2001. – 276 с.
3. Данько Т.П. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: учебное пособие / Т.П. Данько, З.М. Округ. – М.: Инфра-М, 1998. – 168 с.
4. Закон України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області»: від 24.12.1998 р. № 356-XIV (зі змінами) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/356-14>.
5. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів /авт.-упорядники: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
7. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
8. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / под ред. А.А. Мазура. – Харьков: Полиарт, 2000. – 254 с.
9. Лук'яненко Д.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2 т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. I. – 816 с.
10. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності»: від 17.02.2011 р. № 3038-VI (зі змінами) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.
11. Закон України «Про Генеральну схему планування території України»: від 07.02.2002 № 3059-III (зі змінами) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3059-14>.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.33

Куценко В.І.
аспірант

Запорізького національного технічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню еволюції концепцій диверсифікації галузевої структури економіки. Розглянуто теоретичні підходи до поняття «диверсифікація» крізь призму таких визначень: «диверсифікація – явище», «диверсифікація – процес», «диверсифікація – стратегія», та на основі цього згруповано теоретичні погляди вчених. Проаналізовано особливості диверсифікаційних процесів на різних рівнях функціонування економіки: мікро-, мезо-, макрорівнях. Обґрунтовано необхідність диверсифікації національної економіки з метою формування такої структури, яка б відповідала критеріям прогресивності, оптимальності та збалансованості.

Ключові слова: диверсифікація, збалансованість, оптимальність, прогресивність, різноманітність, стратегія, галузева структура економіки, еволюція.

Куценко В.И. ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию эволюции концепций диверсификации отраслевой структуры экономики. Рассмотрены теоретические подходы к понятию «диверсификация» через призму таких понятий: «диверсификация – явление», «диверсификация – процесс», «диверсификация – стратегия», и на основе этого сгруппированы теоретические взгляды ученых. Проанализированы особенности диверсификационных процессов на разных уровнях функционирования экономики: микро-, мезо-, макроуровнях. Обоснована необходимость диверсификации национальной экономики с целью формирования такой структуры, которая бы соответствовала критериям прогрессивности, оптимальности сбалансированности.

Ключевые слова: диверсификация, сбалансированность, оптимальность, прогрессивность, разнообразие, стратегия, отраслевая структура экономики, эволюция.

Kucenko V.I. THE EVOLUTION OF CONCEPTS OF DIVERSIFICATION OF ECONOMIC STRUCTURE

The article is devoted to the study of the evolution of concepts of diversification of economic structure. Theoretical approaches to the concept of «diversification» in the light of these definitions: «diversification is a phenomenon», «diversification is the process», «diversification strategy», and on this basis are grouped theoretical views of scientists. Analyzed diversification processes at different levels of functioning of the economy: micro-, meso-, and macro levels. The necessity of diversification of the national economy with the aim of forming such a structure that would meet the criteria of progressivity of the optimal balance.

Keywords: diversification, balance, efficiency, progressiveness, diversity, strategy, structure of economy, evolution.

Постановка проблеми. В умовах активізації впливу глобалізаційних процесів на розвиток галузевої структури безпосередньо структурна політика є важливим чинником, що визначає динаміку соціально-економічного розвитку держави. Особливо зростає роль структурного фактора у період кризових явищ світової економіки. Труднощі економічного і соціального характеру, з якими зіткнулися європейські країни в період переходу до ринкової економіки, багато в чому викликані значними проблемами в розвитку їх галузевої структури, які, накопичуючись, і стали початком кризи у структурній політиці європейських країн.

Вибір концепції структурного розвитку економіки залежить від поєднання об'єктивних факторів, таких як: наявність ресурсів, сировинних ресурсів, в тому числі трудових і фінансових; прогнозування суспільних потреб з метою випуску кінцевого продукту у відповідних пропорціях.

Саме тому на сучасному етапі виникає необхідність пошуку механізмів оптимізації структури економіки, одним з найефективніших серед яких є диверсифікація економіки.

Актуальність теми зумовлена насамперед тим, що успадкована від попередньої економічної системи структура економіки характеризується значною диспропорційністю і потребує прогресивних змін за допомогою диверсифікації галузевої

структури. Цей напрям ще не має достатнього дескриптивного дослідження, статистичного аналізу та визначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі зацікавленість вчених-теоретиків і практиків у дослідженні диверсифікації економіки не викликає сумнівів. Ґрунтовні дослідження цієї проблематики належать таким західним вченим: Ж. Вілкін, Ф. Котлер, Т. Лонч, М. Портера, С. Таніч, А. Томпсона, А. Стрикленда та інших [1-3], які здебільшого розглядали переваги і недоліки диверсифікації діяльності на мікрорівні. Диверсифікація економіки є об'єктом дослідження представників наукової думки країн пострадянського простору – П. Великий, Є. Голіцинський, О. Кожевіна, С. Міхневич, Я. Мондена, А. Назаренко, А. Петриков, А. Тамов, А. Юданов [4-6], які здебільшого аналізували вдосконалення галузевої структури на національному рівні. Серед українських вчених-економістів, які розглядали диверсифікацію на всіх рівнях функціонування економіки, доцільно виокремити таких: В. Андрійчук, О. Білоус, О. Гаврилюк, У. Головешко, Т. Зінчук, В. Ковальчук, М. Корінько, Р. Леман, С. Новицький, Е. Пікалов, О. Хомін [7-9].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні еволюції концепцій диверсифікації економіки.

Виклад основного матеріалу. Теоретичне пізнання та практична реалізація наукового змісту, екологічної природи і сучасної інтерпретації категорії диверсифікації мотивовано об'єктивними причинами функціонування ринкової економіки. Найважливішими серед них є суттєві зміни у природних, економічних, соціальних та інших умовах внутрішнього та зовнішнього середовища. Тенденції до диверсифікації є однією з умов побудови структури економіки на новій якісній основі, і потребує узагальнення теоретичних надбань українських та зарубіжних вчених.

Згідно з думкою зарубіжних вчених періоду 50-70-х років, основними чинниками, які зумовлювали актуальність таких досліджень, слід вважати такі: накопичення капіталу та його раціональне використання; достатність знань і досвіду для освоєння нових видів виробництва; вивільнення ресурсів у процесі виробництва матеріальних благ; стабілізація фінансового стану.

Одними з перших дослідників диверсифікації як процесу розширення видів діяльності підприємства були М. Горт [10] і Є. Єсінара [11], які розглядали, відповідно, диверсифікацію на американських підприємствах та японських підприємствах.

Диверсифікація пройшла довгий шлях розвитку і досліджень паралельно з розвитком ринкового господарства. На рисунку 1 зображені основні етапи еволюції диверсифікації, кожен з яких характеризувався специфічним для нього співвідношенням спеціалізації і диверсифікації та формувався під впливом чинників, які були притаманними тому чи іншому етапу розвитку економіки [12].

Вперше процес розширення кола товарів і послуг, а також появи нових організаційних одиниць, що і передбачало диверсифікацію, було ідентифіковано і проаналізовано в класичному історичному дослідженні А. Чандлера «Стратегія і структура: розділи з історії великих американських підприємств» [13]. Автор провів дослідження початку процесів диверсифікації в компаніях Du Pont і General Motors у 1920-ті рр., які згодом мали місце і на інших великих підприємствах [14].

Найбільш відчутний розвиток диверсифікація отримала в більшості країн у середині 50-х рр. ХХ ст., коли вперше виникла проблема (з різною гостротою в окремих країнах) відносного вичерпання

внутрішніх джерел та необхідність зростання ефективності виробництва.

У період найбільш масового поширення процесу диверсифікації у найбільших компаніях (1960–1970 рр.), було розроблено декілька методів стратегічного аналізу на корпоративному рівні [15]. Хвиля диверсифікації у 60-ті роки пов'язана переважно з утворенням конгломератів, тобто об'єднання кількох підприємств різних галузей економіки, які не пов'язані виробничою кооперацією, при цьому керівництво здійснює одне провідне підприємство. Головною метою діяльності багатопрофільних підприємств було збереження та зростання прибутковості інвестицій в умовах коливань кон'юнктури ринку, яка досягалася встановленням відповідного балансу показників зростання і характеристик зрілості окремих видів діяльності (продукції), а також перерозподілом інвестицій і грошових потоків між підрозділами. Конгломерати забезпечували в той час більш високу рентабельність, ніж інші інструменти ринку капіталів [16].

Під час економічної кризи на початку 70-х років більшість підприємств відмовилися від проведення диверсифікації. Деякі з придбаних незадовго до початку кризи підрозділів були продані [16].

Переважаючим напрямом диверсифікації 80-х років була диверсифікація капіталу в інші країни, а також проникнення у сфери, які тісно пов'язані з основними напрямками діяльності підприємства [16].

Процеси диверсифікації активно почали досліджуватися в Україні на початку 90-х років минулого століття як напрям самозабезпечення країни та одна із умов задоволення потреб населення. Перспективність цього явища з часом доводилася посиленням вимог ринку до удосконалення структури економіки, забезпечення конкурентоспроможності товарів.

Термін «диверсифікація» походить від пізньолатинського «diversificatio» – зміна, різноманітність або від латинського «diversus» – різний і «fasio» – роблю [2, с. 432].

Дослідження підходів теоретичного визначення диверсифікації дозволяє стверджувати, що єдина точка зору про зміст цього питання відсутня [17].

На наш погляд, для встановлення сутності поняття «диверсифікація» доцільно використати методологічні засади конструювання економічних понять і категорій А. Старостіної, за яких виокремлюються суть, зміст і результат явища [18].



Рис. 1. Етапи еволюції диверсифікації

Побудовано автором за [9]

Проведені дослідження щодо визначення сутнісних ознак диверсифікації дозволяє зробити висновок, що науковці розкривають «суть» та «зміст» цього явища, але практично у всіх відсутній «результат», який є невід'ємною складовою частиною методичного підходу конструювання економічних категорій.

Якщо аналізувати поняття «диверсифікація» за елементом конструювання «суть», то воно включає три підходи. Перший підхід реалізується через поняття диверсифікації як явища, а другий – через поняття диверсифікації як процесу, а третій – кризь призму стратегії. До першого підходу трактування поняття «диверсифікація» належать визначення таких учених, як: М. Молдаван В. Габаліс О. Амуржуєв, К. Боумен, А. Томпсон, А. Стрікленд, П. Орлов, Т. Алімова, С. Синельнікова, Т. Соломоник, М. Біржаков, Р. Янтиборова, Г. Немченко. Другий підхід представлений такими вченими: Н. Петраков, В. Новіков, Б. Райзберг, Г. Швиданенко, С.Соболь, В. Коломойцев, Т. Рябова, І. Сергеев, Л. Лозовський, Н. Уолл, С. Мочерний, К. Пасс, В. Гончаров, А. Азріліян, А. Амбарцумов, Ф.Стерліков, Е. Красноносова, О. Савицька, О. Евесеев, С. Ожегов, Р. Грант, А. Томас, А. Гур'янов, І. Ансофф, В. Макаров, А. Зуб, Р. Тянь, а третій – В. Коноплицький, В. Новіков, Л. Лопатін, Д. Штефанич.

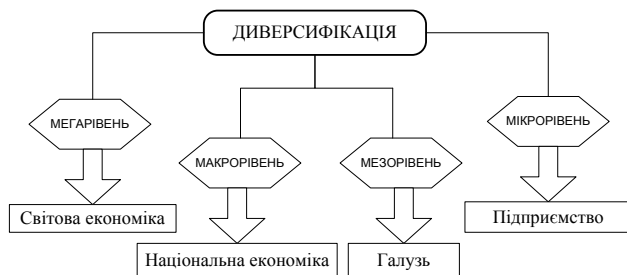


Рис. 2. Диверсифікація на різних рівнях функціонування економіки

Побудовано автором самостійно

Слід зазначити, що диверсифікацію можна розглядати на трьох рівнях (рис. 2).

Що стосується «змісту» поняття «диверсифікація», то при його розкритті переважно акцентують увагу на рівні диверсифікації – мікроекономічний, мезоекономічний. Диверсифікацію на мікрорівні розглядають такі вчені, як В. Коноплицький, Т. Рябова, І. Сергеев, Л. Лозовський, Н. Уолл, В. Габаліс, О. Амуржуєв, К. Боумен А. Томпсон, А. Стрікленд, А. Амбарцумов, Ф.Стерліков, Л. Лопатін, Г. Немченко, С. Ожегов, Р. Грант, А. Томас, І. Ансофф. На мезорівні – Н. Петраков, В.Новіков, Б. Райзберг, Г. Швиданенко, С.Соболь, В. Коломойцев, С. Мочерний, К. Пасс, П. Орлов, А. Азріліян, Е. Красноносова, О. Савицька, О. Евесеев, Т. Алімова, А. Гур'янов, Д. Штефанич, А. Зуб, Р. Тянь.

Найбільш ґрунтовним, на наш погляд, є визначення диверсифікації П. Орлової, яка трактує її як об'єднання різних видів виробництва і сфер підприємницької діяльності в одному підприємстві, проникнення у нові для себе галузі матеріального виробництва з метою забезпечення стабільних умов функціонування [19, с. 133]. Вчена, акцентує увагу на тому, що метою диверсифікації є саме досягнення стабільності.

Систематизацію поглядів учених щодо конструювання елементів «суть» та «зміст» поняття «диверсифікація» більш наочно можна представити у вигляді таблиці 1.

Отже, сьогодні серед науковців немає солідарності у тлумаченні сутності поняття «диверсифікація», що породжує термінологічну невизначеність та вимагає формування авторського визначення цієї категорії. Враховуючи змістовий аспект вищенаведених визначень, а також методику конструювання категорії А. Старостіної, інтегруємо ті елементи поняття «диверсифікація», які відображають «суть», «зміст» та «результат». За використання такого підходу приходимо до висновку, що «диверсифікація» – це розширення видів економічної діяльності, спричинене

Таблиця 1

Підходи вчених щодо визначення сутності поняття «диверсифікація» з урахуванням елементів конструювання категорії «суть» та «зміст»

«суть»		«зміст»		
диверсифікація як явище	диверсифікація як процес	диверсифікація як стратегія	мікрорівень	мезорівень
М. Молдаван В. Габаліс О. Амуржуєв К. Боумен А. Томпсон А. Стрікленд П. Орлов Т. Алімова С. Синельнікова Т. Соломоник М. Біржаков Р. Янтиборова Г. Немченко	Н. Петраков В. Новіков Б. Райзберг, Г. Швиданенко С.Соболь, В. Коломойцев Т. Рябова І. Сергеев Л. Лозовський Н. Уолл С. Мочерний К. Пасс В. Гончаров А. Азріліян А. Амбарцумов Ф.Стерліков Е. Красноносова О. Савицька О. Евесеев С. Ожегов Р. Грант А. Томас А. Гур'янов І. Ансофф В. Макаров А. Зуб Р. Тянь	В. Коноплицький В. Новіков Л. Лопатін Д. Штефанич	В. Коноплицький Т. Рябова І. Сергеев Л. Лозовський Н. Уолл В. Габаліс О. Амуржуєв К. Боумен А. Томпсон А. Стрікленд А. Амбарцумов Ф.Стерліков Л. Лопатін Г. Немченко С. Ожегов Р. Грант А. Томас І. Ансофф	Н. Петраков В.Новіков Б. Райзберг, Г. Швиданенко С.Соболь, В. Коломойцев С. Мочерний К. Пасс П. Орлов А. Азріліян Е. Красноносова О. Савицька О. Евесеев Т. Алімова А. Гур'янов Д. Штефанич А. Зуб Р. Тянь

Розроблено автором самостійно

надлишковим ресурсним потенціалом або неефективністю використання наявних ресурсів, з метою побудови оптимальної та збалансованої структури. У запропонованому автором визначенні є всі три складові конструювання категорії: «суть», «зміст» та «результат», а саме: «суть» – це розширення видів економічної діяльності; «зміст» – спричинене надлишковим ресурсним потенціалом або неефективністю використання наявних ресурсів, «результат» – з метою побудови оптимальної та збалансованої структури.

Як зазначалося нами вище, диверсифікація може розглядатися, по-перше, як явище, по-друге, як процес, по-третє, як стратегія (рис. 3)



Рис. 3. Диверсифікація як явище, процес та стратегія

Складено автором самостійно

Зазначимо, що диверсифікація як процес характеризується наявністю таких елементів:

- об'єкт (певні зміни стану економічного об'єкта);
- суб'єкт (певна діяльність суб'єкта);
- методологічна основа (застосування певних методів, методик, прийомів, інструментів і способів управління).

Взаємозв'язок і взаємодія цих компонентів у сукупності становлять механізм диверсифікаційного процесу. Дослідження цього механізму допомагає відповісти на такі важливі питання:

- як відбувається процес диверсифікації;
- яка його специфіка щодо різних суб'єктів і відносно різних об'єктів;
- за допомогою яких методів та з урахуванням яких факторів провадяться певні управлінські дії;
- як здійснюються планування й оцінка результатів тощо.

Визначаючи диверсифікацію як процес, доцільно виділити таку її характеристику, як те, що диверсифікація являє собою один із видів економічного процесу, що проводиться підприємствами – суб'єктами господарювання.

Процес прийняття управлінських рішень стосовно реалізації проекту диверсифікації вже досить глибоко досліджений в теорії управління. Однак він має свою специфіку, що впливає зі специфіки об'єкта управління. М. Портер виділяє п'ять основних факторів, що впливають на потенціал дохідності галузі: конкуренція між фірмами, що діють на ринку, загроза появи нових конкурентів, можливість появи товарів-замінників, ринкові позиції постачальників та споживачів.

Як і кожний з економічних процесів, що здійснюється суб'єктами господарювання, процес диверсифікації має певну цільову спрямованість. До варіантів цільової спрямованості можна віднести підвищення ефективності від результатів господарсько-фінансової діяльності, отримання економічної вигоди.

Основним змістом процесу диверсифікації є розвиток декількох не взаємопов'язаних або обслуговуючих виробництв, розробка нових видів товарів, робіт, послуг.

А. Сміт у своїй науковій праці «Дослідження про походження і причини багатства народів» зазначає, що «...будь-який вид підприємництва пов'язаний з кон'юнктурними коливаннями, тому підприємства повинні урізноманітнити (диверсифікувати) власну діяльність...» [20]. Тобто визначається узагальнюючий фактор процесу диверсифікації з урахуванням того, що «загальноекономічні закони розвитку суспільства» завжди виступають підґрунтям для визначення напрямку диверсифікації, з урахуванням прийняття до уваги у процес диверсифікації не лише економічних законів і факторів, а й соціальних. Таким чином, конкретний напрям диверсифікації визначається безпосередньо на ринку, можна характеризувати як процес, що відбувається в конкретних ринкових умовах.

З іншого боку, здійснення диверсифікації як процесу характеризує те, що він здійснюється під економічним регулюванням з боку органів управління державою.

Заслугує на особливу увагу одна із суттєвих характеристик, котра належить процесу диверсифікації – це те, що процес диверсифікації здійснюється суб'єктами господарювання і має певну цільову спрямованість. До варіантів цільової спрямованості можна віднести підвищення ефективності від результатів господарсько-фінансової діяльності, отримання економічної вигоди.

Враховуючи вищенаведені характеристики, поняття «диверсифікація» як процесу визначається як безперервний економічний процес розвитку декількох не пов'язаних або обслуговуючих виробництв, розробки нових видів товарів, робіт, послуг, що здійснюється суб'єктом господарювання для реалізації визначених ним економічних інтересів у конкретних ринкових умовах під впливом економічного регулювання органів управління держави.

Диверсифікація як явище являє собою випуск суб'єктом господарювання поряд зі старими нових товарів. Причому їх виробництво повинно ґрунтуватися на різних виробничо-технологічних процесах. Одночасний випуск (виробництво) різних модифікацій однієї і тієї ж продукції не є диверсифікацією виробництва, як такої, так як в цьому випадку розширюється не номенклатура продукції, а її асортимент. У зв'язку з цим В.А. Новіков вводить в обіг такі поняття як «диверсифікація продукції» і концентрична диверсифікація. Під диверсифікацією продукції він розуміє «...виробництво значної кількості модифікацій одного і того ж виду товару, що розширює інтереси споживачів, проте призводить у більшості випадків до подорожчання продукції» [21, с. 51]. Як концентричну диверсифікацію він розглядає «... поповнення асортименту товарами виробленого раніше виду з покращеними параметрами для збереження ринку збуту» [21, с. 89]. У той же час диверсифікацією можна вважати і ведення різних видів фінансово-господарської діяльності. Наприклад, виробництво якої-небудь продукції поєднується з наданням послуг населенню, діяльністю на ринку нерухомості, на ринку цінних паперів.

У зв'язку з цим, необхідно зробити одне уточнення. До диверсифікації не можна відносити ті випадки, коли один вид фінансово-господарської діяльності є, як би, логічним (функціональним) продовженням іншого. Наприклад, до неї можна віднести випадок,

коли в рамках одного суб'єкта здійснюється постачальницька, виробнича і збутова діяльність в інтересах випуску цим суб'єктом якої-небудь продукції, навіть тоді, коли ці види діяльності здійснюють дочірні підприємства, які є юридичними особами. Подібна організація діяльності в економічній літературі отримала назву вертикальної інтеграції.

Диверсифікація як процес – це діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на розвиток підприємств, об'єднань, галузей економіки за рахунок розширення номенклатури товарів (робіт, послуг) на базі нових виробничо-технологічних процесів, розширення сфер їх фінансово-господарської діяльності за рахунок проникнення в інші галузі економіки. Ця діяльність може проявлятися у трьох формах, а саме: купівля діючих підприємств, організація нових підприємств із створенням відповідних виробничих потужностей, перерозподіл інвестицій на користь організації і освоєння випуску нової продукції на наявних виробничих площах і устаткуванні, що належать даному суб'єкту господарювання.

На основі вищезазначеного можна визначити диверсифікацію як перехід від односторонньої (базується на лише на одному продукті виробничої структури) до багатопрофільного виробництва з широкою номенклатурою продукції, що випускається. Тобто диверсифікація пов'язана з такою перевагою, як ефект різноманітності. У сучасних умовах він відтісняє на другий план ефект масового виробництва однорідної продукції. Суть ефекту різноманітності у тому, що виробництво багатьох видів продукції у рамках одного великого підприємства вигідніше, ніж виробництво тих самих видів на невеликих спеціалізованих підприємствах. Однак ця закономірність не є універсальною, хоча вона застосовна до великого числа виробництв. Диверсифікація є методом оптимізації структурних перетворень в економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ., под общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. А.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Кожевина О.В. Диверсификация и устойчивое развитие сельской экономики агропромышленных регионов / О.О. Кожевина // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 2. – С. 47-49.
5. Михневич С. Многофункциональность сельского хозяйства и ее влияние на процесс мировой торговли / С. Михневич // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 117-127.
6. Тамов А. Роль агропромышленных комплексов в реализации региональных интересов/ А. Тамов // Экономист. – 2002. – № 4. – С. 84-89.
7. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В.Г. Андрійчук. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view>.
8. Білоус Г.І. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г.І. Білоус // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 34-36.
9. Корінько М.Д. Диверсифікація як економічний процес / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 48-53.
10. Gort M. Diversification and integration in American industry. – Princeton : Princeton University Press, 1962. – 250 p.
11. Yoshinara E., Sakuma A., Itami K. (Стратегия диверсификации на японском предприятии). – Токуо, Nippon Keirai, 1979.
12. Немченко Г. Диверсифікація виробництва: цели и направления деятельности [Текст] / Г. Немченко, С. Донецкая, К. Дьяконов // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 107-113.
13. Японская экономика в преддверии XXI века [Текст]. – М. : Наука, 1991. – 406 с.
14. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Калтуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
15. Карлоф Б. Деловая стратегия : Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
16. Паскье М. Диверсифікація и эффективность // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 3. – С. 79-82.
17. Корінько М.Д. Диверсифікація як економічна категорія. Актуальні проблеми економіки: Теорія і практика. – К. : Європейський університет, 2005. – Вип. 1. – 320 с.
18. Старостіна А. Сутність та практичне значення застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик» / А. Старостіна, В. Кравченко // Вісник Київського університету ім. Шевченка. Економіка. – 2011. – № 128. – С. 5–10.
19. Экономика предприятия : учебное пособие / Под ред. П.А. Орлова. – Х. : ХГЭУ, 2000. – 402 с.
20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 490 с.
21. Christopher L. Pioneers The Anti-Merger Specialists / L. Christopher // Financial Times. – 1981. – Jet. 30. – P. 16-32.

УДК 330.1

Митяй О.В.

кандидат економічних наук,
в.о. завідувача кафедри, доцент кафедри економічної теорії
та комерційного і трудового права
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

Хлисту́н О.А.

викладач кафедри економіки підприємства, фінансів
та управління фінансово-економічною безпекою
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ПІДТРИМКИ ТА ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

У статті досліджено альтернативні джерела підтримки та зміцнення економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери. Розглянуто поняття «інвестиції у приватний капітал» (прямі інвестиції) та «венчурні інвестиції». Наведено схему, як влаштована венчурна індустрія.

Ключові слова: економічна безпека, агропродовольча сфера, «інвестиції у приватний капітал», «венчурні інвестиції», ринкова ніша, венчурний капітал.

Митяй О.В., Хлисту́н О.А. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОДДЕРЖКИ И УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

В статье исследованы альтернативные источники поддержки и укрепления экономической безопасности предприятий агропродовольственной сферы. Рассмотрены понятия «инвестиции в частный капитал» (прямые инвестиции) и «венчурные инвестиции». Приведена схема, как устроена венчурная индустрия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, агропродовольственная сфера, «инвестиции в частный капитал», «венчурные инвестиции», рыночная ниша, венчурный капитал.

Mityay O.V., Hlystun O.A. ALTERNATIVE SOURCES OF SUPPORT AND STRENGTHEN ECONOMIC SECURITY AGRICULTURAL AND FOOD SECTOR

The article explored alternative sources of support and strengthen the economic security of agri-business sector. The notion of «investments in private capital» (equity) and «venture capital investment». Shows a diagram of how to construct the venture industry.

Keywords: economic security, agro-food area, «investment in private capital», «venture capital investment» niche market, venture capital.

Постановка проблеми. Агропродовольча сфера на сучасному етапі потребує свідомого перспективного управління економічною безпекою на основі наукової методології передбачення її напрямків і форм, адаптації до загальних цілей розвитку галузі та змін, пов'язаних з умовами зовнішнього фінансового середовища. Фондами приватного капіталу (фонди прямих інвестицій) називають фінансових посередників, що вкладають кошти інвесторів у власний капітал приватних (тобто непублічних, що не користуються попитом на фондовому ринку) компаній. Венчурними прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню альтернативних джерел підтримки та зміцнення економічної безпеки присвячено велику кількість наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких: С.М. Ілляшенко, М.Х. Мескон, Л.І. Федуллова, О.Ф. Балацький, І.О. Крюкова, Т.В. Шабатура, Є.В. Лапін Ф. Тейлор, Л.Г. Мельник, І.Ю. Гришова, В.В. Кужель, Г.М. Зайкіна [1–11] та інші, проте проблема альтернативних джерел підтримки та зміцнення економічної безпеки так і залишається не з'ясованою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На практиці провести точну межу між поняттями «інвестиції у приватний капітал» (прямі інвестиції) і «венчурні інвестиції» складно. Часто між ними ставиться знак рівності. Ті чи інші термінологічні акценти можуть пояснюватися відмінностями в інституціональному оточенні та особливостями фінан-

сових ринків тієї чи іншої країни. Визначення «інвестиції у приватний капітал» є більш широким і включає не тільки венчурні інвестиції, а й вкладення в зрілі бізнеси, враховуючи фінансування угод з викупу фірм.

Мета статті. На основі зазначеного можна провести дослідження, яке полягає у вивченні альтернативних джерел підтримки та зміцнення економічної безпеки підприємств агропродовольчої сфери.

Виклад основного матеріалу. У 2001 році Верховна Рада України прийняла закон «Про інститути спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів)». Крім цього, закон ввів в українське законодавче поле визначення «венчурного фонду». Не повинно викликати сумнівів, що автори закону керувалися позитивними намірами створення в Україні інфраструктури фондів приватного капіталу і венчурних інвестицій, які сприяла б розвитку інвестиційних процесів і доступу підприємств до джерел фінансування.

Приклади, коли поняття «венчурний фонд» визначено законодавчо, у світі знайти складно. У той же час в багатьох країнах діяльність венчурних фондів на ринку капіталу дуже помітна і розвивається вже протягом багатьох десятиліть. У США тільки в 2000 році венчурні капіталісти інвестували понад 81 млрд дол. Компанії, які на певних етапах розвитку фінансували венчурні фонди – це 20% від загальної кількості всіх американських публічних компаній, на їх частку припадає 32% ринкової вартості (2,7 трлн дол.), 11% обсягів продажів (420 млрд дол.) і 13% прибутків (513 млрд дол.) всіх публічних корпорацій США.

Другою після США за розвиненістю ринків приватного капіталу є Європа, де обсяг інвестицій у 2013 році склав близько 27 млрд євро, хоча менше 10% від цього обсягу становлять власне венчурні за своєю природою інвестиції – вкладення на ранніх стадіях розвитку бізнесу.

В українському законодавстві венчурний фонд – це інвестиційний фонд закритого типу (пайовий або корпоративний), на структуру активів якого не накладається істотних обмежень (як у випадку диверсифікованого фонду), і вкладниками якого можуть бути виключно юридичні особи. Активами фонду управляє компанія з управління активами (КУА), відповідальне зберігання активів забезпечує компанія-охоронець. Наскільки життєздатною і ефективною виявиться така структура – покаже час, проте вже на сьогодні в Україні створено близько 50 венчурних фондів.

Спостерігачі часто висловлюють думку, що українські венчурні фонди – це далеко не те ж саме, що фонди приватного капіталу на Заході, що мета їх створення – не фінансування зростаючих бізнесів, а реалізація тих чи інших схем управління власністю та використання податкових переваг, якими володіє фонд (інвестиційні фонди не платять податок на прибуток). Можливо це так, принаймні частково.

На протиположній думці, венчурний капітал відіграє незначну роль в первинному фінансуванні інновацій. У США з більш ніж 81 млрд дол., інвестованих венчурною індустрією в 2013 році, тільки близько 23% – це інвестиції на ранніх стадіях розвитку підприємства і менше 10% – інвестиції в так звані стартапи (щойно створені компанії).

Основна частка венчурних інвестицій спрямовується на розвиток проектів, спочатку профінансованих за рахунок коштів держави або великих корпорацій. Венчурний капітал відіграє значну роль на наступних стадіях інноваційного процесу: в період, коли ці інновації комерціалізуються. Велика частина венчурних інвестицій використовується для побудови інфраструктури, необхідної зростаючому бізнесу – основні фонди, оборотний капітал, маркетинг та продаж [5, с. 75].

Венчурний капітал – це не «довгі» гроші, в тому сенсі, що венчурний фонд фінансує підприємство тільки до того моменту, поки воно не набуде достатнього розміру і кредитоспроможності, щоб його могла купити велика корпорація (стратегічний інвестор) або бути виведеним на фондовий ринок. Звичайний термін венчурної інвестиції – 3–5 років, тільки у відносно рідкісних випадках термін може досягати 7–8 років.

Ринкова ніша для венчурного капіталу існує з причини сформованої структури ринків капіталу. Комерційні банки, як правило, істотно обмежені в можливостях фінансування зростаючих підприємств: вони не можуть збільшувати свої відсоткові ставки до рівня, компенсуючого ризику молодих компаній (а якби могли, позиковий капітал – не кращий спосіб фінансування молодих і зростаючих підприємств з причини високого ризику неплатоспроможності) і тому можуть надавати кредити тільки в тому обсязі, в якому підприємство може забезпечити позикку заставою.

Але майна, яке може слугувати заставою у нещодавно створеного підприємства, часто недостатньо. З іншого боку, фінансування з фондового ринку і великих інституційних портфельних інвесторів (пенсійних та інвестиційних фондів) доступно тільки відносно великим і зрілим компаніям.

Венчурний капітал заповнює розрив між джерелами фінансування інновацій (власними коштами підприємців, державними засобами та засобами великих корпорацій) і дешевими джерелами капіталу, наданими фондовим ринком і банківським сектором (рис. 1).

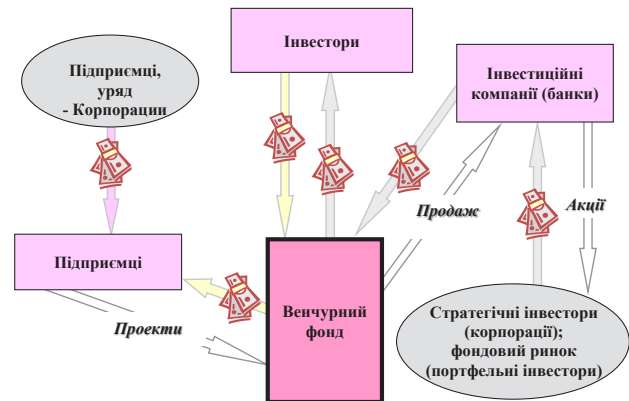


Рис. 1. Складові венчурної індустрії

Ключовими учасниками інвестиційного процесу є:

- інвестори, які прагнуть до отримання високих доходів;
- підприємці, яким необхідний капітал;
- інвестиційні банки, що організують продаж компанії;
- венчурні фонди (венчурні капіталісти), що заробляють гроші на посередництві між перерахованими зацікавленими сторонами [3, с. 234].

Для того, щоб успішно заповнити цей розрив, венчурний фонд повинен забезпечити рівень віддачі на інвестиції, достатній для залучення коштів інвесторів, і умови, привабливі для підприємців.

Стратегія відбору проектів для венчурного фонду надзвичайно важлива. Тільки близько 1% проектів, які отримує на розгляд венчурний капіталіст, доходять до стадії фінансування. 90% пропозицій відхиляють вже в результаті попереднього розгляду, решту 10% більш глибоко аналізують, лише 3–4% доходять до стадії через працьовитість, і лише близько третини з них отримують фінансування.

В дійсності венчурні фонди вкладають кошти в галузі, які ростуть і конкуренція в яких, до певного моменту, недостатньо висока.

Згідно зі статистикою, у 80-і роки істотна частка венчурних інвестицій в США була спрямована в енергетику і виробництво комп'ютерної техніки, на початку 90-х – у виробництво програмного забезпечення, генну інженерію та телекомунікації, наприкінці 90-х – в інтернет-компанії. Закономірність полягає тільки в одному – венчурний капітал йде в галузі, які швидко розвиваються.

Ще один міф: венчурний капітал ретельно відбирає потенційно успішні компанії, що володіють потенціалом стати лідерами ринку. Це не завжди так. На етапі швидкого зростання галузі дуже багато компаній ростуть разом з нею. Це потім, коли конкуренція стане жорсткішою, визначаться переможці і переможени.

Але до цього моменту венчурний капіталіст уже виїде з інвестиції. Тому йому зовсім необов'язково вибрати саме ту компанію, яка виграє в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі.

Необхідно вибрати компанію, яка в змозі задовольняти зростаючий попит і рости разом з ринком.

Таким чином, типова стратегія венчурного фонду – інвестувати в компанії, що представляють швидкозростаючі галузі та здатні рости разом з ринком, і вийти з інвестиції до того, як потенціал зростання ринку буде вичерпано. Саме така стратегія дозволяє отримувати значні доходи, незважаючи на ризики.

Класичний венчурний капіталіст – це людина, яка не просто фінансує розвиток компанії, але й сприяє створенню вартості своєю активною участю в управлінні проектом. Участь у наглядовій раді, використання досвіду попередніх проектів і знання галузі, залучення висококваліфікованих фахівців (консультантів, аудиторів, інвестиційних банкірів), яких підприємство самостійно не могло б залучити – основні сфери його діяльності.

Хоча спостерігачі відзначають, що останніми десятиліттями цій важливій ролі венчурні капіталісти приділяють все менше часу через зростання обсягів коштів в управлінні та збільшення кількості проектів в портфелях фондів.

Тільки час покаже, якою буде роль створюваних сьогодні венчурних фондів в економіці України, якими будуть основні напрямки та особливості їх діяльності. Проте, виходячи з досвіду розвитку венчурної індустрії на Заході, вже сьогодні можна говорити про те, які умови повинні бути виконані, щоб венчурні фонди відігравали дійсно серйозну роль у фінансуванні зростаючих галузей української економіки.

Перша умова для розвитку венчурних фондів – доступ до джерел фінансування інвестицій. На сьогодні, відповідно до чинного Закону, ні фізичні особи, ні інституційні інвестори (інвестиційні та пенсійні фонди) не можуть інвестувати у венчурні фонди.

Це істотно скорочує потенційну інвестиційну базу для венчурних інвестицій. Нагадаємо, що бурхливий розвиток венчурних фондів у США почався саме після того, як пенсійним фондам було дозволено інвестувати до 10% своїх активів у венчурні проекти [8, с. 144].

По суті, джерелами фінансування венчурних фондів в Україні на сьогодні можуть стати або вільні кошти українських фінансово-промислових груп, або кошти закордонних інвесторів (приватні або інституційні). Про масштабну присутність останніх говорити зарано, тому що ні репутація української венчурної індустрії, ні українське бізнес-середовище в цілому недостатньо для них привабливі.

Друга важлива умова – створення можливостей структурування угоди, які обмежували б ризики фонду. Йдеться про інструменти власності з властивостями опціону – конвертовані привілейовані акції і конвертовані облигації.

Що стосується звичайних привілейованих акцій, присутніх в українському законодавстві, то, по-перше, вони не дають права на участь в управлінні, по-друге, вони можуть складати лише 10% від статутного фонду, що може виявитися зовсім не достатньо для венчурного проекту.

Єдиним інструментом, який може використовувати венчурний інвестор в Україні, залишаються звичайні акції, і це характерно для діяльності фондів приватного капіталу на більшості ринків, що розвиваються.

Недоліком тут є відсутність страхівки для інвестора на випадок несприятливого сценарію реалізації проекту. Крім того, в умовах недостатньо високих стандартів корпоративного управління, венчурному інвесторові для гарантії своїх прав власника необхідно мати значний, або навіть контрольний пакет акцій.

Третя умова – розвиток ринку акцій і створення умов для IPO. Це, в першу чергу, вимагає розвитку інвестиційної бази, зростання активів пенсійних та інвестиційних фондів.

Через відсутність фінансового ринку і можливостей IPO, єдиним способом виходу з інвестиції для фонду залишається продаж пакету стратегічному інвестору, але це свідомо означає істотно меншу конкуренцію серед покупців, недооціненість при продажу, а отже, віддача від венчурного проекту може виявитися недостатньою для забезпечення зацікавленості всіх сторін угоди.

Незважаючи на те, що виконання перелічених умов вимагає часу і зусиль як з боку законодавців та уряду, так і інвестиційної галузі, в Україні є й підстави для обережного оптимізму.

Перш за все це наявність галузей, що володіють далеко не вичерпаним потенціалом зростання, а отже, проектів, які потребують фінансування і потенційно вигідних умов для венчурного інвестора.

У висновку коротко перерахуємо заходи державної підтримки розвитку венчурного капіталу, які активно і досить успішно використовують сьогодні у США і країнах Західної Європи. Їх поділяють на прямі й непрямі.

Прямі заходи підтримки венчурного капіталу включають конкретні механізми державної підтримки, спрямовані на збільшення пропозиції венчурного капіталу. Ці програми насамперед набули форми фінансових стимулів, але також включають більш ризиковані державні інвестиції в акціонерний капітал і державні кредити.

Такі інструменти можуть бути спрямовані на фонди венчурного капіталу та/або безпосередньо на малі та середні підприємства.

Непрямі заходи підтримки венчурного капіталу передбачають: розвиток конкурентних фондових ринків для малих і зростаючих фірм; розширення спектру пропонованих фінансовими інститутами продуктів; розвиток довгострокових джерел капіталу; спрощення процедури формування фондів венчурного капіталу; стимулювання взаємодії між великими і малими підприємствами та фінансовими інститутами; заохочення підприємництва [10, с. 21].

Економічні перетворення в аграрній сфері України спрямовані на забезпечення умов конкурентного середовища для суб'єктів ринкових відносин та створення господарського механізму державного регулювання конкурентного середовища. Рівень конкурентоспроможності вітчизняного АПК залишається низьким, що породжує суттєві загрози економічній безпеці країни.

Ключовою проблемою економічної безпеки та формування конкурентоспроможної підприємств аграрної сфери є захист економічної конкуренції за допомогою антимонопольного регулювання.

Формування та розвиток в Україні конкурентного середовища потребує розширеного трактування ролі антимонопольного регулювання, як чинника забезпечення стабільного економічного зростання та економічної безпеки держави.

Конкурентне середовище в агропродовольчій сфері визначається рівнем цін та операційних витрат, а також якістю продукції. У зв'язку з цим набуває актуальності питання створення конкурентного середовища в економіці та раціоналізації співвідношення конкуренції і монополії на ринку для досягнення суспільного добробуту, а відтак і економічної безпеки держави.

Зміни, що відбуваються в економічному просторі України, та зростання впливу світового ринку

збільшують роль антимонопольного регулювання у контексті економічної безпеки держави. Це вимагає відображення концепцій конкурентної політики не тільки в антимонопольному законодавстві, а й в інших законодавчих актах з питань регулювання економічного розвитку.

Насамперед пріоритетним є законодавче і змістовне узгодження аграрної та конкурентної політики. Конкурентне середовище в галузях АПК, які традиційно є базовими для економіки України розвинені слабо. Отже, конкурентна політика в цих галузях має безпосередньо переплітатися з аграрною та промисловою, оскільки розвиток конкуренції є необхідним чинником інноваційного розвитку та зміцнення коопераційних зв'язків підприємств галузей економіки.

Потребують удосконалення з погляду антимонопольного регулювання такі форми державного втручання у ринкові відносини, як: фінансування та погашення боргових зобов'язань; державна допомога та гарантії; низькі відсотки надання кредитів, податкові пільги тощо. Адаже в них можлива наявність факторів спотворення конкуренції, що може спричинити негативний вплив на економіку загалом та аграрну сферу зокрема.

Необхідною умовою державного втручання в аграрну сферу має бути відкритість і прозорість його механізмів, уникнення централізованого розподілу й втручання у господарську діяльність суб'єктів підприємства, в ціноутворення.

Висновки. В сучасних умовах особливої актуальності набуває розробка державної антимонопольної політики у контексті економічної безпеки суспільства, яка має передбачати такі заходи: визначення критеріїв і параметрів антимонопольного регулювання в Україні, що відповідають вимогам економічної безпеки; розробка механізмів і заходів щодо ідентифікації загроз економічній безпеці України та їхніх носіїв, які можна усунути за допомогою засобів антимонопольного регулювання; характеристика сфер прояву зазначених загроз; встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів і критеріїв їхнього впливу на національну економічну і соціально-політичну систему; розробка методології прогнозування, виявлення і запобігання виникненню чинників, що визначають появу загроз економічній безпеці, проведення досліджень з виявлення тенденцій і можливостей розвитку таких загроз; формування адекват-

ної системи антимонопольних органів; визначення об'єктів, предметів, параметрів контролю за забезпеченням економічної безпеки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришова І.Ю. Повышение финансовой безопасности предприятия птицы / И.Ю. Гришова, В.В. Бутенко // Вектор науки ТГУ. – Тольятти : Россия, 2013. – № 1. – С. 88–90.
2. Зайкіна Г.М. Соціальна відповідальність підприємств харчової промисловості як пріоритет продовольчої безпеки України / Г.М. Зайкіна // Вісник Сумського аграрного університету. – Суми : Вид-во САУ, 2014. – № 1. – С. 38–44.
3. Замлинський В.А. Посилення економічної безпеки України в умовах євроінтеграції / В.А. Замлинський // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 4(13). – С. 45–51.
4. Крюкова І.О. Продовольча безпека Одеської області: сучасний стан та проблеми її забезпечення / І.О. Крюкова // Економіка харчової промисловості. – Одеса : ОНАХТ МОН України, 2011. – № 4(12). – С. 52–55.
5. Кужель В.В. Соціальна орієнтація державної підтримки підприємств агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 5(15). – С. 11–16. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n5.html>.
6. Митяй О.В. Концепція організаційно-економічного механізму підвищення ефективності діяльності аграрного підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3(8). – С. 39–46. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>.
7. Стоянова-Коваль С.С. Оцінка потенціалу аграрної сфери до галузевих структурних зрушень в контексті світових тенденцій / С.С. Стоянова-Коваль // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 1. – С. 36–43.
8. Хома І.Б. Методика визначення допустимої похибки при діагностуванні стану економічної безпеки підприємства / І.Б. Хома // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – Львів : Вид-во НУ ЛП. – 2011. – № 698. – С. 312–322.
9. Шабатура Т.С. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / Т.С. Шабатура, І.Ю. Гришова // Облік і фінанси. – К. : Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2013. – № 1. – С. 99–105.
10. Шабатура Т. С. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств [Електронний ресурс] / Т.С. Шабатура, І.Ю. Гришова, // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3. – С. 13–22. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.
11. Шкарлет С.М. Практична реалізація функціонально-вартісного управління потенціалом економічної безпеки підприємства у контексті використання засад його інноваційної політики / С.М. Шкарлет // Сіверянський літопис. – 2007. – № 1. – С. 172–178.

УДК 338

Надвичиний С.А.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки
Тернопільського національного економічного університету*

КОМПОНЕНТНА СТРУКТУРА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проведено теоретичний аналіз досліджуваної проблеми. Проаналізовано сутність і компонентну структуру стратегії економічного розвитку аграрної сфери регіону в умовах глобалізації. Проаналізовано її основні складові та виділено їх особливості. Визначено інструменти, характерні для сільськогосподарського підприємства, яке за допомогою стратегії визначає основні напрями своєї діяльності та формує основні вектори розвитку, адекватно реагуючи на зовнішні та внутрішні умови функціонування.

Ключові слова: економічний розвиток, стратегія, аграрна сфера, глобалізація.

Надвичиний С.А. КОМПОНЕНТНАЯ СТРУКТУРА СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье проведен теоретический анализ исследуемой проблемы. Изучена сущность и компонентная структура стратегии экономического развития аграрной сферы региона в условиях глобализации. Проанализированы ее основные составляющие и выделены их особенности. Определены инструменты, характерные для сельскохозяйственного предприятия, которое с помощью стратегии определяет основные направления своей деятельности и формирует основные векторы развития, адекватно реагируя на внешние и внутренние условия функционирования.

Ключевые слова: экономическое развитие, стратегия, аграрная сфера, глобализация.

Nadvinichnyi S.A. COMPONENT STRUCTURE OF THE STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE OF THE REGION IN TERMS OF GLOBALIZATION

In the article provides theoretical analysis of the problem under investigation. The essence of the component structure and strategy of economic development of the agrarian sector in the region in the context of globalization. Analyzed its main components and their features are highlighted. Defined tools specific to the agricultural enterprise, which through a strategy defines the main directions of the activity and the formation of vectors of development adequately responding to internal and external operating conditions.

Keywords: economic development, strategy, agrarian sphere, globalization.

Постановка проблеми. Економічний розвиток та економічне зростання неможливі без використання стратегії, яка формує конкретні цілі і визначає шляхи їх досягнення. Такий процес неможливий без цілеспрямованої й узгодженої діяльності аграрних формувань незалежно від форм власності та підпорядкування. В умовах світової глобалізації економічний розвиток аграрної сфери України в цілому та кожного її регіону зокрема є пріоритетною метою. Відзначимо, що за таких умов є як позитивні, так і негативні моменти, зокрема це стосується екологізації виробництва, використання генної інженерії. Тому кожне аграрне підприємство визначає свою значущість і місце в галузі, враховуючи вплив макросередовища, його склад і структуру, при цьому визначає свої можливості забезпечення продукцією продовольчого ринку регіону. Ефективність його діяльності залежить від здатності проведення системного аналізу цього ринку і стійкості власної позиції підприємства – розташування, асортименту товарної продукції, рівня цін щодо конкурентів. Такі зміни неможливі без дотримання певної структури та відповідного впорядкування дій, зокрема без формування економічної стратегії, яка формулює правила і прийоми максимально ефективного досягнення стратегічних цілей реалізації довгострокової програми розвитку аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність і доцільність формування стратегії розвитку аграрної сфери та її окремих складових описано у працях таких зарубіжних вчених, як: І. Ансофф, Ф. Котлер, Же.-Ж. Ламбен, Р. Мінцберг, М. Портер, Дж. Стрікланд, А.Томпсон; російських – Л. І. Абалкин, А.П. Градов, В.С. Ефремов, Е.І. Семенова, Р.А. Фатхутдінов та українських – В.Г. Андрій-

чук, Г.В. Балабанов, П.І. Гайдук, С.С. Гаркавенко, В.М. Гейць, М.В. Гладій, Б.М. Данилишин, О.В. Крисальний, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та інших фахівців. Проте залишається достатньо багато питань, пов'язаних з визначенням суті, функцій, завдань і регіональних особливостей формування стратегії розвитку аграрної сфери, що вимагають ґрунтовнішого дослідження.

Мета дослідження. Сучасні процеси, що відбуваються у світовій економіці, спонукають до перегляду підходів щодо організації виробництва, цілей і завдань підприємств. Тому ми ставимо за мету дослідити питання удосконалення основ щодо розробки та реалізації стратегії економічного розвитку аграрної сфери регіону в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап соціально-економічного розвитку держави вимагає орієнтації економічної політики на скорочення існуючого розриву між Україною і найбільш економічно розвиненими країнами світу. Для цього, на нашу думку, потрібно враховувати ключове значення державних реформ, які виходять за рамки економічної сфери та стосуються законодавчої, судової і правоохоронної систем. Адже сьогодні ми знаходимося в умовах, коли подальший економічний розвиток значною мірою визначатиметься станом інститутів державної влади. Абсолютним пріоритетом при цьому повинні стати реформи аграрної сфери. Основні конкурентні переваги сучасної високорозвиненої країни забезпечуються високою якістю людського потенціалу і тими чинниками, які безпосередньо пов'язані із життєдіяльністю людини [1, с. 33–34].

У науковій літературі поняття «стратегії» в основному розглядається з погляду окремого суб'єкта господарювання і при цьому недостатньо вивченою

залишається трактування цього поняття щодо окремого регіону. Оскільки поняття «стратегія» багатоаспектне, то бачення різних авторів щодо процесу її розробки і реалізації неоднозначні. Основним завданням стратегії є формування здатності адаптуватися до змін навколишнього середовища й умов господарювання, дотримуючись при цьому орієнту на високу конкурентоспроможність. Тому сьогодні зовнішні умови стали своєрідним каталізатором змін в її формуванні. Так, І. Ансоф розглядає стратегію як «систему, яка складається з аналізу і вибору стратегічної позиції і оперативного управління в реальному масштабі й часі» [2, с. 46].

Н.В. Куденко стверджує, що найбільш повно поняття «стратегія» трактує А. Чандлер, який відзначає, що це визначення містить основні довгострокові цілі та завдання підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей. Отже, стратегія виконує роль інтеграції завдань і можливостей [3].

На думку А. Томпсона і А. Стрікланда, стратегією є управлінський план, спрямований на зміцнення позицій підприємства на ринку, задоволення потреб клієнтів і досягнення конкретних результатів діяльності. Вони вважають, що це динамічний процес, в якому немає нічого остаточного, всі раніше виконані дії є об'єктами внесення виправлень у тих випадках, коли змінюються умови навколишнього середовища або виникають нові ідеї [4].

За словами Г. Мінцберга, «стратегія» включає такі поняття, як «план» і «прийом». Перше з них застосовується тоді, коли йде мова про стратегію, як заздалегідь відмічені дії, хід яких контролюється від початку до кінця. План також може включати різні схеми злиття, планування фінансування, зміни у сфері людських ресурсів тощо. А поняття «прийом» (тактичний хід) означає короткострокову стратегію, яка характеризується дуже обмеженими завданнями і за потреби може бути відкорегована [5].

У. Кінг і Д. Кліланд відзначали, що «стратегія – ефективна ділова концепція (концепція бізнесу), доповнена набором реальних дій, здатних привести її до досягнення реальної конкурентної переваги, яка може зберігатися тривалий час» [6].

К. Прахалад і Г. Хемел сформулювали нові положення теорії стратегії, які вказують на необхідність зміни підходів і орієнтирів стратегічного аналізу, її розробки та реалізації на формування і накопичення базових компетенцій. Вчені досліджували конкурентну перевагу як функцію від взаємодії ресурсів і компетенцій. Важливими складовими цього підходу є стратегічні наміри підприємства, які здійснюються шляхом мобілізації ресурсів і концентрації зусиль на досягненні поставленої мети [7].

Аграрна сфера є складовою національної економіки та істотно впливає на продовольчу й економічну безпеку держави, тому враховуючи масштаби її значущості можна вказати на місце галузі в територіально-організаційній структурі як держави в цілому, так і конкретного регіону зокрема.

У той же час аграрна сфера є складною виробничою системою, в якій дуже тісно взаємозв'язані економічні і природні чинники. Отже, виникає необхідність її тісної взаємодії з іншими галузями, які беруть участь у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції. У процесі економічного розвитку аграрної сфери регіону з метою збалансованого зростання й вирішення економічних, соціальних проблем села та усунення галузевих диспропорцій необхідна тісна міжгалузєва взаємодія, утілити в життя яку до-

поможє відповідна стратегія взаємодії з іншими галузями. Такий перехід від внутрішньогалузевих до міжгалузевих зв'язків приведе до тіснішої взаємодії сільського господарства з індустріальними галузями та переробними галузями. При формуванні такої стратегії необхідно визначити галузі, які входять в інфраструктуру аграрної сфери конкретного регіону, їх функції, участь у виробництві сільськогосподарської продукції і основні шляхи їх взаємодії.

У цьому процесі не останню роль відіграє цінова стратегія як складова стратегії економічного розвитку аграрної сфери. В умовах глобалізації вона повинна базуватися на довгострокових прогнозах розвитку галузей аграрної сфери, можливості використання зміни рівня цін на сільськогосподарську продукцію відповідно до поставленої мети, пріоритетом якої є розробка такої системи цін, за якої підприємство отримує максимальні прибутки при мінімальних витратах з урахуванням чинного законодавства та ринкового середовища [8].

Основою формування цієї стратегії є розробка основ цінової політики в галузі і цінової конкуренції на ринках, визначення правил поведінки підприємств галузі регіону відповідно до ринкової кон'юнктури, розробка прийомів цінової конкуренції, моніторинг динаміки чинників виробництва, попиту та пропозиції, принципів врахування впливу мікро- і макроекономічних чинників на процеси ціноутворення. Власне конкурентоспроможність і обсяги реалізованої аграрної продукції в першу чергу залежать від ефективності цінової стратегії галузі, яка базується на постановці цілей і методів визначення цін на сільськогосподарську продукцію.

Ця стратегія покликана цілком задовольнити потреби населення в продуктах харчування та забезпечити продовольчу безпеку країни, яка частково залежить і від обсягів зовнішньої торгівлі. Зокрема в останні роки спостерігається тенденція до вирівнювання балансу показників експорту – імпорту в зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною і Європейським Союзом. Як свідчать дані Міністерства аграрної політики і продовольства України, у 2012 році сальдо зовнішньої торгівлі продукцією АПК було позитивним і склало 10,3 млрд доларів, що на 60% більше порівняно з 2011 роком. Загальний оборот сільськогосподарської продукції за цей період склав 26,1 млрд доларів, що на 31% більше ніж попереднього року.

Адекватна цінова політика держави в цілому, так і цінова стратегія в аграрній сфері зокрема в сучасних умовах формується під впливом цілого ряду чинників, а саме: місткість ринку та його кон'юнктура; рівень конкурентоспроможності підприємств і товарів; характерні особливості споживачів конкретної продукції; державна політика у сфері ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та цінова політика підприємств галузі; етап життєвого циклу конкретного товару і ступінь його новизни [9].

Істотний вплив на формування такої стратегії має сезонне коливання цін на зерно, сояшник, овочі і баштанні культури, зокрема зниження цін під час масового збору урожаю і в початковий після збору період. Пізніше ціни зростають і максимального рівня досягають у період перед наступним сезоном. Такі ж тенденції спостерігаються при ціноутворенні на продукцію тваринництва. Сезонне коливання цін викликане зміною обсягів виробництва та пропозиціями продукції протягом року. Такі процеси вимагають розробки спеціальних заходів, спрямованих на мінімізацію діапазону сезонного коливання цін.

Результатом виробничої діяльності аграрних підприємств є випуск цілого ряду різноманітних видів сільськогосподарської продукції, які щоб стати товаром, повинні потрапити на ринок. Тому для ефективного просування продукту, необхідно сформувати товарну стратегію, яка є головним чинником забезпечення конкурентоспроможності продукції та підставою для формування всіх складових стратегії економічного розвитку аграрної сфери регіону.

Слід зазначити, що сільськогосподарська продукція, з одного боку, є сировиною для переробної галузі, а з іншого – товаром повсякденного споживання, обсяг якого зумовлений рівнем попиту на продукти харчування [10].

Роль вищезгаданої товарної стратегії полягає в забезпеченні високого рівня ефективності функціонування підприємств аграрної сфери на ринку і реалізації всіх заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей за умови раціонального поєднання матеріальних ресурсів і виробничих потужностей. Головною її метою є формування оптимального асортименту продукції, який максимально пристосований до продовольчого ринку.

У процесі розробки товарної стратегії аграрної сфери пріоритетним напрямом є оцінка економічного стану, природного і виробничого потенціалу галузі, основних підгалузей і всіх аграрних підприємств, незалежно від форм власності. Це можна здійснити використовуючи такі інструменти, які забезпечують тісний взаємозв'язок між аграрними підприємствами і споживачами сільськогосподарської продукції відповідно до наявної ринкової інфраструктури, зокрема: гнучкої цінової, збутової і рекламної політики, агортиментної та брендолової стратегії тощо. Крім того, необхідно зважати на специфіку діяльності аграрних формувань, жорстку конкуренцію і становище на ринку, мінливість зовнішнього середовища, що вимагає швидкої адаптації. За таких умов важливе значення відіграє взаємодія підприємств галузі з ринками виробничих ресурсів у контексті розподілу ресурсів і вибору найвигідніших поставальників цих ресурсів.

Враховуючи специфічні особливості аграрного виробництва, виділяють дві групи функціональних маркетингових стратегій, залежно від підгалузі, готовності продукції до кінцевого споживання і типу ринку [11]. До першої належать стратегії, які застосовують до продукції, призначеної до кінцевого споживання: овочева консервація, фасовані молочні продукти. До другої – стратегії відносно виняткової сільськогосподарської продукції, яка не вимагає швидкої переробки і може відвантажуватися великими обсягами.

Тут важливим аспектом є забезпечення конкурентних переваг на ринку за рахунок зниження витрат на одиницю продукції. При цьому необхідно розробити заходи щодо досягнення низької вартості продукції, а виходячи з цього – захоплення провідних позицій на ринку продовольства. Відбувається оптимізація процесу формування витрат за рахунок чинників виробництва і стратегічного аналізу виробничих витрат від початку виробництва аж до реалізації продукції на ринку. Вектор цієї стратегії спрямований на мінімізацію витрат на транспортування, зберігання і управління товарними запасами в складських приміщеннях аграрних господарств регіону. Проте підвищення ефективності виробництва можна досягти за рахунок економії поточних витрат і ефективного використання нових інвестицій у виробництво.

Система заходів щодо зниження витрат галузі спрямована на вирішення проблем зберігання і управління товарними запасами на складах аграрних господарств. У той же час зростання ефективності аграрного виробництва досягається і за рахунок економії поточних витрат шляхом раціонального використання капіталу, що діє, і нових інвестицій.

Основними етапами формування та реалізації фінансово-інвестиційної стратегії аграрної сфери регіону є оцінка сильних і слабких сторін інвестиційної діяльності, формування стратегічних цілей інвестування, розробка ефективних шляхів реалізації поставлених завдань, урахування можливих альтернативних сценаріїв та напрямів інвестиційної діяльності, встановлення чітких термінів її реалізації та представлених програм розвитку галузі в регіоні.

Власне, вибір фінансово-інвестиційної стратегії повинен базуватися на визначенні основних векторів підприємницької активності в галузі, які підтримує держава, оцінці потенційної місткості ринку, формуванні портфелю інвестиційних проектів, аналізі головних джерел отримання фінансових ресурсів – їх доступності, рівня ризику й ефективності використання [12].

Визначальними рисами фінансової стратегії є формування системи фінансових цілей, збалансованість заходів фінансової діяльності та цілеспрямованість, тривалий термін і дотримання інтересів всіх зацікавлених сторін.

В цілому така стратегія є достатньо ефективним інструментом прогресивного управління фінансовою і виробничою діяльністю. Але сьогодні, в умовах світової глобалізації, перед вітчизняною аграрною сферою стоять нові завдання – підвищення як інвестиційної, так і інноваційної активності підприємств цього сектора економіки. Під впливом постійно зростаючої зовнішньої і внутрішньої конкуренції інвестиції та інновації є найважливішим елементом управління такими підприємствами. Перспективні нові ідеї та продукти, прогресивні технології й організаційні рішення визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стабілізацію підприємств [13].

Тісний взаємозв'язок інвестицій та інновацій спонукає до цілісного дослідження цих процесів, оскільки вони є окремою сферою економічної діяльності, яка пов'язана з управлінням і фінансуванням процесів модернізації всіх складових виробничої діяльності, виникненням різних форм власності в сучасних ринкових умовах. Тому підприємство або галузь в цілому буде привабливим для інвестування тоді, коли функціонуватиме на основі інноваційної стратегії, адже будь-якого інвестора приваблює унікальність проекту.

Тому власна інноваційна стратегія розвитку аграрної сфери сприятиме залученню інвестицій і зумовить повноту та терміни її реалізації. На початковому етапі її формування є формування цілей як системи напрямів майбутньої діяльності і механізмів їх забезпечення в зовнішньому конкурентному середовищі. Створення підґрунтя для впровадження інновацій і удосконалення наукового забезпечення його функціонування в рамках національної економіки буде можливе лише за умови застосування високотехнологічних проектів виробництва продукції сільськогосподарства, фінансування наукових досліджень новітніх аграрних технологій (нанотехнології, генна інженерія, біотехнологія).

Інноваційна стратегія, як складова стратегії економічного розвитку аграрної сфери, відіграє надзви-

чайно важливу роль, адже вона забезпечує реалізацію поставлених цілей, дає можливість реалізувати наявний потенціал і можливості, які з'являються в процесі трансформації чинників зовнішнього середовища, покращує взаємозв'язок перспективного й оперативного управління інноваційною діяльністю підприємств, внаслідок чого формується певна інноваційна поведінка в основних стратегічних інвестиційних рішеннях як підприємств, так і всього сектора загалом.

Отже, на базі інноваційної стратегії формується інноваційна політика, яка здійснюється за такими векторами: забезпечення конкурентоспроможності та просування товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, підвищення якості продукції, використання енерго- і ресурсозберігаючих технологій, екологізація виробництва та використання високопродуктивних сортів рослин і видів тварин.

Оскільки головним завданням кожного підприємства аграрної сфери є налагодження ефективної реалізації своєї продукції, то невід'ємною умовою цього є формування системи заходів, яка б забезпечувала переміщення й розподіл товарної маси в ринковому середовищі, доставка продукції до споживачів. Все це – реальна основа для формування маркетингової стратегії збуту продукції [14], яка забезпечує вирішення проблеми вибору оптимальних методів і каналів реалізації аграрної продукції, а також обмежує коло підприємств-посередників.

Формуючи таку стратегію слід враховувати особливості аграрного виробництва, зокрема залежність результатів від природних умов, специфіку аграрних ринків, рівень конкуренції та збутову політику конкурентів, їх чисельність, сезонність виробництва, попит і прибутки, які, у свою чергу, визначають динаміку цін протягом року, фінансові можливості кожного підприємства, конкурентоспроможність, основні напрями ринкової стратегії, масштаби виробництва, наявність потужностей і доступність інформації про ціни, основні тенденції на ринках тощо.

Крім того, слід враховувати обмеженість існуючих природних ресурсів і сировини, адже виробництво одного виду продукції здійснюють багато виробників, у яких виникають труднощі при транспортуванні, зберіганні, переробці й реалізації продукції, яка швидко псується, існує залежність результатів маркетингової і виробничої діяльності від якості й інтенсивності використання землі [10].

Повну характеристику ресурсного потенціалу регіону дає рівень розвитку інфраструктури. Н.І. Шніпер відзначає, що «успішне виконання регіоном функцій, які обумовлені його спеціалізацією, прямо залежить від того, якою мірою досягнуті правильні співвідношення між галузями спеціалізації і допоміжними інфраструктурними виробництвами» [15].

Одним з важливих компонентів стратегії економічного розвитку аграрної сфери регіону є формування ринкової орієнтації підприємств, де основною метою є ефективна реалізація продукції. Для початку необхідного оптимізувати організаційно-виробничу структуру аграрного підприємства, яка не вимагає значних матеріальних витрат, однак може справити відчутний економічний ефект. Зокрема використання науково обґрунтованих систем землеробства, вибір оптимальних розмірів об'єктів тваринництва і їх раціональне поєднання з підгалузями рослинництва дають можливість повною мірою реалізувати

виробничу стратегію розвитку. Внаслідок таких дій можна на третину збільшити врожайність сільськогосподарських культур і на половину – чистий прибуток підприємства. Враховуючи можливість власної техніки, можна ефективно сформувати структуру посівних площ, що дасть змогу вчасно провести збір урожаю, який зменшить втрати зерна приблизно на 2–4%. Виходячи з цього, розраховують ефективні межі рослинництва з урахуванням обсягу робіт, які необхідно здійснити у допустимий термін за відсутності необґрунтованих втрат при збиранні врожаю. Такі терміни визначають на основі календарних термінів і тривалості проведення конкретних польових робіт, які виконують відповідною сільськогосподарською технікою. Тому структура посівів формується з урахуванням термінів посіву основних культур, їх вегетаційного періоду, обробітку, дозрівання і збору урожаю з метою забезпечення рівномірного використання техніки і людського потенціалу.

Кількість необхідної аграрної техніки і транспорту визначається оптимальним підбором як зернових, так і кормових культур з різними термінами посіву, і використанням, яке дає можливість істотно економити виробничі ресурси й підвищити ефективність як рослинництва, так і тваринництва.

Отже, формування стратегії розвитку підприємства і аграрної сфери регіону в цілому є складним поетапним процесом, який необхідно починати з визначення місії суб'єкта господарювання, короткого опису господарської одиниці, її основних завдань, призначення, сфери діяльності, норм поведінки і ролі у вирішенні соціальних завдань регіону та суспільства з урахуванням усіх складових.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна-2015 : Національна стратегія розвитку Київ. – 2008. – С. 33–34.
2. Ансоф І.Е. Стратегическое управление / И.Е. Ансоф. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2006. – 152 с.
4. Томпсон. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратеги /А. Томпсон, А. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
5. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
6. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982. – 342 с.
7. Prahalad С., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // Harvard Busines Revie. 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79–91.
8. Коринев В.Л. Маркетингова ценовая политика / В.Л. Коринев. – К. : ЦУЛ, 2007. – 200 с.
9. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика / Я.В. Литвиненко. – К. : Персонал, 2008. – 242 с.
10. Звягінцева О.Б. Агромаркетинг як підгрунтя ефективного маркетингу продовольчих товарів / О.Б. Звягінцева // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 80–86.
11. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК / Я.С. Ларіна. – М. : Преса України, 2008. – 336 с.
12. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 215 с.
13. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
14. Кретон І.И. Маркетинг предприятия : прак. пособие / И.И. Кретон. – М. : АО «Тинстатинформ», 1994. – 324 с.
15. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления / Р.И. Шнипер. – Новосибирск : Наука, 1991. – С. 70.



УДК 338.43:631(477)

Окселенко Н.О.

асистент кафедри фінансів

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Досліджено сучасний стан сільськогосподарської галузі України та обґрунтовано напрями її розвитку в умовах обмеженості ресурсів. Подано класифікацію зовнішніх і внутрішніх факторів та інтерпретовано вплив цих факторів на ефективність використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі. Доведено, що проблема ефективного управління оборотними активами є одночасно й проблемою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: сільськогосподарська галузь, стан, розвиток, перспективи, ефективність.

Окселенко Н.А. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Исследованы современные состояния сельскохозяйственной отрасли Украины и обосновано направлений ее развития в условиях ограниченности ресурсов. Представлена классификация внешних и внутренних факторов и интерпретировано влияние этих факторов на эффективность использования оборотных активов предприятий сельскохозяйственной отрасли. Доказано, что проблема эффективного управления оборотными активами является одновременно и проблемой повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: сельскохозяйственная отрасль, состояние, развитие, перспективы, эффективность.

Okselanko N.O. AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE: CURRENT CONDITION AND DIRECTION OF DEVELOPMENT

It is investigated in the article the current state of the agricultural sector of Ukraine and the justification of its development directions in resource-limited conditions. It is presented the classification of external and internal factors and it is interpreted their influence on the efficiency of the current assets usage of the agricultural industry. It is proved that the problem of the current assets efficient management is also the problem of increasing the efficiency of agricultural production.

Keywords: agricultural sector, condition, development, prospects, efficiency.

Постановка проблеми. Проведені економічні заходи щодо стабілізації економіки сільськогосподарської галузі України були спрямовані насамперед на його ринкову адаптацію та структурну перебудову. Однак проблема ефективності сільськогосподарської галузі не тільки не вирішилась, але й набула гостроти. Особливо це відобразилося на використанні обмежених ресурсів, зокрема, оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі.

Специфіка підприємств сільськогосподарської галузі полягає в значному обсязі оборотних активів в структурі їх сукупних активів, тому для підприємств цієї галузі проблеми підвищення ефективності використання оборотних активів мають ще більш суттєвий характер, ніж для фондоемних галузей. Ефективність роботи сільськогосподарських підприємств залишається низькою. Однією з причин є нестача оборотних активів і низька їх віддача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та перспективи розвитку сільськогосподарської галузі України розглядалася в працях В. Андрійчука, І. Вінченка, О. Дація, М. Корецького, Л. Мельника, О. Ульянченко та інших. Проблеми підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва присвячені праці Ф. Бутинця, Н. Грабової, Н. Дубенко, В. Плаксієнка, А. Маргуліс та інших вчених. Водночас існуючі розробки потребують подальшого розвитку у напрямі формування цілісної системи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва за допомогою більш ефективного використання наявних ресурсів, оптимізації джерел їх формування, що є необхідною умовою та одним з найбільш перспективних напрямків розвитку сільськогосподарської галузі України.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів та перспектив розвитку сільськогосподарської галузі України за умов підвищення

економічної ефективності сільського господарства та обмеженості ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарська галузь в Україні є важливим сектором економіки країни і станом на кінець 2013 року об'єднує 48423 підприємства, на яких працює більше 3 млн. осіб. Частка цієї галузі становить 8–10% загальної обсягу валової доданої вартості [3]. Вже тривалий період економічне становище сільськогосподарських підприємств є складним. Жорстка податкова політика, щорічне поглиблення диспаритету цін негативно вплинули на розвиток сільськогосподарського виробництва.

Значна частина сільськогосподарських підприємств перебуває на межі банкрутства, а в інших спостерігається щорічне зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Навіть окремі успіхи останніх років не дають підстав передбачати стабільний розвиток сільськогосподарського виробництва в перспективі. Аналіз обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва (табл. 1) у 2013 році порівняно з 2008 роком свідчить про зростання обсягів виробництва за такими видами продукції: яйця на 35,9%, вівна майже на 8%; зернові культури – на 57,76%, цукрові буряки майже на 9%, виробництво насіння соняшнику збільшилось вдвічі, картопля – на 21,72%, овочі (відкритого і закритого ґрунту) – на 46,55%.

Тенденції щодо зниження обсягів виробництва упродовж періоду, що аналізується, спостерігаються за такими позиціями: м'ясо усіх видів у живій вазі на 20,23%, молоко – на 7,21%, що обумовлено скороченням поголів'я, слабкою кормовою базою і низькою продуктивністю худоби. Наряду зі зростанням виробництва основних видів продукції ми можемо спостерігати також позитивний загальний фінансовий результат сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 1

**Виробництво основних видів продукції галузей тваринництва та рослинництва
у 2008–2013 роках в Україні**

Продукція	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2008
Продукція галузі тваринництва							
М'ясо усіх видів (у живій вазі), тис. т	2770	2723	2738	2923	2144	2210	79,77
Молоко, тис. т	12262	11761	11610	11254	11086	11378	92,79
Яйця, млн. шт.	14063	14957	15908	16965	18690	19111	135,90
Вовна, т	3449	3755	4111	4187	3877	3724	107,97
Продукція галузі рослинництва							
Зернові культури, тис. т	29295	53290	46028	39271	56747	46216	157,76
Цукрові буряки, тис. т	16978	13438	10068	13749	18741	18439	108,61
Насіння соняшнику, тис. т	4174	6526	6364	6772	8671	8387	200,92
Картопля, тис. т	19102	19545	19666	18705	24248	23250	121,72
Овочі (відкритого і закритого ґрунту), тис. т	6835	7965	8341	8122	9833	10017	146,55

Джерело: розрахунки автора за даними [3]

Таблиця 2

Фінансовий результат до оподаткування сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.

Країна/область	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темп росту
Україна	7624	6042	7997	17989	25566	26993	354,04
Дніпропетровська область	640	574	712	1038	2035	1377	215,24

Джерело: розрахунки автора за даними [3]

Проте, незважаючи на ріст обсягів виробництва майже усіх видів сільськогосподарської продукції, позитивний фінансовий результат загалом у галузі (сучасний стан української економіки) характеризується певним ступенем збитковості усіх галузей народного господарства і сільського господарства зокрема. Причиною є нестабільність економічного середовища й велика кількість дестабілізуючих факторів, які безпосередньо впливають на сільськогосподарські підприємства України і на склад та структуру їх оборотних активів зокрема. Глобальна проблема неплатежів і збільшення збитків призвели до росту дефіциту оборотних активів, що обумовили неможливість розвитку виробничого потенціалу, розширення ринків збуту або впровадження у виробництво нових видів продукції. Відтак оборотні активи є важливим критерієм у визначенні прибутку підприємства.

Збитковість сільськогосподарських підприємств може бути викликана багатьма факторами, одним з таких факторів є неефективне використання оборотних активів. В умовах кризи неплатежів значну частину оборотних активів становить дебіторська заборгованість, або фактично товарні кредити дебіторам. З метою аналізу в цьому разі оборотні активи можна розділити:

– на вкладення у виробництво – засоби, що обслуговують виробництво і його потреби (запаси, інструменти, вкладення в незавершене виробництво, готову продукцію, кошти);

– на відволікання з виробництва – дебіторська заборгованість. Зростання обсягів дебіторської заборгованості нібито свідчить про поліпшення збуту продукції, прискорення обертання оборотних активів, але це відбувається на тлі скорочення матеріальних запасів, тобто на тлі зменшення обсягів виробництва продукції. Своєю чергою, скорочення залишків коштів свідчить про гострий дефіцит цих коштів, зумовлений інфляцією, кризою неплатежів, недосконалою податковою політикою.

Організація та ефективність використання оборотних активів кожного окремого підприємства сіль-

ськогосподарської галузі мають велике значення для забезпечення безперервного процесу суспільного відтворення, стійкого фінансового стану всіх суб'єктів господарювання, нормального грошового обігу, нагромадження національного багатства країни. Проте управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств має низку специфічних особливостей. Земля в галузі є не тільки об'єктом праці, як в інших галузях матеріального виробництва, але її предметом, а також основним засобом, що обумовлює територіальну розпорошеність виробництва, населених пунктів, побудову органів управління в основному за територіально-виробничим принципом.

Економічне відтворення переплітається з природним, що ставить його в залежність від ґрунтово-кліматичних умов, які за зонами країни і навіть областей різні. Сезонність виробництва, різні коливання у використанні матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів упродовж року вимагають від управляючої системи знаходження шляхів їх вирівнювання. В результаті виникає надмірна напруженість праці керівників і спеціалістів в окремі періоди сільськогосподарських робіт, значного збільшення тривалості їх робочого дня. Деякий вплив на організацію управління здійснює і особливість технології виробництва, пов'язані з живими організмами – рослинами, тваринами, мікроорганізмами, що ставить особливі вимоги до зберігання, транспортування і збуту продукції. Врахування особливостей управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств обов'язкове тому, що вони значною мірою визначають ефективність всієї системи управління сільськогосподарським виробництвом. Оборотні активи як невід'ємна частина всіх активів, задіяних у процесі виробництва й реалізації продукції, впливають на формування економічного результату. У деяких випадках цей вплив може бути вирішальним для результатів поточного фінансування підприємства і його фінансового стану в майбутньому. Підвищення ефективності використання оборотних активів може здійснюватися насамперед через оптимізацію складу та структури оборотних активів.

Склад оборотних активів – це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу [1, с. 101]. У різних галузях народного господарства він може мати певні особливості. Відтак у виробничій сфері основні статті оборотних активів – це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях

є статті оборотних активів, що характерні лише для них. Наприклад, у сільському господарстві в оборотних активах враховується вартість поточних біологічних активів. У процесі управління оборотними активами підприємств особлива увага приділяється аналізу питомої ваги оборотних активів в структурі сукупних активів підприємств (табл. 3).

Таблиця 3
Питома вага оборотних активів в структурі балансу підприємств України на 1 січня 2014 р., млн. грн.

Вид економічної діяльності	Оборотні активи	Активи разом	Питома вага оборотних активів, %
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	139993,4	228308	61,32
Промисловість	713575,4	1385960	51,49
Будівництво	107481,1	178312	60,28
Торгівля	858473,1	1061988	80,84
Готелі та ресторани	7438,7	27530,7	27,02
Транспорт і зв'язок	104653,5	356494	29,36
Фінансова діяльність	264895,8	339730	77,97
Операції з нерухомістю	371888,3	1031715	36,05
Освіта	594,6	2191,9	27,13
Всього	2584162,5	4676102	55,26

Джерело: розрахунки автора на основі даних [3]

Специфіка підприємств деяких галузей народного господарства полягає в значному обсязі оборотних активів у складі їх сукупних активів. Відповідно до даних таблиці 1 оборотні активи підприємств галузей сільського господарства, промисловості, будівництва, торгівлі, фінансової діяльності становлять більшість всіх її активів. Для підприємств цих галузей проблеми організації й ефективності використання оборотних активів мають суттєвий характер.

Структура оборотних активів також має значні коливання в окремих галузях народного господарства. Структура оборотних активів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних активів [1, с. 102]. Необхідно структурувати оборотні активи так, щоб їх ліквідність і платоспроможність підприємства перебували в рівновазі тому, що якщо гроші, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на відносно низькому рівні, то ймовірність неплатоспроможності або нестачі засобів для забезпечення рентабельної діяльності підприємства досить велика. Згідно з таблицею 4 у народному господарстві України запаси становили 24,31%,

Таблиця 4
Структура оборотних активів підприємств різних галузей народного господарства станом на 1 січня 2014 року, %

Галузь народного господарства	Оборотні активи, разом	у тому числі				
		запаси	дебіторська заборгованість	поточні фінансові інвестиції	грошові кошти та їх еквіваленти	інші оборотні активи
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	100,00	46,39	45,29	0,55	5,57	2,21
Промисловість	100,00	26,51	63,69	1,83	5,40	2,57
Будівництво	100,00	20,53	57,53	11,16	5,68	5,10
Торгівля	100,00	20,01	59,56	10,29	5,46	4,67
Готелі та ресторани	100,00	14,95	57,59	9,66	14,07	3,73
Транспорт і зв'язок	100,00	19,95	59,85	2,23	14,69	3,28
Фінансова діяльність	100,00	32,97	41,19	18,84	6,64	0,36
Операції з нерухомістю	100,00	18,36	60,24	11,70	6,18	3,52
Освіта	100,00	10,70	50,79	2,71	32,71	3,09
Всього	100,00	24,31	58,04	8,18	6,12	3,34

Джерело: розрахунки автора на основі даних [3]

Таблиця 5
Величина оборотних активів підприємств України за видами економічної діяльності, млн. грн.

Галузь народного господарства	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Відношення 2013 р. до 2008 р., %
Сільське господарство	31582	46092	73284	35930	139993	139993	443,28
Промисловість	290520	364160	481337	133379	713575	713575	245,62
Будівництво	43704	70816	99514	20548	107481	107481	245,93
Торгівля	334771	466424	607380	119024	858473	858473	256,44
Готелі та ресторани	2991	4546	4953	815	6827	7439	248,68
Транспорт і зв'язок	36368	51953	66230	12384	85660	104654	287,76
Фінансова діяльність	59525	89230	115309	2474	235930	264896	445,01
Операції з нерухомістю	94505	125569	206447	51221	327670	371888	393,51
Комунальні послуги	3345	5206	7089	640	8581	11516	344,32
Всього	899824	1226964	1665320	377159	2162604	2584163	287,19

Джерело: розрахунки автора на основі даних [3]

дебіторська заборгованість – 58,04%, у сільському господарстві відповідно – 46,39 та 45,29%.

Розглядаючи структуру оборотних активів в окремих галузях народного господарства, слід зазначити, що у всіх галузях найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість. Для галузей з високою матеріаломісткістю продукції характерною особливістю є значна питома вага оборотних активів у запасах сировини й основних матеріалів. Це такі галузі, як сільське господарство і промисловість, у яких запаси становлять 46,39 та 26,51% в структурі оборотних активів відповідно. Для сільського господарства серед факторів, що впливають на структуру оборотних активів, визначальне значення мають виробничі фактори. Питома вага виробничих запасів у досліджуваній галузі на 15–25% вище, ніж за іншими галузями.

У таблиці 5 проаналізовані оборотні активи підприємств за видами економічної діяльності за останні 6 років.

Аналіз динаміки оборотних активів підприємств за видами економічної діяльності (табл. 5) свідчить про зростання загальної вартості оборотних активів у 2013 році порівняно з 2008 роком. Зокрема вартість оборотних активів сільськогосподарських підприємств зросла майже в 4 рази (темп росту 443,28%), що може бути пов'язано із збільшенням кількості сільськогосподарських підприємств, зростанням виробництва або з неефективним використанням наявних оборотних активів і нарощуванням неліквідних елементів оборотних активів.

Раціональна структура, склад та стан оборотних активів як складова ефективного управління ними має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі внаслідок багатьох причин, які можна розділити на зовнішні, що впливають незалежно від інтересів під-

приємства, і внутрішні, на які підприємство може і повинно активно впливати. До впливу зовнішніх факторів підприємство може лише пристосовуватися. Різноманітні зовнішні та внутрішні фактори впливають також на тривалість обороту оборотних активів, на ділову активність господарюючого суб'єкта. Під впливом цих факторів можуть формуватися або сприятливі умови, які стимулюватимуть активну поведінку суб'єкта господарювання, або передумови до згорання його ділової активності.

З урахуванням цього необхідно обґрунтувати доцільність і можливість управління факторами ефективного використання оборотних активів сільськогосподарськими підприємствами, з огляду на принципи: забезпечення відповідності внутрішніх факторів вимогам динамічного зовнішнього середовища; управління насамперед факторами, які безпосередньо впливають на використання оборотних активів сільськогосподарського підприємства; адаптація до некерованих факторів з урахуванням регіональної та галузевої специфіки. У зв'язку з цим для практичного вирішення завдань управління ефективністю використання оборотних активів важливого значення набуває класифікація факторів її зростання. Усі фактори доцільно класифікувати за обмеженою кількістю групувальних ознак, що сприяє визначенню головних напрямів і шляхів підвищення ефективності.

Найбільш поширеною є класифікація факторів за можливістю впливу на діяльність підприємства. До неї звертаються практично всі автори, які досліджують фактори впливу на діяльність підприємства. Водночас спостерігаються деякі відмінності при включенні конкретних факторів в ту чи іншу групу. Дуже часто ці відмінності зумовлені тим, що класифікація проводиться з прив'язкою до конкретного виду діяльності та галузі (сільське господарство, торгівля, страхування, банківська справа).



Рис. 1. Класифікаційна схема зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на ефективність використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств

Джерело: розробка автора

На основі класифікації зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства, В.І. Гринчуцького [2, с. 42–44] та М.Х. Корецького [4, с. 23–26] нами запропоновано доповнити цю класифікацію та інтерпретувати вплив цих факторів на ефективність використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств, що на відміну від існуючої враховує поділ внутрішніх факторів на прямі та непрямі стосовно впливу на ефективність використання оборотних активів. На основі вивчення й узагальнення літературних джерел стосовно досліджуваного питання нами сформульовано основні класифікаційні ознаки й виділено відповідні їм фактори впливу на ефективність використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі. Зовнішні фактори визначають межі, в яких підприємство може маніпулювати внутрішніми чинниками раціонального руху оборотних активів. Зовнішні фактори здатні обмежувати гнучкість управління оборотними активами.

Внутрішні фактори, що впливають на обсяг та структуру оборотних активів сільськогосподарського підприємства можна умовно поділити на прямі та непрямі. Прямими вважаються фактори, які безпосередньо впливають на обсяг, структуру та ефективність використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств. Непрямі фактори – це умови, що дозволяють реалізувати наявні у сільськогосподарського підприємства можливості для ефективного використання оборотних активів.

Поділ внутрішніх факторів на прямі і непрямі уможливорює досить чітко визначення шляхів підвищення ефективності: покращення умов роботи з контрагентами, зниження тривалості виробничого та фінансового циклів, поліпшення організації складського господарства. Активне використання перелічених шляхів підвищення ефективності виробництва передбачає здійснення комплексу заходів, які за своїм змістом характеризують основні напрями розвитку і удосконалення виробництва (друга ознака групування факторів).

На практиці усі групи факторів є взаємозалежними й часто переплітаються один з одним. Класифікація внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на склад, структуру, функціонування та ефективність використання оборотних активів сільськогосподар-

ського підприємства показана на рис 1. Подана класифікація факторів впливу дозволяє спростити їхній якісний аналіз, визначити потенційні сфери виникнення, визначити всі основні дестабілізуючі фактори й обрати стратегію управління ними.

Своєю чергою, завдання управління обсягом та структурою оборотних активів сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки визначають вивчення можливостей підприємства активно впливати на окремі фактори з метою доведення обсягів та структури оборотних активів до оптимального рівня.

Висновки. Перспективи розвитку сільськогосподарської галузі України та вдосконалення сільськогосподарського виробництва є об'єктивно передумовою стабільного і динамічного соціально-економічного розвитку країни. Ця галузь виконує важливу роль у розвитку всієї економіки, у вирішенні завдань матеріального і соціального забезпечення людей. Оскільки частка оборотних активів досягає більше 50% від суми усіх сукупних активів, то формування фінансових результатів, а також загальний фінансовий стан підприємств сільськогосподарської галузі значною мірою визначаються також станом та ефективністю використання оборотних активів. З погляду впливу на ефективність використання оборотних активів підприємств сільськогосподарської галузі і необхідності врахування впливу факторів під час управління ними визначальними внутрішніми факторами є: галузева належність суб'єкта господарювання та структура продукції, що випускаються підприємством, її частка в загальному платоспроможному попиті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, Д.М. Ядранський, Н.А. Іваннікова. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 384 с.
2. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Корецький М.Х. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / М.Х. Корецький, А.О. Дехтяр, О.І. Дацій. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.

УДК 338.49

Пиріков О.В.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри товарознавства непродовольчих товарів
та експертизи в митній справі
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

СУЧАСНИЙ РЕЦИКЛІНГ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ: ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Досліджено технології та методи рециклінгу твердих побутових відходів на прикладі використаних автомобільних покришок. Наведено дані стосовно світового досвіду з їх утилізації, методик використання їх у якості вторинної сировини. На прикладі аналітичного огляду світового досвіду з рециклінгу показано невід'ємний комплексний підхід таких напрямків, як екологія та економіка, що, на думку автора, дозволить виділяти екологічну економіку як єдину складову розвитку сталих регіонів країни.

Ключові слова: рециклінг, екологія, переробка, тверді побутові відходи, автопокришка, вторинна сировина.

Пыриков А.В. СОВРЕМЕННЫЙ РЕЦИКЛИНГ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ: ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Исследованы технологии и методы рециклинга твердых бытовых отходов, на примере использованных автомобильных покрышек. Приведены данные о мирового опыта по их утилизации, методик использования их в качестве вторичного сырья. На примере аналитического обзора мирового опыта по рециклингу показан неотъемлемый комплексный подход таких направлений, как экология и экономика, что, по мнению автора, позволит выделять экологическую экономику как единую составляющую развития устойчивых регионов страны.

Ключевые слова: рециклинг, экология, переработка, твердые бытовые отходы, автопокрышка, вторичное сырье.

Pyrikov A.V. CURRENT RECYCLING SOLID WASTE: ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS

To research and technology methods recycling of solid waste, the example used tires. Data concerning the international experience of their utilization, methods of using them as raw materials. For example, an analytical review of international experience in recycling shows an essential integrated approach areas such as ecology and economy, which in my opinion will highlight the ecological economy as a component of sustainable development of the country.

Keywords: recycling, ecology, recycling, solid waste, tires, recycled.

Постановка проблеми. Здійснення швидкої та ефективної трансформації країни у розрізі Європейської інтеграції України та еколого-економічних процесів згідно з принципами сталого розвитку на тлі підсилення ролі регіонів є вкрай важливою проблемою. За даними представництва ООН в Україні екологічна ситуація погіршується, тому одним з головних завдань на наступне десятиріччя є сталий розвиток, що містить рішення низки екологічних проблем з урахуванням економічної ефективності.

В Україні багато років проблему енергетичної безпеки обговорюють у наукових колах, вона є об'єктом нормативно-правового регулювання в указах Президента України, законах Верховної Ради України, постановках Кабінету Міністрів України, зокрема, прийнято «Енергетичну стратегію України на період до 2030 року».

Враховуючи той факт, що сьогодні Україна є членом світової спільноти, то і одним із завдань розвитку країни є рішення виникаючих екологічних проблем. Але нині немає чіткого, розробленого механізму дії, що буде підходити та давати рішення усім виникаючим проблемам, серед яких однією з актуальніших є утилізація твердих побутових резино-технічних виробів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні будь-які відходи необхідно розглядати в якості вторинних матеріальних ресурсів (ВМР), оскільки вони можуть бути використані в господарських цілях, або частково (тобто в якості добавки), або повністю заміщаючи традиційні види матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, причому головною особливістю таких ресурсів є їх постійна відтворюваність у процесі матеріального виробництва, надання послуг та кінцевого споживання [1, с. 35–52].

Як зазначає В.І. Симоненко у статті «Економіка і екологія: взаємозв'язок і проблеми управління» [2, с. 24] – Сучасна соціо-біо-економіка є загальною і універсальною для людства, вона не може вміститися в конкретні кордони будь-якої держави. Отже, по-справжньому вирішувати пов'язані з нею проблеми можна тільки завдяки об'єднаним, міжнародним зусиллям. Виходячи з цього, можна стверджувати, що ефективне управління сучасним виробництвом потребує інтегрування методів управління економічним розвитком із методами управління природними біологічними процесами в єдину методологію управління еколого-економічною системою.

Впродовж останнього десятиліття у світовій енергетиці відбуваються докорінні зміни, пов'язані з процесом лібералізації енергетичних ринків. У зв'язку зі стрімким розвитком світової економіки і процесами глобалізації, запаси нафти і газу почали стрімко зменшуватися, а оскільки ці види палива належать до вичерпних, перед урядами багатьох країн, зокрема й України, постало питання ефективності управління використанням енергоресурсів та пошуку альтернативних джерел енергії [3, с. 3].

Питанням формування енергетичної безпеки України присвячено праці О.М. Волович, Д.К. Турченко, С.І. Дорогунцова, В.С. Міщенко, М.І. Данько та інших. На регіональних рівнях також ця проблема знаходиться постійно в центрі уваги, проте проблеми впровадження альтернативних джерел енергії на внутрішньому ринку України досі не вирішено. Потребує подальшого дослідження інноваційна діяльність національних підприємств рециклінгу в контексті вирішення проблем енергетичної безпеки національної економіки.

Значний внесок у вивчення проблематики ресурсозбереження зробили вітчизняні вчені В. Базилевич, Х. Денко, І. Дрозд, А. Коваленко, В. Коломієць, Л. Кульчицька-Жигайло, Т. Туниця та інші. Питаннями екологічно збалансованого ресурсного виробництва в контексті проблем сталого розвитку займалися такі провідні зарубіжні вчені: Б. Коммер, Ю. Одум, Н. Реймерс.

У країнах Європи вторинні матеріали використовуються практично у всіх галузях промисловості. Водночас масштаби і ступінь переробки різних видів ВМР значно варіюють залежно від ресурсної цінності відходів, від екологічної ситуації, обумовленої їх властивостями як забруднювачів середовища, і, найголовніше, від конкретних економічних умов, що визначають рентабельність використання відходів у тому чи іншому вигляді виробництва.

Відтак традиційні види вторинної сировини – лом і відходи металів, високоякісні відходи полімерів, текстилю, макулатури легко піддаються збору та переробки. Навпаки, складні багатоконпонентні відходи, а також забруднені відходи практично не переробляються. До останніх належать змішані і забруднені нафтопродукти, зношені шини, відходи упаковки з ламінованого паперу, опади і шлами очисних споруд, гальваншлами тощо.

В якості вторинної сировини відходи найбільш повно використовуються в металургії, целюлозно-паперовій промисловості, під час виробництва будівельних матеріалів (табл. 1). Деякі види продукції виготовляються повністю або майже повністю з вторинної сировини, це деякі види паперу та картону, вироби широкого господарського вжитку з поліетилену (ящики, відра, поливальні шланги, плівка і т.д.).

Таблиця 1

Оцінка частки вторинної сировини у виробництві найважливіших видів промислової продукції

Вид промислової продукції	Найменування використаної вторинної сировини	Доля вторинної сировини в виробництві промислової продукції (в %)
Картонно-паперова продукція	Макулатура	18,0
Сталь	Лом чорних металів	27,0
Продукція з термопластичних полімерів	Дробленка, агрометал, гранулят з відходів термопласта	4,2
Гумотехнічні вироби	Крихта гумова, регенерат	3-4
Нерудні будівельні матеріали (щебінь, гравій, пісок)	Відходи видобутку і збагачення, шлаки металургійні, золи і шлаки ТЕС	3-4

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає в аналітичному огляді існуючих методів рециклінгу, нормативно-технічної документації та Європейського та вітчизняного законодавства, огляді міжнародних норм та вимог щодо утилізації твердих побутових виробів на прикладі утилізованих автомобільних покривок.

Виклад основного матеріалу дослідження. З документів, ратифікованих ООН, сьогоденні розвиток економіки світових країн передбачає виділення осо-

бливої уваги до екологізації виробництва і здійснення всіх можливих умов щодо розвитку переробних підприємств.

Головний принцип створення сучасної економіки полягає у об'єднанні з екологією в єдиний сектор, котрий буде розглядати увесь життєвий цикл товару від ідей його розробки та кількості інвестицій для його виробництва, але й ціну його переробки або утилізації з урахуванням екологічності цього процесу. Розробки чіткого механізму дії з відходами та імплементації сучасного світового законодавства до Українського. Водночас необхідно переймати Європейську філософію поводження з відходами життєдіяльності та виробництва тому, що сьогодні наростає дефіцит земельних ресурсів і використанні відходів у якості вторинної сировини є досить енергоефективним рішенням та ресурсозберігаючим рішенням, яке дозволяє не тільки суттєво економити природні ресурси а також буди сировинною базою для виробництва товарів народного споживання.

Із механізмом поводження з відходами необхідною мірою буде і розробка чіткого механізму адміністративного та судового покарання тих підприємств, що не дотримуються таких норм.

Середній коефіцієнт використання відходів як вторинної сировини в Україні можна оцінити менш ніж в одну третину, що майже в 3 рази нижче, ніж у розвинених країнах Європи. Водночас необхідно мати на увазі, що в нашій країні багато видів відходів практично взагалі не використовуються в господарських цілях. Відтак рівень переробки ТПВ в середньому по Україні не перевищує 4–5%. Погано переробляються золи і шлаки ТЕС, фосфогіпс, зношені шини, полімерні відходи, опади очисних споруд, рідкий свинячий гній і пташиний послід. Ця ситуація має двоякі наслідки: по-перше, промисловість несе значні втрати матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), що містяться у відходах, по-друге, продовжується інтенсивне накопичення невикористовуваних відходів у навколишньому середовищі – щороку приблизно 60–70% від їх виниклого обсягу, або, в абсолютних показниках, 2–2,5 млрд. тонн на рік.

Настільки слабе залучення відходів в господарський оборот пояснюється в багатьох випадках високими витратами на їх збір і підготовку до переробки. Це знижує рентабельність переробки відходів або зовсім робить її збитковою для підприємців. Насамперед вказане належить до відходів споживання, при тому, що в них найчастіше є добре рециркулюємі матеріали: чорні та кольорові метали, термопласти, гума, волокнисте картонно-паперовий сировину.

Проаналізувавши причини, що призводять до високих витрат на збір і переробку відходів споживання можливо зробити такі пропозиції:

- по-перше, необхідність створення спеціальної виробничої інфраструктури, що включає пункти збору вторинної сировини та заготівельні підприємства;
- по-друге, трудомісткість сортування та дезагрегації складних відходів на окремі компоненти за видами матеріалу, а також їх чистки, миття та дезінфекції, перевірки на наявність радіоактивних та інших небезпечних матеріалів;
- по-третє, значна витрата енергії на їх дроблення і випуск з них вторинної сировини або напівфабрикатів;
- по-четверте, зниження продуктивності устаткування через наявність в переробляються відходи домашок і сміття (особливо це стосується переробки полімерних відходів).

Економічні стимули, які могли б спонукати підприємців зайнятися збором і переробкою «нерентабельних» ВМР, також досить низькі.

Зумовлено це відносно низькою конкурентоспроможністю товарів, вироблених з використанням відходів, оскільки навіть при відносній дешевизні співвідношення ціна/якість для них менш сприятливо, ніж у продукції, виготовленої тільки з природної сировини. Насамперед це відноситься до широкого асортименту продукції з відходів термопластів і гуми (тарі, поливальним шлангах, полімерній плівці, виробам технічного призначення з термопластів і гуми), регенованим моторним мастилом, туалетному папері з макулатури і т.д. Попит на таку продукцію нерідко залишається досить низьким навіть за істотного, до 50% і більше, зниження ціни на неї.

Відносна забезпеченість промисловості України сировинними ресурсами, їх доступність на тлі високих світових цін також не сприяє розвитку активності в сфері переробки відходів.

Загалом навіть за наявності серйозних технологічних труднощів можна стверджувати, що недостатній рівень використання вторинних матеріальних ресурсів в Україні зумовлений найперше не технологічними факторами, а недосконалістю інституційних основ у цій галузі, насамперед – нормативно-правових механізмів. Тому інтенсифікувати використання відходів як ВМР можна, лише створивши для цього більш сприятливі організаційні, нормативно-правові та економічні умови, що якнайменш потребує значного посилення державного регулювання у цій галузі.

В Україні докладено значних зусиль до створення системи керування у сфері поводження з відходами та її нормативно-правового й економічного забезпечення. Особливістю її формування і становлення є непослідовність цих процесів. Окремі підсистеми та елементи мають різні ступені розвиненості та практичної реалізації. Ще й досі чимало економічних інструментів існують лише на рівні законодавчих положень, залишаються нереалізованими та не впровадженими в практику господарювання.

Характерною рисою сформованої системи керування у сфері поводження з відходами є переважання адміністративних методів над економічними.

Поводження з відходами в Україні регулюють низку нормативно-правових документів, серед яких більше десяти законів, сотні нормативних актів на рівні Кабінету Міністрів і регулятивних документів інших відомств. Основним нормативно-правовим актом є Закон України «Про відходи». В основному він забезпечує базовий рівень правового регулювання проблем поводження з відходами. Закон постійно удосконалюють, зокрема, останні зміни були внесені у 2010 р. (Закон України № 1825-VI від 21.01.2010 р.). Вони стосуються уточнення визначення поняття «відходи», тлумачення деяких інших термінів, посилення відповідальності за правопорушення у сфері поводження з відходами, а також врегулювання діяльності:

- щодо використаної тари і упаковки згідно з європейською директивою «Про тару і упаковку»;
- ввезення в Україну відходів з метою їх зберігання і захоронення;
- поводження з побутовими відходами, відходами тваринного походження та ін.

Загалом на виконання положень Закону «Про відходи» розроблено і впроваджено низку нормативно-правових актів.

В межах завдань з імплементації європейських стандартів, зокрема стосовно класифікації відходів,

доцільною стає відмова поділу відходів за класами небезпеки з переходом на списковий принцип та з строгим виділенням категорії відходів, що не є небезпечними, та інертних відходів [5, с. 12].

Світовий досвід пропонує три основні шляхи у сфері поводження з твердими побутовими відходами, а саме

- полігонне поховання (з метою запобігання шкідливого впливу на довкілля);
- знищення твердих побутових відходів шляхом їх спалювання;
- очищення твердих побутових відходів від шкідливих компонентів та їх утилізація з метою добування ресурсоцінних компонентів.

Слід зазначити негативні наслідки використання полігонного поховання та спалювання відходів. Складування твердих побутових відходів на сміттєзвалищах є недосконалим та екологічно небезпечним способом поводження з ними, адже токсичний фільтрат (стічні води звалищ) забруднює ґрунти, поверхневі та ґрунтові води місць, які розташовані із звалищами, а самоспалення та гниття відходів призводить до забруднення повітря. Спалювання відходів вкрай небезпечно для навколишнього середовища та має вкрай негативний вплив на здоров'я людей, бо спалювання сміття призводить до утворення токсичних речовин та сполук, які осідають в атмосфері [6, с. 87–94]. Крім того, цей спосіб є найбільш відсталим та витратним способом поводження з відходами. Саме тому сьогодні багато країн спрямовують своє законодавство на часткову заборону спалювання відходів, а деякі з них повністю забороняють їх спалювання. Отже, єдиним цивілізованим та безпечним шляхом поводження з твердими побутовими відходами є рециклінг (треба додати, що майже всі компоненти твердих побутових відходів можуть бути повторно використані) і мінімізація утворення сміття, що пов'язане поширенням екологічної свідомості населення України [6, с. 134–167].

Водночас зношені автошини охоплюють не тільки загрозу але і цінну сировину: каучук, метал і текстильний корд. Ці матеріали в процесі експлуатації в основному не змінюють первинні властивості.

Раціональне використання зношених шин має істотне соціально-економічне значення [7, с. 92–123].

Сьогодні одним із першочергових завдань економічної політики нашої країни є розвинення та просування не тільки у промисловість, але навіть і у суспільне життя поняття енергозбереження. Енергозбереження невід'ємною складовою усіх енергетичних, промислових та ринкових процесів. Але до цього фактору неодмінно повинна бути включена і екологічна частина. Річ у тому, що упродовж усього свого життя людина оточила себе чисельним різновидом сміття.

Розраховуючи на те що, сміття може бути таким же постачальником енергії як і первинна сировина, така як газ, вугілля та ін., можливо розглядати його як складову сучасної сировинної бази країни. А враховуючи те, що використання сміття як постачальника енергії під час переробки та утилізації є не тільки енергозберігаючим фактором, але ще й фактором екологічного характеру, багато європейських вчених приходять до висновку, що це достатньо перспективна сировина, використання якої здатне не тільки питати енергетичний та промисловий комплекс країни, але й суттєво поліпшити екологічний стан країни. Відтак вторинні матеріали нині є не тільки енергоефективною сировиною, але й компонентом побудови нового товару.

Використання відходів резино-технічних відходів, а саме – автомобільних покришок, є досить перспективним, енергоефективним, економічно та екологічно обґрунтованим напрямом. Комплексне використання комп'ютерних програм та хімічних, фізичних та фізико-хімічних досліджень є доволі об'єктивним базисом формування матриці компаундів із заданими показниками та властивостями. Використовуючи європейський досвід взаємодії екології та економіки, можливо зробити висновок, що сьогодні екологія та її методи дуже переплітаються з економікою, що є сприятливим полем для виникнення екологічної економіки.

Мета цієї роботи не тільки показати, що товар, що знаходиться на кінцевій стадії свого життєвого циклу може набувати нових властивостей і нове життя шляхом його переробки, але розглянути сам процес його переробки як процес спрямованого на збереження наземних і підземних ресурсів, а так само заощадження екологічного і природного балансу. Крім цього, метою є доказати те, що на сучасному етапі розвитку міжнародної економіки та міжнародних екологічних норм та безпеки є взаємопов'язаним

та інтегрованим або комплексним процесом до розвитку країни.

За основу було обрано відпрацьовані автомобільні покришки, які належать до техногенних відходів 4-го класу небезпечності.

Існуючі сучасні методи переробки автомобільних покришок полягають у двох основних напрямках:

1. Отримання резинової крихти методом дроблення.

2. Отримання твердого або рідкого палива (продукти отримані методом піролізної переробки).

Резинова крихта, що отримується за першим методом, може бути використана для виробництва різноманітних будівельних матеріалів та виробів, асфальтобітумних компаундів.

Продукти, отримані при переробці автопокришок методом піролізної переробки, мають більш універсальні властивості. Сфера їх застосування коливається від палива (рідкого та твердого) до компаундних домішок до будівельних матеріалів, структуруючих основ для виробництва автотранспортних дорожніх покриттів та ін.

Для проведення аналізу складу автопокришок (табл. 2) було обрано такі моделі:

Таблиця 2

Характеристика складу автомобільних шин

Номер п/п	Найменування автопокришки	Країна виробник	Характеристика складу за вмістом, %:			
			Вуглець (C)	Водень (H)	Сірка (S)	Твердий залишок
1	Goodyear UltraGrip extremal (M+S)	Poland	86,26	8,14	1,03	1,95
2	NordMaster ST	Russia	86,59	7,75	2,42	1,49
3	Marangoni winter (M+S)	Italy	86,56	7,28	1,25	3,03
4	Uniroyal (ms+s)	France	80,84	7,09	1,78	2,32
5	BFGoodrich Alaska T/A M+S	France	87,64	7,54	1,56	1,35
6	Dunloop SP Winter sport 3D (M+S)	Germany	88,33	8,81	1,89	0,60
7	KUMHO PowerMax	Korea	86,62	7,99	1,14	1,85

Таблиця 3

Характеристика складу тракторних шин

Номер п/п	Найменування автопокришки	Країна виробник	Характеристика складу за вмістом, %:			
			Вуглець (C)	Водень (H)	Сірка (S)	Твердий залишок
1	400-965/15,5-38P Модель Ф-2А Гост 7468-80	Russia/Ukraine	88,14	7,66	1,31	1,03
2	330-965 (13,6/12-38) Модель Я-166 ТУ 38104-336-81	Russia/Ukraine	86,88	7,05	1,18	2,33

Таблиця 4

Характеристика складу отриманого технічного вуглецю

Назва	Назва показника, символ, одиниця вимірювання	Одержані значення	Похибка	НД на методи вимірювання
Твердий залишок (напівкокс, пірокарбонат)	Волога аналітична, W^a , %	0,8	0,2% абс.	ГОСТ 27314-91 (ISO 589-81)
	Зольність, A^d , %	7,8	0,2% абс.	ГОСТ 11022-95 (ISO 1171-81)
	Загальна сірка, S^d , %	1,88	0,05% абс.	ДСТУ 3528-97 (ГОСТ 8606-93 ISO 334:1992)
(Характеристика нелеткого залишку – злипається)	Вихід летких речовин, V^d , % V^{daf} , %	29,0 31,4	3% абс. від серед. р-ту	ГОСТ 6382 – 91 (ISO 1928:2006)
	Вища теплота згоряння на сухий стан Q_s^d , кДж/кг (ккал/кг)	35069 (8376)	85 кДж/кг (абс.) 85 кДж/кг (абс.)	ДСТУ ISO 1928:2006 (ISO 1928:1995, IDT)
	Q_s^{daf} , кДж/кг	38016		

Таблиця 5

Характеристика складу піролізної рідини

Номер п/п	Характеристика складу за вмістом:			Температурний режим, при тиску (P)-1мм.рт.ст.
	Вуглець (С)	Водень (Н)	Сірка (S)	
0	88,84	11,73	1,98	куб. залишок
1	85,49	11,75	0,73	40-75°C
2	86,29	11,65	1,07	75-115°C
3	82,58	11,20	0,90	115-200°C

Таблиця 6

Загальна характеристика піролізної рідини

Параметри	Методи випробування	Одиниці вимірювання	Результати випробувань	Норми за ДСТУ 3868-99
Масова доля сірки	ASTM D 4294	% мас	0,51	0,2
В'язкість кінематична при 20°C	ДСТУ ГОСТ 33	мм ² /с	3,06	3,0-6,0
Температура застигання	ГОСТ 20287	°C	нижче -45	-10
Вміст механічних домішок	ГОСТ 6370	% мас	0,0075	отс.
Масова доля води	ГОСТ 2477	% мас	2,2	отс.
Щільність 20°C	ГОСТ 3900	кг/м ³	909,1	860
Температура спалаху в закритому тиглі	ГОСТ 6356	°C	нижче -5	62
Цетанове число	Експрес метод		41,8	45

Обрані для проведення експерименту автопокришки було відділено від металокорду та подрібнено. Обрання низькотемпературного піролізу пов'язано з тим фактом, що сірка, яка залишається у піролізній рідині, буде виступати структурною основою для отримання нових компаундів.

Після поміщення подрібненої автопокришки у піролізну піч – отримано такі результати:

1. Твердий остаток – технічний вуглець (характеристика складу наведено у табл. 3).

2. Рідина – піролізна рідина (склад та характеристики наведено у табл. 4 та 5).

3. Отриманий газ – використовується у якості додаткового палива для піролізної пічки.

Ці складові так само можуть бути як сировиною, так і складовими для створення нових товарів, наприклад, перспективних нанонаповнювачів для різних компаундів, адже не даремно сьогодні багато вітчизняних і зарубіжних дослідників зауважують на нанорозмірні наповнювачі для полімерних компаундів на основі перероблених автопокришок. Отримуваним так матеріали мають фізико-механічні триботехнічні властивості, не поступаються вже існуючим, але мають особливу привабливість в тому, що зроблені з вторинної сировини і звичайно ж мають більш низьку вартість.

Сажа, так само є нанонаповнювачі в багатьох компаундах на основі полімерів, який не тільки суттєво здешевлює композицію, а й може бути в ролі барвника.

Як пише К.Ю. Богданов у книзі «Що можуть нанотехнології» [5, с. 45–61], оксид титану (TiO₂) володіє дуже сильною каталітичною активністю, тобто на його поверхні будь-які органічні сполуки розкладаються на вуглекислий газ і воду. Оксид титану розкладає органічні сполуки тільки при сонячному світлі, використовуючи для цього його ультрафіолетову складову. Тому на основі оксиду титану виготовляють фотокаталізатори, очищаючи воду і повітря від токсичних органічних речовин. Нанесена на скло плівка з наночасток оксиду титану прозора і непомітна для ока. Однак таке скло під дією сонячного світла здатне самоочищатися від органічних забруднень, перетворюючи будь-яку органічну бруд у вуглекислий газ і воду. Скло, оброблене наночас-

тинками оксиду титану, позбавлене жирних плям і тому добре змочується водою. У результаті таке скло менше пінтіє, оскільки крапельки води відразу розпластуються уздовж поверхні скла, утворюють тонку прозору плівку.

На жаль, оксид титану не працює в закритих приміщеннях тому, що в штучному світлі практично немає ультрафіолету. Однак, враховуючи сучасні тенденції, можна припустити, що, злегка змінивши структуру оксиду титану, можна буде зробити його чутливим і до видимої частини сонячного спектру. На основі таких наночастинок оксиду титану можна буде виготовити покриття, наприклад, для туалетних кімнат, в результаті чого вміст бактерій та іншої органіки на поверхнях туалетів може знизитися в кілька разів.

Наночастки оксидів титану і церію можуть розкладати не тільки складні органічні сполуки, але і небезпечні для людини монооксиди азоту і вуглецю, що є в автомобільних вихлопних газах. Тому пудру з цих наночастинок стали додавати в паливо, щоб знизити вміст цих шкідливих домішок.

Через свою здатність поглинати ультрафіолетове випромінювання частинки оксиду титану вже зараз застосовуються при виготовленні сонцезахисних засобів. Виробники кремів стали використовувати оксид титану у вигляді наночастинок, які настільки малі, що забезпечують практично абсолютну прозорість сонцезахисного крему.

Висновки. З наведеного можна зробити такі висновки:

1. Екологічна ситуація в Світі та України суттєво погіршується з року в рік та незабаром людство може поховати себе під відходами своєї життєдіяльності.

2. Для вирішення проблем з утилізацією відходів необхідне створення чіткої стратегії та механізму поводження з ними, що неодмінно будуть враховувати економічну та екологічну оцінку їх переробки або утилізації.

3. Для більш вдалого використання відходів у якості вторинної сировини необхідно імплементувати не тільки світове законодавство на український законодавчий фундамент, а також і світову філософію поводження з відходами життєдіяльності, що

несе в собі не тільки розділення сміття та програми з утилізації, але й ще еколого-економічні підходи до можливості повторного використання у якості сировинного базису.

4. Якщо розглядати зношені автомобільні покришки в якості сировини для отримання нових товарів, то необхідно зазначити, що цей товар перейшов з початкової стадії свого життєвого циклу на кінцеву, і за логічним ланцюжком вибудованої «петлі якості» згідно з ISO9000 належить утилізації.

5. Сутність запропонованої автором ідеї полягає у тому, що коли товар купується, то він безпосередньо є товаром, який характеризується споживним комплексом властивостей та оцінюється завдяки не тільки якості, але й споживним властивостям. З моменту його використання до стадії, коли товар підходить до своєї кінцевої стадії життєвого циклу, споживні властивості знижуються із ціною товару. Однак наряду з цим склад товару, а відповідно і комплекс властивостей, що ним забезпечується, суттєво не змінюється. Це дає можливість розглядати товар, який перейшов на кінцеву стадію життєвого циклу, як сировину або сировинну базу для створення нового товару, відтак утворюючи систему «Товар – Сировина – Товар», яка цілком вкладається у сучасну концепцію рециклінгу та є її відображенням.

6. У контексті розвитку рециклінгу та розвитку систем управління якістю товарів, а так само систем екологічної безпеки слід наголосити, що функціонування системи запропонованої автором забезпечує спільний розгляд комплексу стандартів ISO 9000, ISO10000, ISO14000 і ISO22000 як єдиного діючого механізму в концепції екологічного рециклінгу та розвитку сталих регіонів країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванов К.С., Сурикова Т.Б. Современные экологические и экономические проблемы утилизации отработавших автомобильных шин [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

URL: http://www.mami.ru/science/mami145/scientific/article/s10/s10_10.pdf.

2. Симоненко В.І. Економіка і екологія: взаємозв'язок і проблеми управління / В.І. Симоненко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 12. – С. 38–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnapu_2008_12_5.pdf.
3. Мешко Н. Інноваційний розвиток підприємств рециклінгу як фактор посилення енергетичної безпеки держави / Н. Мешко // Вісник Львівського університету. Сер. : Міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 31. – С. 331–339 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VLNU_Mv_2012_31_39.pdf.
4. Довга Т.М. Визначення ефективності рециклінгу: економіко-екологічний аспект / Т. М. Довга // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 235–240 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_3_31.pdf.
5. Mishchenko V.S., Vigovska H.P. «Regulatory and Legal Aspects of Waste Management in Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://waste.ua/eco/2012/waste-management/legislation/>.
6. Багрянцев Г.И., Черников В.Е. Термическое обезвреживание и переработка промышленных и бытовых отходов. Муниципальные и промышленные отходы: способы обезвреживания и вторичной переработки – аналитические обзоры / Г.И.Багрянцев, В.Е. Черников. – Новосибирск, 1995. – 501 с.
7. Протасов В.Ф. Экология, здоровье и охрана окружающей среды в России. – М., 1999. – 231 с.
8. Богданов К.Ю. Що можуть нанотехнології. – М. : Вид-во Просвіта, 2009. – С. 70–73.
9. Актуальні проблеми дослідження довкілля : [матеріали II регіон. студ. наук. конф. (10–11 жовтня 2007 р). / відп. ред. А.О. Корнус ; Сум. держ. педагог. ун-т ім. А.С.Макаренка ; Держ. упр. охорони навколишнього природного середовища Сум. обл. ; Україн. геогр. т-во. Сум. відділ. – Суми : СумДПУ, 2007. – 96 с.
10. Васюта О.А. Екологічна політика України на зламі тисячоліть / О.А. Васюта. – К. : КиМУ, 2003. – 306 с.
11. Васюта, О.А. Проблеми екологічної стратегії України в контексті глобального розвитку / О.А. Васюта. – Тернопіль : Гал-Друк, 2001. – 599 с.
12. Шестопалов В.М., Францевич Л.І., Балашов Л.С., Бондаренко Г.М., Гайченко В.А. Автореабілітаційні процеси в екосистемах Чорнобильської зони відчуження / [В.М. Шестопалов, Л.І. Францевич, Л.С. Балашов, Г.М. Бондаренко, В.А. Гайченко] ; Ю.О. Иванов (ред.), В.В. Долін (ред.) // НАН України. – К., 2001. – 252 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005:330.341

Ареф'єв С.О.*кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано методологічні положення управління реструктуризацією підприємства, заснованих на інтенсивній зміні в реляційному просторі підприємства, специфічних особливостей набуття та підтримування конкурентних переваг та задіяних капіталів, що ґрунтується на відповідній концепції управління. Методологічні положення спрямовані на досягнення максимального рівня ефективності від впливу на об'єкт перетворень через, здебільшого, застосування комплексу методів для застосування наукових здобутків у прикладному аспекті їх застосування в залежності від потреб підприємства. Особливістю методологічного положення є застосування декількох вибірових частин методів, що підходять за своєю суттю для отримання ефективного впливу. Вони дозволяють за постійної зміни потреб у еволюціонуючому середовищі адаптувати основні напрямки концепції до процесу комплексної оптимізації усіх систем функціонування підприємства.

Ключові слова: підприємство, реструктуризація, потреба, реляційний простір, методологічні положення, концепції управління, капітал.

Арефьев С.О. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснованы методологические положения управления реструктуризацией предприятия, основанных на интенсивном изменении в реляционном пространстве предприятия, специфических особенностей приобретения и поддержания конкурентных преимуществ и задействованных капиталов, основанный на соответствующей концепции управления. Методологические положения направлены на достижение максимального уровня эффективности от воздействия на объект преобразований вследствие применения комплекса методов для проведения научных исследований в прикладном аспекте в зависимости от потребностей предприятия. Особенностью методологических положений является применение нескольких выбранных частей методов, подходящих по своей сути для получения эффективного воздействия. Они позволяют при постоянном изменении потребностей в эволюционирующей среде адаптировать основные направления концепции в процесс комплексной оптимизации всех систем функционирования предприятия.

Ключевые слова: предприятие, реструктуризация, потребность, реляционное пространство, методологические положения, концепции управления, капитал.

Arefiev S.O. METHODOLOGICAL OF MANAGEMENT ENTERPRISE RESTRUCTURING

In the article the methodological position control of enterprise restructuring, based on intense changes in the relational space enterprise specific features to gain and maintain competitive advantages and capital employed, based on the corresponding management concepts. Methodological principles guide to achieve maximum efficiency from the effects of an object changes due to the application of a set of methods for conducting research in the applied aspect, depending on the needs of the enterprise. A special feature is the uses of methodological positions of several choosing parts of the methods are appropriate in nature to produce effective impact. They allow for a constant changing needs evolution environment to adapt the concept of the main directions in the process of integrated optimization of all systems functioning of the enterprise.

Keywords: enterprise restructuring, need, relational space, methodological principles, concept of governance, capital.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економічної науки характеризується розробкою та обґрунтуванням методів та методик, які спрямовані на вирішення питань протидії кризовим явищам, адаптації внутрішніх систем підприємства до мінливого зовнішнього середовища. Водночас поняття методологічного положення загалом та методологічних положень управління реструктуризацією підприємств зокрема, залишаються поза увагою вчених-економістів достатньою мірою. Вагомість застосувань якісно розроблених науковцями методологічних положень на практиці дасть змогу керівництву підприємств більшій можливості для вибору адаптованих до потреб підприємства, які, своєю чергою, сприятимуть вчасному вирішенню внутрішніх та зовнішніх протиріч, ефективному впровадженню реструктуризаційних перетворень за типами та напрямками змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення проблематики методологічного забезпечен-

ня управління підприємств та реструктуризаційних перетворень розглядали у своїх працях такі вчені: І. Ансофф, А.Я. Баскаков, І.А. Бланк, В.М. Гейць, В.М. Гриньова, Т. Гут, М.О. Кизим, А.М. Новіков, С.А. Лебедев, Є.М. Сич, Н. В. Туленков, М. Хамер, С. Бут, Д. Чампі, П.Е. Коннор, Д. Холуш, Л.К. Лайк, Дж. Мейерс, І. Мітров, Д.Д. Варрік.

Глибокий аналіз теоретичних положень управління реструктуризацією підприємств свідчить, що не розкрито ступінь взаємообумовленості видів капіталів, концепцій та методів управління, з одного боку, та ієрархії потреб, типів реструктуризації – з іншого, що унеможлиблює проведення якісних перетворень за потребами на підставі виокремлення відповідних структурних елементів підприємства.

Мета статті. Обґрунтувати методологічні положення управління реструктуризацією підприємства, заснованих на інтенсивній зміні потреб в реляційному просторі підприємства, специфічні особливості набуття та підтримування конкурентних переваг та

задіяних капіталів, що ґрунтується на відповідній концепції управління.

Виклад основного матеріалу. Актуалізація потреб авіапідприємств у реструктуризації з урахуванням специфіки діяльності потребує від вчених-економістів розширеного охоплення методологічних положень для вирішення такого питання. Звуженість та ототожнення поняття реструктуризація лише з конкурентними перевагами, виходом з кризи та трансформаціями є застарілим.

Еволюція проблем наукового та теоретичного рівня спирається на основні такі поняття як методологія, парадигма. Відтак «парадигма воблющує в себе бесспорне общепризнанное знання об исследуемой області явлений» [5]. Значення парадигм, або дисциплінарних матриць, визначається загалом не тільки тим, що їх зміна розкриває «механізм» революційних перетворень в науці, а й тим, що вони в нормальній науці дозволяють успішно вирішувати питання про вибір теорії. Кун справедливо наголошував, що процедура вибору теорії не може бути одягнена в форму логічного чи математичного доказу. Немає ніякого алгоритму для вибору теорії, немає систематичних процедур, застосування яких призвело б кожного члена наукової спільноти до одного і того ж рішення. Вибір системи аргументів на користь тієї чи іншої теорії завжди буде залежати від прийнятної співтовариством системи цінностей у їх взаємодії з досвідченими даними, – загалом від парадигми. Критики справедливо дорікають Куну за те, що він питання про виникнення знання замінив питанням про вибір теорії у вже готовому знанні, не показав, звідки, чому і як з'являються нові парадигми.

Розглядаючи поняття методологія можна дійти висновку, що його розуміння та трактування у багатьох вчених кардинально відрізняються, іноді навіть не знаходять спільної точки дотику до основоположних ідей закладених ще з античної філософії.

Відтак деякі вчені вважають, що методологія – це система принципів наукового дослідження; вчення про науковий метод пізнання законів природи за допомогою сукупності методів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання [6]. Втім такий підхід є обмеженим, оскільки не включає деякі науково-прикладні аспекти, які відображаються у концепції, концепті, концептуальні підходи та відповідні механізми, за допомогою яких можна задіяти певні інструменти.

Методологія у прикладному смислі – це система (комплекс, взаємопов'язана сукупність) принципів та підходів дослідницької діяльності, на які спирається дослідник (вчений) у процесі отримання та розробки знань у межах конкретної дисципліни [1]. Слід зазначити, що специфіка розробки прикладних положень полягає в їх подальшому практичному застосуванні, на відміну від суто теоретичних, які використовуються лише в наукових дослідженнях. У разі практичного застосування методологічних розробок важливими складовими є умови спрямованості на досягнення результату з урахуванням можливостей, умов, етапів діяльності та особливостей функціонування об'єкта, що використовує методологію.

На нашу думку, доволі цікаву та функціонально спрямовану «схему структури методології» запропонували О.М. Новіков та Д.О. Новіков. Вона формується з таких складових:

- 1) характеристики діяльності: особливості, принципи, умови, норми діяльності;
- 2) логічна структура діяльності: суб'єкт, об'єкт, предмет, форми, засоби, методи, результат діяльності;

3) часова структура діяльності: фази, стадії, етапи діяльності [7].

У своїй роботі вони виокремили фази циклу діяльності проекту, оскільки вважають, що методологія розглядає організацію діяльності, а організація діяльності розглядається через сукупність проектів. На думку цих вчених, завершеність циклу діяльності розглядається у трьох фазах:

1. Фаза проектування, результатом якої є побудована модель створеної системи та план її реалізації.

2. Технологічна фаза, результатом якої є реалізація системи.

3. Рефлексивна фаза, результатом якої є оцінка реалізованої системи та визначення необхідності або її подальшої корекції, або створення нового проекту.

Представлені підходи до формування методології в теоретичному та практичному аспектах не розкривають методологічні й гносеологічні можливості реалізації висвітлених методів та фаз організації діяльності через запровадження проектів. Обмежена система цінностей під час розгляду підприємства як сукупності проектів не сприяє встановленню зв'язків між економічною та соціальною складовими, які виникають з певної обмеженості між проектних зв'язків у процесі об'єднання їх у програму у разі використання програмно-цільового підходу, втім про нього автори не згадують під час проведення досліджень та розробок.

Методологія (від грецьк. *methodos* – шлях дослідження чи пізнання; *logos* – вчення) – це, по-перше, систематизована сукупність підходів, способів, методів, прийомів та процедур, що застосовуються в процесі наукового пізнання та практичної діяльності для досягнення наперед визначеної мети. Такою метою в науковому пізнанні є отримання істинного знання або побудова наукової теорії та її логічного обґрунтування, досягнення певного ефекту в експерименті чи спостереженні тощо [9, с. 188].

Методологічні положення – це сформована система способів, підходів, прийомів та процедур, що застосовуються у межах обраного методу, або комплексу методів, для впливу на межі перетворень або дій, що спрямовані на отримання певного ефекту від впливу на об'єкт перетворень.

Методологічні положення спрямовані на досягнення максимального рівня ефективності від впливу на об'єкт перетворень через, здебільшого, застосування комплексу методів для застосування наукових здобутків у прикладному аспекті їх застосування залежно від потреб підприємства на визначених рівнях. Особливістю методологічного положення є застосування декількох вибірково частин методів, що підходять за своєю суттю для отримання ефективного впливу на досліджуваний об'єкт.

Підхід до формулювання методологічних положень заснований на варіативних функціях підприємства як економічної системи та інтенсивній зміні потреб в реляційному просторі підприємства, інтегративна основа яких дозволяє обрати необхідну комбінацію методів і прийомів впливу на обраному реструктуризаційному рівні за потребами, а також направляють дії управлінських рішень у прогнозованому векторі.

Водночас розроблені методологічні положення мають на меті визначення основного об'єкту (потребу) або носія, відповідної науки управління та загальних та специфічних її методів, що ґрунтується на знаннях. Обґрунтування їхніх спільних рис, прийомів та їх поєднання. Необхідні методологічні положення для здійснення реструктуризації підприємства,

заснована на задоволенні потреб за обґрунтованими сімома рівнями, мають ґрунтуватися на стратегічній направленості у реляційному просторі та включати такі основні методи впливу на різні рівні основні об'єкти, які є носіями багаторівневих потреб: управління змінами; антикризове управління; управління потенціалом; вартісно-орієнтоване управління; фінансовий менеджмент.

Систематизування методів, що використовуються під час проведення реструктуризаційних перетворень та направленість на формування методологічних положень ґрунтуються на цільовому призначенні напрямків за найпершими ознаками: адаптивність – можливість змін відповідно до положень, інформативність – забезпеченість актуальністю інформацією про стан перетворень, відповідність ресурсів і можливостей кінцевому результату, ієрархічності – послідовність виконання тактичних завдань до стратегічних, функціональних зв'язків складових та їх елементів. Водночас важливою частиною створення ефективних методологічних положень слід вважати визначення значущості впливу напрямків відповідно до ознак, які можуть змінювати вагомість з огляду на три сторони визначеної проблеми, а саме: об'єкт – його зміни та еволюція, час – його достатність чи дефіцит, середовище – зміна рівня впливовості факторів, що не залежать від реструктуризаційних змін.

Формування методологічних положень реструктуризації підприємств спираються на комплекс зазначених концепцій через використання часткових елементів цих концепцій для впливу на об'єкт перетворень, а саме, тип реструктуризації за потребами підприємства. Ефективність та векторну спрямованість таких положень можна визначити та представити через розгляд базових концепцій реструктуризації, кожна з яких ґрунтується на управлінні специфічними знаннями, які обумовлені дисциплінарними матрицями, які, своєю чергою, стають підставою для ухвалення управлінських рішень в стратегічному і в тактичному аспектах діяльності підприємства в умовах турбулентного середовища.

Перша концепція заснована на використанні політик фінансового менеджменту та напрямках їх проведення, а саме як: політика управління активами, управління пасивами, управління грошовими потоками, управління ризиками, управління інвестиціями, політики антикризового фінансового управління задля зростання динаміки руху грошей, використання альтернативного підходу до вибору джерел фінансування діяльності, зростання вартості капіталу, підвищення ефективності фінансових рішень тощо. Це ґрунтується на власному, фінансовому та інвестиційному капіталах, що під час управління ними в певній комбінації дозволить раціоналізувати та оптимізувати структуру джерел фінансування.

Друга концепція управління змінами ґрунтується на управлінській направленості реструктуризаційних перетворень: вибір підходу до управління, орієнтація управління, інтегрованість управління, тип реагування на перетворення через впливи на інтелектуальний та структурний капітали через активізацію політики агентських відносин, а також залучення та удосконалення управлінських компетенцій, здатних мінімізувати опір змінам, визначити напрям розвитку, здійснити своєчасну адаптацію системи управління. Впровадження цього типу концепції потребує від керівного складу підприємства відповідності навичок та досвіду до швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі, які мають вплив на реструктуризацію та не залежать від підприємства.

Третя концепція антикризового управління заснована на постійності та послідовності нововведень, впровадження неформального управління, розрахунок ризиків, протидія кризовим явищам, регулювання обмежень управління, що реалізується через задіяння підприємницького капіталу через активізацію основного та оборотного капіталів для скорочення та ліквідації дефіциту обсягів виробництва продукції, забезпечення ліквідності та платоспроможності. Вона спирається також на соціальний капітал в аспекті групування та активізації трудового колективу задля збереження підприємства як господарюючого суб'єкта з відповідними робочими місцями з огляду на засвоєння працівником зразків поведінки, психологічних механізмів, що ускладнюються важкістю їх квантифікації за рахунок масовості.

Четверта концепція вартісно-орієнтованого управління спрямована на підвищення капіталізованої вартості підприємства та заснована на розробці інвестиційних стратегій, скорочення та прогнозування банкротства, збільшення вільного грошового потоку, формалізація інвестиційного капіталу (коротко- та довгострокові займи), що обумовлює зміни в матеріальному, нематеріальному та людському капіталі через набуття нових компетенцій за рахунок ефективного поєднання асиметричної інформації.

П'ята концепція управління потенціалом заснована ефективності використання ресурсів та можливостей підприємства під час формування та підтримання конкурентних переваг у процесі виробництва товарів та надання послуг і спирається виробничому на клієнтський капітал. Оскільки існує думка, що клієнтський капітал – це система стійких, надійних, довгострокових довірчих і взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами, покупцями товару, яка формується за час його роботи на ринку (сюди належать бренд, клієнтура, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні договори, секрети формування та розширення клієнтури [3, с. 58]), то це унеможливорює здійснення управлінських процесів за видами діяльності всередині підприємстві та виокремлення основних маклерів зовнішнього середовища.

До функціональних концепцій управління, що забезпечують базові потреби підприємства, слід віднести: маркетинг, логістику, контролінг. Відтак маркетингова концепція охоплює сукупність інструментів, прийомів, надбань та принципів, що дозволяють поєднати наявні на підприємстві технологічні особливості, якості продукції та надаваних послуг до вимог споживачів. Здатності компетенції співробітників в напрямі діяльності підприємства прискорити процес обіговості складових структурних систем, що задіяні у реалізації портфелю основних концепцій через розширення кількісно та якісно ринку збуту, охоплюючи різні сегменти ринку, впроваджуючи розгалуженість логістичної системи. Це можливо завдяки нестандартним управлінським рішенням у процесі реалізації маркетингової стратегії; новітнім методам маркетингового дослідження; розширенню сучасної філософії діяльності на ринку; інтенсифікації комерційних пропозицій; прогнозуванню дії закону конкуренції; спіралізації інноваційно-інвестиційних циклів; інтегративності та інтерактивності креативних дій; інформативності маркетингової реструктуризації; налагодження взаємовідносин між окремими етапами ланцюга авіаперевезень, яка має здійснюватися у довгостроковому періоді та направлена на посилення його конкурентних позицій та підвищення ринкової вартості.

Логістична концепція управління реструктуризацією підприємств дозволяє реалізувати необхідність сполучення між учасниками логістичного ланцюга через оптимізацію та раціоналізацією товароруку та просування послуг від постачальників до покупців. Тому логістична система підприємства має бути адаптивною зі зворотними зв'язками, бо утворена з підсистем і характеризується розвиненими зовнішніми і внутрішньо системними зв'язками. Оскільки логістична діяльність підприємства здебільшого спрямована на зовнішній ринок, а реструктуризаційні перетворення впроваджуються з метою її покращення, можна зробити висновок про таке: інноваційні орієнтири логістичної реструктуризації підприємств виступають як стимулюючі чинники впровадження вдосконалостей зовнішнього середовища для домінування над суб'єктами та об'єктами, що володіють меншими удосконаленнями. Водночас логістична реструктуризація підприємства є постійним інструментом забезпечення управління та формування відповідної стратегії.

Передумова для переходу до наступного типу реструктуризаційних перетворень або нової якості впроваджуваних змін залежить від результатів досягнення сформованих інноваційних орієнтирів основних концепцій та їхніх економічного, технологічного та соціального ефектів.

Третя функціональна концепція управління – контролінг. Необхідність його впровадження обумовлена тим, що мінливість змін зовнішнього середовища потребує від суб'єктів господарювання реструктуризаційних змін для збереження та підвищення організаційно-функціонального рівня, що виводить підприємство на збільшення конкурентних переваг на постійній основі.

Погоджуючись, що контролінг – це насамперед управлінська концепція, яка охоплює всі сфери діяльності підприємства: фінанси та облік, менеджмент і маркетинг, інтегруючи та координуючи діяльність різних служб для досягнення оперативних і стратегічних цілей. При тому йдеться вже не стільки про ринкову спрямованість системи управління підприємством, скільки про її здатність виконувати поставлені завдання в умовах високої динаміки змін зовнішнього і внутрішнього середовища організації [2, с. 9]. В такому разі контролінг реструктуризаційних змін виходить на одне з найважливіших місць під час реалізації перетворень та зменшення негативних наслідків від їх впровадження.

Розробка і реалізація методологічних положень забезпечить здійснення реструктуризаційних змін на підприємстві, виконання зобов'язань перед власни-

ками та клієнтами, що, своєю чергою, досягається через вибір концепцій та методів управління,

Висновки. Запропоновані методологічні положення, що охоплюють основні і функціональні концепції, мають певні переваги. По-перше, створити методологічне, критеріальне, функціональне підґрунтя управління реструктуризацією підприємства. По-друге, знизити можливі ризики управлінських помилок, що пов'язані зі своєчасністю наповненістю перетворень. По-третє, мультиплікація здобутків і компетенцій в межах одного положення на інші через взаємопов'язаність використання методів і прийомів управління. По-четверте, вибудувати ланцюгову структуру прямих та зворотніх зв'язків у міжконцептуальній площині та між напрямками методологічної вибірки до потреб у реструктуризації. По-п'яте, створити нову вартість, реалізовану в продуктах, послугах, процесах, співробітниках та прогнозувати наслідки здійснення реструктуризації підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баскаков А.Я., Туленков Н.В. Методология научного исследования : [учеб. пособие.] / А.Я. Баскаков, Н.В. Туленков. – К., 2004. – 216 с.
2. Дзьоба В.Б. Ефективне управління фінансами за допомогою впровадження системи фінансового контролінгу / В. Б. Дзьоба // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 605. – С. 9–15.
3. Ковальова О.М. Інтелектуальний капітал – важлива складова капіталу підприємства // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 19–21 червня 2012 р.) / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 57–59.
4. Кузьменко В.В., Гришин Д.В. Теоретические аспекты функционирования адаптивной системы управления предприятием / В.В. Кузьменко, Д.В. Гришин // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2003. – № 2(10).
5. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь основных терминов. – М. : Академический проект, 2004. – 320 с.
6. Навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання з дисципліни Методологія та організація наукових досліджень / Укладачі: Новокрещенов І.О., Бойко О.В., Дідовець І.В.– К.: Вид-во ДЕТУТ, 2009. – 175 с.
7. Новиков А.М., Новиков Д.А. Образовательный проект / А.М. Новиков, Д.А. Новиков // Методология практической образовательной деятельности. – М. : Эгвес.
8. Рогоза М.Є. Управління промисловими підприємствами: реструктуризація підсистем управління / М.Є. Рогоза // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2005. – № 2. – С. 157–164.
9. Щербань С.П., Щедрін В.К., Заглада О.А. Філософія : [навч. посібник]. – К. : МАУП 2004. – 216 с.

УДК 334.012.61-022.51(477+438)

Бондарчук М.Ю.*аспірант кафедри торговельного підприємництва
Київського національного торговельно-економічного університету***СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УКРАЇНІ ТА В РЕСПУБЛІЦІ ПОЛЬЩА**

Розглянуто умови розвитку та підтримки малого підприємництва в Україні та в Республіці Польща. Шляхом порівняння систем підтримки малого підприємництва виявлені вразливі місця і проблеми підприємництва України. Ґрунтуючись на досвіді Польщі, запропоновано шляхи удосконалення систем підтримки малого підприємництва України як на державному рівні, так і на регіональному рівнях.

Ключові слова: мале підприємництво, бізнес, постсоціалістичні країни, системи підтримки, державна підтримка.

Бондарчук М.Ю. СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ И В РЕСПУБЛИКЕ ПОЛЬША

Рассмотрены условия развития и поддержки малого предпринимательства в Украине и в Республике Польша. Путем сравнения систем поддержки малого предпринимательства выявлены уязвимые места и проблемы предпринимательства Украины. Основываясь на опыте Польши, предложены пути совершенствования систем поддержки малого предпринимательства Украины как на государственном уровне, так и на региональном уровне.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес, постсоциалистические страны, системы поддержки, государственная поддержка.

Bondarchuk M.Y. SUPPORT SMALL BUSINESS IN UKRAINE AND THE REPUBLIC OF POLAND

In the article there is reviewed the conditions for the development and support of small business in Ukraine and Poland. During comparison of systems support small business was identified vulnerabilities and problems of business in Ukraine. Based on the experience of Poland, was suggested ways to improve support systems for small business in Ukraine as at the state level and at the regional level.

Keywords: small business, business, post-socialist countries, support systems, government support.

Постановка проблеми. Масштабне проникнення малого підприємництва у господарську систему дозволило багатьом країнам з перехідною економікою, насамперед постсоціалістичним (Чехія, Угорщина, Польща, країни Балтії), суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки, вирішити гострі соціальні проблеми, сформувані середній клас як важливу умову політичної стабільності суспільства. Слід особливо відзначити, що найважливішою особливістю, на тлі якої відбувається процес розвитку сектора малого бізнесу у світовій практиці, є потужна підтримка з боку держави [7; 13; 15].

Україна має достатній потенціал малого підприємництва, перспектива реалізації якого є абсолютно реальною. Основне влучно задіяти всі наявні правові, економічні, організаційні, виробничі та трудові ресурси, активізувати форми і механізми державної підтримки. Однак останнім часом в Україні спостерігалось гальмування динаміки розвитку малих підприємств, зокрема зниження темпів їх кількісного зростання, стагнація або й погіршення якісних показників [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему державної підтримки малого бізнесу досліджено у наукових роботах видатних українських та зарубіжних економістів і науковців, таких як З.С. Варналій, А.С. Булатов, А.І. Амоша, А.О. Блінов, І.Н. Шапкін, В.В. Буєв, Л.В. Шуклов, Ф.С. Сайдуллаєв, Н.А. Джобав, Л.А. Сорокіна, В. Горфинкель, Б.М. Широков та ін. Дослідженню та аналізу проблем розвитку сфери малого та середнього бізнесу Польщі в нових умовах присвятили наукові праці польських вчених А. Бретин, А. Воляк-Тузімек, Б. Нездельські, М. Старчевска-Кшиштошек та ін. Однак поза увагою вчених залишилися окремі питання, які потребують поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Відсутність реальної підтримки є специфічною рисою зовнішнього середови-

ща вітчизняних підприємств малого бізнесу. Саме тому дослідження підтримки розвитку малого підприємництва вимагає особливого розгляду. Цікавим для України є досвід європейських країн, а саме Польщі. Подальші дослідження сконцентруємо у напрямі систем підтримки малого підприємництва Польщі та виявимо можливості його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення малого підприємництва в Україні проходило високими темпами, незважаючи на об'єктивні труднощі перехідного періоду. Практично на порожньому місці, з нічого, створювалися підприємства малого бізнесу, частина з яких, подолавши труднощі зростання, зуміла вистояти і продовжує розвиватися [8, с. 38-39].

Процес становлення малого підприємництва в Україні протікав нерівномірно, темпи його прискорювалися і сповільнювалися відповідно до змін зовнішнього середовища, оскільки можливості підприємств малого бізнесу протистояти деструктивним чинникам довкілля об'єктивно обмежені.

Типовою рисою малого підприємництва України є його слабка життєздатність і нестійкість, що пояснюється як об'єктивними (несприятливе макросередовище, відсутність інфраструктури підприємництва, слабкий рівень бізнес-комунікацій тощо), так і суб'єктивними факторами (відсутність навичок підприємництва, недоброзичливе ставлення місцевої влади тощо).

Підтримка малого бізнесу є неодмінним атрибутом ринкової економіки, і успішно здійснюється як у країнах з розвинутою економікою, так і в постсоціалістичних країнах [11; 12, с. 40-41]. Але ще більшого значення набуває підтримка малого підприємництва в Україні, в економіці якої досі не подолані монополія великої держави, консерватизм місцевих органів влади, а підприємець в очах суспільства не вбачається як прогресуюча сила.

З позиції системного підходу підтримку малого підприємництва варто розглядати як складну систему, що виконує певні функції з метою створення рівних умов для всіх суб'єктів малого підприємництва, допомоги або на етапі становлення, або в тому випадку, якщо мале підприємство або індивідуальний підприємець опинилися в складній ситуації. До числа функцій системи підтримки малого підприємництва треба віднести забезпечувальну, управлінську і регулюючу. Ці функції виконуються за допомогою розробки та впровадження комплексу заходів у рамках єдиної політики, спрямованих на підвищення стійкості підприємств малого бізнесу.

Найбільш широкі можливості з підтримки малого підприємництва існують на державному рівні. Світовий досвід свідчить про те, що особливо велику роль відіграє державна підтримка малого підприємництва в кризових умовах, коли економіка потребує докорінної структурної перебудови і вкрай необхідне зниження соціального напруження. Прикладом можуть бути повоєнні Японія та Німеччина, Англія кінця 70-х рр., Країни Східної Азії в останні 10-15 років.

На відміну від українських підприємств малого бізнесу, у країнах ЄС та в Польщі зокрема існує ціла низка типових форм допомоги підприємцям: грошові або речові дотації, субвенції, преференційні кредити, податкові привілеї, кредитні гарантії, надані бюджетом або фондами, що фінансуються з бюджетів, підвищення капіталу підприємства за допомогою громадських коштів, конверсія заборгованості, зниження соціальних зобов'язань або зобов'язань, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, суспільні замовлення, пільгові послуги консалтингу [9; 14, с. 50]. Причому необтяжливими з точки зору законодавчих процедур і гнучкості в застосуванні вважаються дотації, які є найбільш популярною формою допомоги. Вони охоплюють 56% наданої допомоги в ЄС [10].

В Україні кількість підприємств у 3,5 рази менша, ніж у країнах Центральної Європи та Балтії [6]; дві третини (63%) українських бізнесменів при спілкуванні з держчиновниками використовують «неофіційні способи» вирішення регуляторних проблем. Польща як яскравий представник країни постсоціалістичного простору у свою чергу демонструє більш

сучасну структуру механізму державного регулювання, до якої входять правовий та фінансовий механізми; механізми стимулювання, підтримки, сприяння, контролю; форми і методи реалізації державного регулювання, державні органи та фонди, які покликані займатися діяльністю підприємницьких структур та суб'єктів бізнесу [2].

Особливості малого підприємництва в Україні найяскравіше проявляються у порівнянні з умовами розвитку цього сектора економіки в Польщі (табл. 1).

Очевидно, що у таблиці 1 вдалося привести не всі умови діяльності підприємств малого бізнесу в Україні та Польщі. Це пояснюється тим, що завдання дослідження полягало не тільки і не стільки у виявленні всіх умов і особливостей, скільки в доказі того, що діяльність малого підприємництва в Україні здійснюється в інших, якщо не в принципово інших умовах, ніж діяльність польських підприємств. Уважний розгляд показує, що умови та особливості діяльності підприємств малого бізнесу значно відрізняються від умов діяльності підприємств аналогічного класу за кордоном. Для зближення зі стандартами Польщі або необхідний відповідний час, щоб пройти той же шлях, що і польський малий бізнес, або прискорене формування власної моделі підприємництва. Хоча за останні два роки Україна покращила свої показники в рейтингу «Ведення бізнесу» [1], слід звернути увагу на показники, за якими Польща досягла успіху більшою мірою. Порівняння показників двох країн в даному рейтингу наведено у таблиці 2.

Республіка Польща порівняно з Україною має перевагу за такими показниками, як: вирішення проблеми неплатоспроможності, міжнародна торгівля, оподаткування, підключення до електропостачання, реєстрація прав власності та захист інвесторів, виходячи з того, формування власної української моделі підприємництва неможливе без урахування національних особливостей, стану економіки і суспільства.

У доповіді Doing Business 2015 відзначається, що минулого року в Україні було досягнуто важливого прогресу у сферах реєстрації прав власності та оподаткування – за цими двома показниками Україна поліпшила своє місце на понад 25 позицій. Але за такими показниками, як підключення підприємств до мереж електропостачання, зовнішньоторговельна

Таблиця 1

Умови діяльності малого підприємництва в Україні та Польщі [8]

Ознака	Польща	Україна
Тип економіки	Соціально орієнтована	Трансформаційна (перехідно-реформаційна)
Стан зовнішнього середовища	Сприятливий	Вкрай несприятливий, швидкість змін висока
Соціальні умови	Наявність маси благополучних підприємців у соціальній структурі суспільства. Сприятливе суспільне сприйняття підприємців	Наявність незначної кількості благополучних підприємців у соціальній структурі суспільства. Несприятливе суспільне сприйняття підприємців
Державна підтримка	Значна, у тому числі і фінансова. Спрощені процедури взаємовідносин з державою	Практично відсутня
Ставлення місцевої влади до підприємництва	Сприятливе. Прагнення до узгодження інтересів підприємця та органів самоврядування	Індиферентне або приховано негативне. Чиновницьке свавілля. Сприйняття як джерела особистої наживи
Спрямованість діяльності	Виробництво товарів і послуг широкого спектру. Інноваційне підприємництво. Обслуговування споживачів зі специфічними запитами	Виробництво товарів і послуг, що забезпечують задоволення найнеобхідніших потреб
Рівень прагматизму	Високий	Низький
Відносини з громадськістю	Професійно побудовані	Практично відсутні
Промування продукції (робіт, послуг)	Орієнтація на клієнта, професійна реклама, дотримання інтересів взаємодіючих структур, сильний стратегічний аспект в управлінні	Орієнтація на отримання прибутку чи інших переваг, часто неякісна або безадресна реклама, пріоритет власних інтересів теперішнього часу.

Таблиця 2
Порівняння позицій України та Республіки Польща у міжнародному рейтингу «Ведення бізнесу 2015» [1]
(на початок року)

№	Показник	Україна				Польща		
		Doing Business 2014	Doing Business 2015	↔	Doing Business 2014	Doing Business 2015		
	Загальне місце у Рейтингу серед 189 країн	112	96	↑ 16	64	30	32	↓ -2
1	Реєстрація підприємств	47	76	↓ - 7	9	80	85	↓ - 5
2	Отримання дозволів на будівництво	41	70	↓ - 2	67	135	137	↓ - 2
3	Підключення до електропостачання	172	185	↓ - 3	121	61	64	↓ -3
4	Реєстрація прав власності	97	59	↑ 29	20	39	39	=
5	Кредитування	13	17	↓ - 3	=	14	17	↓ -3
6	Захист інвесторів	128	109	↓ - 2	74	35	35	=
7	Оподаткування	164	108	↑ 49	21	81	87	↓ -6
8	Міжнародна торгівля	148	154	↓ - 1	113	46	41	↑ 5
9	Забезпечення виконання контрактів	45	43	↑ 1	9	54	52	↑ 2
10	Вирішення проблеми неплатоспроможності	162	142	↓ - 1	110	30	32	↓ -2

діяльність і вирішення проблем неплатоспроможності Україна посідає найнижчі місця в рейтингу серед країн регіону Європи та Центральної Азії і її «сусіди» по легкості ведення бізнесу – Філіппіни та Багами [1].

Також в Україні покращився і спеціальний показник віддаленості від передового рубежу (тобто від країни, що займає перше місце, – Сінгапуру), склавши 61,5% проти торішніх 59,2% (чим вище бал за цим показником, тим сприятливіші підприємницька середа). Незважаючи на це, Польща суттєво відрізняється становищем малого підприємництва від України. За рівнем підприємництва (індекс підприємництва) Польща посідає 15 місце серед країн ЄС. Мале підприємництво здебільшого представлене у таких галузях, як оптова та роздрібна торгівля, послуги, будівництво, промислове виробництво та охорона здоров'я. Специфікою польського малого бізнесу є те, що 40% новоутворених підприємств засновують жінками [4].

На рисунку 1 представлена динаміка зміни кількості активних підприємств торгівлі малого бізнесу Республіки Польща. Враховуючи особливості поділу за кількістю працюючих протягом 2005–2012 рр., мале підприємництво практично залишалося незмінним або зростало, що говорить про стабільний стан економіки в країні.

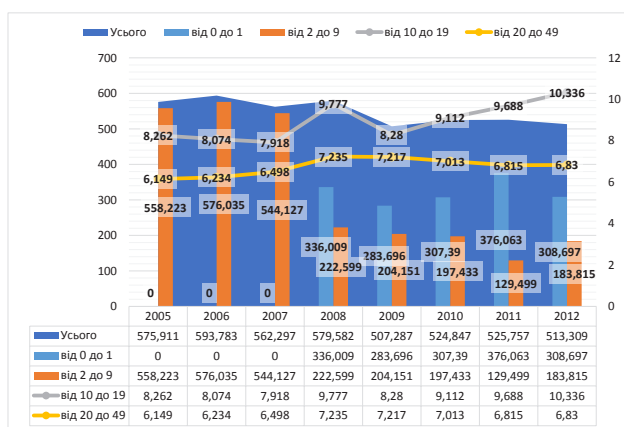


Рис. 1. Динаміка кількості активних підприємств торгівлі в Польщі за величиною (2005-2012 рр.) [1]

У секторі малих підприємств постійно збільшується кількість створених робочих місць. На них

припадає близько чверті інвестиційних вкладень. Стабільною тенденцією є те, що понад 60 відсотків від загальної суми інвестицій у малому бізнесі здійснюється за рахунок власних коштів [4].

Факторами, які сприяють розвитку малого бізнесу в країні, є високий рівень освіченості підприємців, вкладання капіталів особами, які повернулися з-за кордону, де вони його заробили своєю працею.

Стратегічні документи та систему регулювання малого бізнесу в країні визначає її функціонування у складі ЄС. Концепції, прийняті у документах про сприяння підприємству, відповідають документам Європейського Союзу, таким як, наприклад, Лісабонська стратегія чи Small Business Act. До найважливіших документів з питань сприяння підприємству в Польщі належать, зокрема: Вітчизняна програма реформ на 2008–2011 рр., Стратегія розвитку країни 2007–2015 рр., Національні стратегічні основи взаємодії в 2013 р., Напрями зростання інноваційності економіки на 2007–2013 рр., Збірник статистичних матеріалів про сприяння розвитку підприємства.

Невід'ємний вплив має Закон про малий бізнес. Він був ухвалений у 2008 р. Європейською Комісією для створення нових рамок політики, які інтегрують існуючі інструменти політики підприємства, і враховують зокрема Європейську хартію для малих підприємств та сучасну політику щодо МСП.

Закон про малий бізнес – це законодавчий акт тільки за назвою, він складається з таких десяти принципів:

- 1) створити середовище, к якому підприємці та сімейний бізнес будуть процвітати, а підприємництво буде винагороджено;
- 2) переконатися, що чесні підприємці, які збанкрутували, швидко отримують другий шанс;
- 3) встановити правила регулювання відповідно до принципу «Спочатку подумай про мале»;
- 4) змусити органи влади реагувати на потреби МСП;
- 5) адаптувати громадські інструменти до потреб МСП: сприяння участі малих і середніх підприємств у державних закупівлях та ефективному використанню можливостей державної допомоги для МСП;
- 6) полегшувати доступ МСП до джерел фінансування, забезпечити розвиток такого правового та ділового середовища, щоб виплати в комерційних угодах були своєчасними;
- 7) допомагати МСП отримувати більшу користь від можливостей єдиного ринку;

8) сприяти підвищенню кваліфікації менеджменту та інженерного складу малих і середніх підприємств, а також усім формам інновацій;

9) дати малому і середньому бізнесу можливість перетворювати екологічні виклики на можливості;

10) заохочувати і підтримувати МСП для отримання вигоди від зростання ринків.

Особливо доцільно наголосити, що принцип «Спочатку подумай про мале» вимагає, щоб законодавство враховувало інтереси малого і середнього бізнесу на найбільш ранніх етапах розробки політики для того, щоб зробити законодавство лояльнішим для малого і середнього бізнесу. Різні інструменти й методи можуть привести до ефективної реалізації цього принципу. До них, зокрема, належать: застосування пропозицій малого і середнього бізнесу в майбутніх законодавчих актах, використання конкретних положень у законодавстві про малий і середній бізнес з метою запобігання непропорційно важкому тягареві на малі й середні підприємства, консультації із зацікавленими сторонами МСП, робота з представниками МСП тощо.

Принцип «Спочатку подумай про мале» є чудовим прикладом інструменту міжнародної політики, призначеного для координації політики щодо малого підприємництва як по вертикалі (в межах держав-членів ЄС), так і по горизонталі (по всьому ЄС).

Доцільно наголосити, що крім наявності зазначених вище документів у Польщі немає єдиного документа, присвяченого політиці підприємництва. Сучасна політика розвитку підприємства, особливо щодо малих підприємств, робить найбільший акцент на таких питаннях: спрощення адміністративних процедур та зменшення адміністративних навантажень, збільшення доступності зовнішніх джерел фінансування, просування експорту і збільшення інноваційності підприємств, поліпшення співробітництва між ними. За створення і реалізацію політики підприємництва відповідає Міністерство економіки. На рисунку 2 продемонстрована інституційна підтримка підприємництва в Польщі.

Суттєве сприяння розвитку підприємництва в Польщі забезпечується фондами ЄС, кошти яких, крім всього іншого, призначені й для підтримки малого бізнесу. Цікаво, що їх розпорядником є Міністерство регіонального розвитку.

Втіленням регіональних програм займаються окремі органи регіонального самоврядування (апарати маршалів воєводств) у кожному із 16 воєводств у Польщі. На відміну від республіканських програм, у яких перевага надається проектам інноваційного характеру, здебільшого високобюджетним, регіональні програми більш спрямовані на задоволення потреб менших підприємств, що реалізують більш прості інвестиційні проекти. У цьому контексті характерним є спостереження Л. Бальцеровича – одного із «батьків» польських економічних реформ: «У світі тварин слони приваблюють більше нашої уваги, ніж мурахи.

Щось подібне спостерігається і в економіці – значно більше враження справляють на нас могутні корпорації, що наймають кількадесят чи навіть кількост тисяч осіб, аніж дрібні підприємства, де зайнято від кількох до кількадесят осіб. Однак саме ці дрібні організми мають величезне значення для ефективності й розвитку економіки» [3].

Польське агентство розвитку підприємництва (ПАРП) є урядовим агентством, яке підпорядковується відповідному міністрові з питань економіки. Завданням Агентства є управління фондами з бюджету держави і Європейського Союзу. ПАРП є ініціатором створення мережі регіональних центрів сприяння малим і середнім підприємствам, тобто загальнопольської системи послуг для малих і середніх підприємств, загальнопольської мережі інновацій та консультативних пунктів. Ці установи надають на безоплатній основі або за преференційними ставками послуги з інформування, консалтингу, навчання та фінансові послуги. Агенція управляє фондами держбюджету та ЄС, призначеними для підтримки підприємництва. У варшавському офісі ПАРП працює понад 350 працівників, а щорічна допомога малому та середньому бізнесу вимірюється мільярдами злотих.

Тобто Польщі, починаючи з 1989 року, вдалося збудувати сильний та еластичний сектор малих підприємств. Їх активно підтримує держава, надаючи фінансову та юридичну допомогу, вона сприяє розвитку компетенції працівників і де головну роль відіграє Польська агенція розвитку підприємства – ПАРП, інституція, підпорядкована міністру економіки країни.

Головна проблема української системи підтримки сектора – непристосованість до потреб адресата. Система надмірно зосереджена на фінансових інструментах при недооціненому значенні інших форм. Вона не готова сприймати кошти міжнародної допомоги. Відповідних програм мало, вартість реалізованих проектів доволі низька.

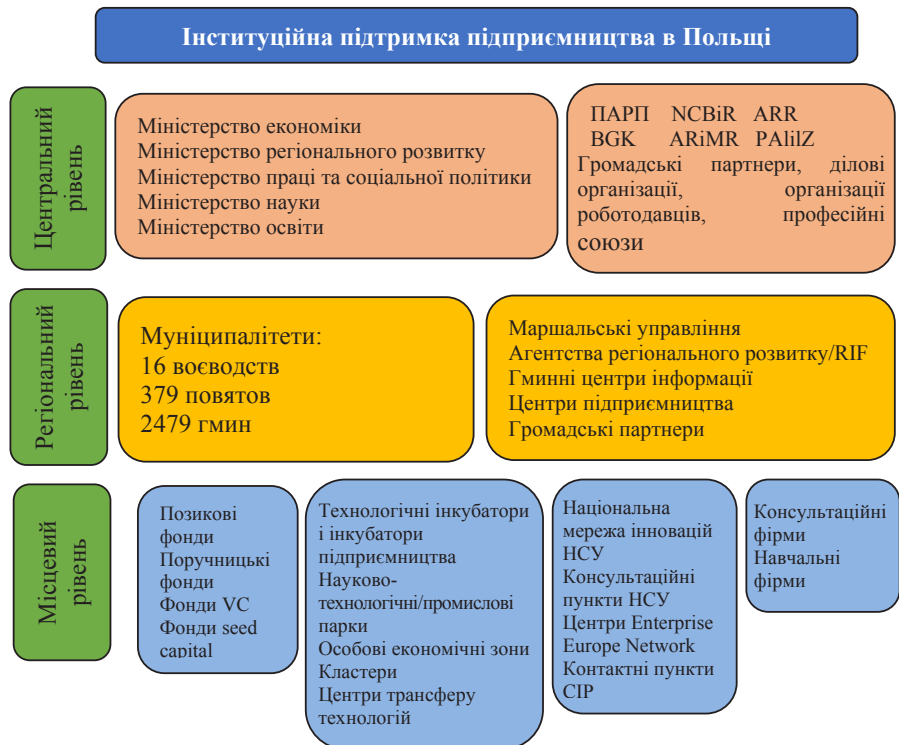


Рис. 2. Інституційна підтримка підприємництва в Польщі

За 20 років перетворень держава все ще не має достатнього потенціалу для реалізації ефективної політики у цій сфері.

Перша проблема – дублювання повноважень на центральному рівні. Сектором опікуються одночасно Міністерство економіки і торгівлі, Український фонд підтримки підприємництва – УФПП – та Держкомітет у справах підтримки малих підприємств і підприємства.

Друга проблема – неефективне законодавство, що регулює витрати порівняно невеликих бюджетних коштів на програми підтримки малого підприємства. Результат – величезні коливання сум. Так, у 2009 році з бюджету держави перераховано 162 тис грн, у 2010 році – 347 тис грн, а в 2011 році не виділено жодних коштів, хоча в бюджеті на це було передбачено понад 10 млн грн.

Третя проблема – вітчизняна система підтримки малого підприємства надмірно зосереджена на фінансових інструментах. На відміну від європейської практики, в Україні працює принцип «Не вчій мене жити – краще допоможіть матеріально». При цьому фінансова підтримка малого бізнесу з боку держави суто символічна. Так, у Державній програмі активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки річний об'єм фінансування з держбюджету становило 10,3 млн грн – 22 коп. на одного жителя країни.

Висновки з проведеного дослідження. Формування сприятливих умов для розвитку малого підприємства України є важливим моментом для всієї економіки. Українські та міжнародні юридичні рамки – Угода про асоціацію між ЄС та Україною, програми міжнародної допомоги ЄС, Світового банку та МВФ – створюють підстави для реформування й зміцнення сектора.

Ефективні європейські інструменти, у тому числі випробувані в Польщі, можуть і повинні бути використані в українському середовищі. Однак для цього необхідні докорінні зміни як у державному мисленні, так і в системному підході.

Для того щоб система підтримки була дієвою, вона має бути підтримана регіональною громадою, зокрема підприємництвом регіону, а тому із самого початку підприємницької структури повинні бути задіяні в розробці та обговоренні стратегічних положень. Для реалізації стратегії необхідний постійний моніторинг дій влади з її виконання. Тому до стратегії рекомендується вносити завдання зі створення системи моніторингу її виконання.

Узагальнивши досвід дослідженого євро регіону, можна визначити такі пріоритети систем підтримки малого підприємства:

- ефективна політика підтримки малого підприємства на регіональному та місцевому рівнях;
- створення в регіоні конкурентоспроможного підприємницького середовища;
- нарощення інноваційного рівня малих підприємств, розвиток кооперації малого та великого бізнесу;
- сприяння пріоритетним галузям у секторі малого підприємства, що визначатимуть конкурентоспроможність економічного комплексу регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Bank. 2014. Doing Business 2015: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: World Bank Group. – Way of access : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.
2. Апостолюк В.В. Взаємодія держави і бізнесу в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/15_85983.doc.htm.
3. Бальцерович Л. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку. – Л., 2000. – С. 91.
4. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємства на регіональному рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://net.cbie.ca/projects/Data%5Ccd%20009-Lviv-ME-SED-Report-Best-Strat-UKR.pdf>.
5. Варналій З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 277 с.
6. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2012.htm.
7. Дынкин А. Зачем экономике предприниматель? // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 1. – С. 116.
8. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю., Назаров В.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості : монографія. – Київ : Лібра, 2003. – 328 с.
9. Криниця С.О. Зміцнення фінансової бази місцевого та регіонального самоврядування // Фінанси України. – 1998. – № 2. – С. 38-47.
10. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
11. Медяник В.Ю., Ладыко И.Ю. Проблемы менеджмента в Украине // Вісник Східноукр. Держ. ун-ту. – 1999. – № 5(20). – С. 66-70.
12. Медяник В.Ю. Класифікація чинників, що призводять до виникнення компенсаторських здібностей підприємств малого бізнесу // Економіка. Менеджмент. Підприємство : зб. наук. праць Східноукр. держ. ун-ту. – Луганськ, 2000. – Вип. 3. – С. 235-239.
13. Мессенгиссер М. Экономическая сущность предпринимательства. – М. : Наука, 1998. – 230 с.
14. Пономарев В.П. Защита интересов предприятия как основа его экономической безопасности // Економіка. Менеджмент. Підприємство : зб. наук. праць Східноукр. держ. ун-ту. – 2000. – № 1. – С. 27-35.
15. Соболев С.Н. Предпринимательство: начало бизнеса. – К. : Венчур, 1994. – 176 с.

УДК 338.48

Босовська М.В.*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних теоретичних засад інтеграційного розвитку туристичних підприємств. Визначено актуальність формування концепції інтеграційного розвитку, розкрито її сутнісно-змістовне наповнення як сукупність основоположних ідей системологічного бачення управління інтеграційними процесами, викладено характеристики та іманентні особливості концепції. Реалізація концепції інтеграційного розвитку сприятиме узгодженню параметрів та простору інтеграційної взаємодії економічних суб'єктів.

Ключові слова: інтеграція, концепція, інтеграційні процеси, інтеграційна взаємодія, інтеграційний розвиток, концепція інтеграційного розвитку.

Bosovskaya M.V. TEORETIČESKOE OBOSNOVANIE KONCEPCIJI INTEGRACIIONNOGO RAZVITIA TURISTIČESKIH PREDPRIJATIJ

Стаття посвячена обоснованию концептуальных теоретических основ интеграционного развития туристических предприятий. Определены актуальность формирования концепции интеграционного развития, раскрыто ее сущностно-содержательное наполнение как совокупность основных идей системологического видения управления интеграционными процессами, изложены характеристики и имманентные особенности концепции. Реализация концепции интеграционного развития будет способствовать согласованию параметров и пространства интеграционного взаимодействия экономических субъектов.

Ключевые слова: интеграция, концепция, интеграционные процессы, интеграционное взаимодействие, интеграционное развитие, концепция интеграционного развития.

Bosovskaya M.V. THEORETICAL STUDY OF THE CONCEPT OF INTEGRATION DEVELOPMENT OF TOURISM ENTERPRISES

The article is devoted to substantiation of conceptual theoretical framework of the integration of tourism enterprises. Determined the relevance of the concept of the formation of integration. Reveals the substance of the concept as a set of fundamental ideas vision system management integration processes. The article features inherent characteristics and concepts. Implementing the concept of integration will facilitate coordination parameters and space integration interaction of economic agents.

Keywords: integration, conception, integration processes, integration interaction, integration development, concept of integration.

Постановка проблеми. Економічна, фінансова та політична криза, яка супроводжується нестабільністю та турбулентністю зовнішніх умов функціонування підприємств, неузгодженістю та дисбалансом внутрішнього розвитку, неадекватним станом управління, відсутністю цілісної та ефективної системи менеджменту, все більше актуалізує питання формування інтеграційних процесів та пошуку ефективних інструментів управління ними. У комплексі заходів протидії кризовим явищам постає актуальне завдання забезпечення стійкості функціонування суб'єктів господарювання за рахунок інтеграції діяльності, ресурсів, менеджменту та вимагає впровадження новітніх інтеграційних стратегій, забезпечення комплексності бізнес-процесів й удосконалення інтеграційних відносин, розширення економічної взаємодії, спрямованої на формування синергії ключових компетентностей підприємств. Розвиток інтеграційних процесів сприяє як узгодженню економічних інтересів учасників інтеграції і підвищенню ефективності та результативності їх діяльності, так і є пріоритетним стратегічним орієнтиром розвитку територій, галузей, національної та міжнародної економіки в цілому. Формування дієвих механізмів та інструментарію управління інтеграційними процесами на рівні підприємств забезпечує максимізацію їх прибутків, оптимізацію портфелю напрямів діяльності, стійке функціонування підприємств, підвищує їх безпеку при зміні зовнішніх умов.

Отже, пріоритетним напрямом успішного розвитку підприємництва в галузі туризму в умовах трансформаційних революційних змін параметрів зовнішнього середовища та пошуку додаткових внутрішніх можливостей для формування конкурентних пере-

ваг визначено інтеграційні процеси, які дозволяють формувати та розвивати стійкі взаємовідносини та зв'язки між економічними суб'єктами. Відповідно, актуалізується потреба теоретичного, методологічного та концептуального обґрунтування засад формування та розвитку інтеграційних процесів, що обумовлює актуальність проблематику даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість, пріоритетність та актуальність проблеми формування концепції розвитку інтеграційних процесів підтверджує наявність значної кількості наукових розробок, присвячених окремим її аспектам. Істотний внесок у дослідження розвитку інтеграційних концепцій в туризмі внесли А. Пилипенко, М. Жукова, М. Кабушкін, В. Квартальнов, М. Морозова, М. Бойко та ін. Зокрема, А. Пилипенко визначив загально методологічні засади стратегічної інтеграції суб'єктів господарювання [1]; М. Жукова та В. Квартальнов розглянули різновиди інтеграційної взаємодії суб'єктів в туристично-готельному бізнесі, визначила особливості управління вертикально-інтегрованими структурами [2; 3]; М. Морозова дослідила методологічні підходи до формування туристичних та готельних ланцюгів [4]; М. Бойко та А. Александрова розглянула туристичні кластери як інноваційну форму розвитку регіонів [5; 6]. Численні наукові доробки є свідченням багатогранності інтеграційних тенденцій, які на принципах системності потребують узагальнення, уточнення та поглиблення на основі формування єдиної концепції розвитку інтеграційних процесів у туризмі.

Постановка завдання. На основі викладеного завданнями дослідження є обґрунтування концептуальних теоретичних засад інтеграційного розвитку

туристичних підприємств, визначення сутнісно-змістовного наповнення, особливостей концепції інтеграційного розвитку.

Вигляд основного матеріалу дослідження. Розгляд і ґрунтовний аналіз різноманіття концепцій і підходів щодо формування та розвитку інтеграційних процесів дозволяє стверджувати, що, з одного боку, проблематика інтеграційного розвитку заявлена як важлива частина суспільно-економічного буття і життєдіяльності людини в усій багатогранності її проявів та фрагментарно входить до значної кількості відносно самостійних напрямів наукових досліджень. А з іншого – слід визнати, що в науковій спільноті не виникло цілісної теорії, яка змогла б об'єднати розпорошені наукові погляди та створити цілісну систему знань про становлення, функціонування та розвиток інтеграційних процесів. Це обумовило необхідність авторського обґрунтування теоретичних та концептуальних положень інтеграційного розвитку підприємств на основі розроблення основоположних ідей, загальних положень, принципів, методологічних засад та механізмів їх розгортання та реалізації в туристичній діяльності з урахуванням галузевої специфіки.

Вирішення наукового завдання побудови концепції інтеграційного розвитку забезпечує розроблення системи управління інтеграційними процесами, дослідження компонент, процесів та зв'язків у межах формування та розвитку інтеграційних процесів суб'єктів господарювання, комплексного обґрунтування управлінських рішень щодо вирішення завдання отримання економічного та соціального ефектів туристичними підприємствами в процесі здійснення інтеграційної взаємодії при різних станах зовнішнього і внутрішнього середовища. Зважаючи на відсутність уніфікованих понять та дефініцій інтеграційного розвитку, використання методології системно-процесного підходу дозволило запропонувати як авторські трактування сутнісно-понятійного наповнення концепції інтеграційного розвитку, так і положення змістовного наповнення досліджуваної концепції.

Управління інтеграційними процесами – це процес (управлінська діяльність), спрямований на інтеграційний розвиток суб'єктів туристичної діяльності з метою створення високоякісного туристичного продукту та досягнення узгодженості економічної, соціальної та екологічної ефективності. Отже, управління інтеграційними процесами – це сукупність принципів, методів, засобів і форм управління суб'єктами господарювання на засадах об'єднання або зближення, спрямованих на забезпечення консолідованої діяльності, спільного встановлення й реалізації цілей, визначення стратегічних альтернатив розвитку з метою підвищення результативності функціонування, отримання синергетичних вигод та конкурентних переваг. Виходячи з цього, управління інтеграційними процесами доцільно розуміти як процес системного формування, розвитку та використання спільного матеріальних і нематеріальних активів (як комплексу знань, умінь і навичок) суб'єктами господарювання через механізм інтеграційного розвитку, який забезпечує продукування унікальних конкурентних переваг, гармонізацію інтересів та отримання економічних вигод суб'єктами господарювання.

Інтеграційний розвиток – це трансформація якісних, кількісних та структурних параметрів розвитку інтеграційних процесів на основі формування балансу інтересів учасників (акторів) й налагодження ефективної взаємодії суб'єктів господарювання у

процесі створення та реалізації туристичного продукту. Інтеграційний розвиток передбачає досягнення ефективної взаємодії, внутрішньої єдності учасників або стратегічної узгодженості їх окремих дій та функцій, що проявляється в обмеженні економічної та юридичної самостійності, делегуванні або об'єднанні ряду функцій та процесів координаційному центру (інтегрованої організації), консолідації діяльності з метою формування спільних компетентностей, зростанні інтенсивності взаємовідносин з партнерами та формуванні механізмів господарської, економічної та інституціональної пов'язаності учасників.

Концепцію інтеграційного розвитку нами визначено як сукупність основоположних ідей системологічного бачення управління інтеграційними процесами туристичних підприємств з врахуванням вимог розвитку суб'єктів туристичного бізнесу, тенденцій та закономірностей здійснення економічних трансформацій економіки, системи внутрішніх та зовнішніх обмежень. Зміна внутрішніх та зовнішніх передумов розвитку суб'єктів господарювання потребує переосмислення ролі інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання та здійснення структурних перетворень в напрямку формування та розвитку стійких та ефективно функціонуючих інтеграційних структур. Наслідком таких перетворень є кількісні, якісні та структурні зміни принципів побудови, системи цілеутворення, критеріїв оцінювання, а також комплексу пріоритетних заходів стратегічного розвитку суб'єктів господарювання, що є учасниками інтеграційної взаємодії. У цьому контексті вдалими є визначення інтеграційного розвитку як динамічної зміни стану та пріоритетів розвитку підприємств з орієнтацією на удосконалення взаємодії, зближення суб'єктів, розширення зв'язків, поглиблення різноманіття прояву консолідації та співпраці при збереженні права контролю над власністю.

Дану концепцію орієнтовано на доведення необхідності взаємодії суб'єктів господарської діяльності, концептуалізацію можливих проявів інтегрування та зближення організацій, розвитку зв'язків між ними та розроблення теоретичних уявлень щодо управління інтеграційними процесами суб'єктів господарювання в різноманітті їх проявів з формалізованими параметрами, окресленням пріоритетних предметних сфер діяльності інтегрованих формувань у прикладному режимі з урахуванням тенденцій, явищ і процесів управління, а також доведення сформованих концептів до рівня практичної реалізації.

Формування концепції управління інтеграційним розвитком передбачає вироблення вимог до неї на макро- і мікрорівнях, принципів побудови, системи цілеутворення, критеріїв оцінювання, а також комплексу пріоритетних заходів внутрішньої політики з урахуванням формування інтеграційної структури як засобу побудови і реалізації такої концепції.

Особливості та сутнісно-змістовне наповнення концепції інтеграційного розвитку визначають її унікальність та формують змістовне наповнення її положень (табл. 1).

Практична значущість концепції інтеграційного розвитку витікає з гіпотези, що перед власником бізнесу стоїть завдання, з одного боку, досягти кращих економічних результатів, що неможливо зробити, враховуючи ресурсні обмеження та наявність високої конкуренції, з іншого боку, зберегти контроль над бізнесом, тобто не допустити повної інтеграції через злиття та поглинання. У цій ситуації визначається висока актуальність пошуку концепції, яка б забезпечила комплементарність матеріальних та нематері-

Таблиця 1

Характеристика та особливості концепції інтеграційного розвитку

Ключові характеристики	Особливості розкриття характеристик у концепції
Теоретичне підґрунтя	еволюційна економіка, інституційний підхід, ресурсний підхід, організаційна екологія, теорія систем, концепція екосистем та коеволуцій, контрактна концепція, теорія фірми, теорія життєвих циклів, стратегічна теорія, концепція динамічного розвитку, концепція маркетингу відносин, соціальні теорії взаємодії тощо
Роль підприємства як суб'єкта господарювання	підприємство як відкрита система з чітко не визначеними границями. У межах ринку фірми взаємопов'язані та взаємозалежні на основі різноманітних зв'язків. Важливу роль відіграють координація, довіра, кооперація тощо
Роль ринку	ринок розглядається як соціальний інститут, який поєднує формальні та неформальні форми взаємодії між економічними суб'єктами
Домінанта інтеграції	забезпечення комплементарності матеріальних та нематеріальних активів між формально незалежними партнерами на основі системи контрактів, угод, договорів; конвергенція ключових компетентностей (зближення бізнес-процесів, цілей за рахунок забезпечення стійкої взаємодії); додаткові конкурентні переваги
Цільова орієнтація	формування унікальних ключових компетентностей та додаткових стратегічних можливостей на основі розвитку стратегічної взаємодії між учасниками з урахуванням зовнішніх та внутрішніх обмежень; створення туристичних кластерів; розвиток проєктів публічно-приватного партнерства
Концептуальне спрямування	формування простору взаємодії (інтеграційних платформ взаємовідносин) акторів, що забезпечує динамічний розвиток через здійснення консолідованої діяльності на основі балансу незалежності, зобов'язань, відповідальності та результатів, що забезпечує отримання синергетичного ефекту та зростання результативності діяльності
Механізм формування взаємодії	збереження прав власності; формування системи координування консолідованим розвитком та підтримки взаємодії; сукупність двохсторонніх та багатосторонніх відносин між незалежними партнерами в різноманітні їх проявів (комбінація відносин)
Система менеджменту	розподілення управлінських функцій між учасниками
Предмет менеджменту	процес формування та розвитку системи економічних відносин між агентами щодо створення консолідованого інтегрованого простору для здійснення спільної економічної діяльності та побудови оптимальної моделі управління взаємодією з урахуванням обмежень, потреб та можливостей; а також формування взаємовигідних відносин з іншими зацікавленими сторонами (постачальниками, споживачами, конкурентами, владою тощо)
Об'єкт менеджменту	інтеграційна взаємодія економічних суб'єктів
Принципи	загальні: системного підходу; процесного підходу; ситуаційні; ринкового обміну; результативності, синергії та еквівіальності; формування інтеграційних процесів (вибору формату взаємодії); управління інтеграційною взаємодією (структурно-функціональної впорядкованості); розвитку; ентропійності (перетворення);***специфічні: емерджентності, довготривалої цілісності, акторності, проактивної ситуаційної поведінки, інтегративності
Потенціал взаємодії	туристський, матеріальний, людський, клієнтський, процесний, інноваційний, репутаційний капітали не окремого підприємства, сукупність підприємств (група, формування, об'єднання, партнерство, кластер, публічно-приватне партнерство);
Методологічний інструментарій	поєднання універсального інструментарію управління інтегрованими структурами із специфічним (залежно від різновиду інтеграційної взаємодії)
Схема взаємодії учасників	стратегічна стійка довготермінова взаємодія умовно незалежних (юридично та економічно) агентів між собою, з споживачами, публічними інституціями та іншими учасниками зовнішнього оточення
Архітектура взаємодії	гетерархія; розподілене управління; рецепропроникність зв'язків; відсутність жорсткої підпорядкованості
Відносини	різноманіття відносин між учасниками; одночасна участь в різних форматах інтеграційної взаємодії; співзалежність та взаємовідповідальність учасників
Зв'язки	гнучкі, різноманітні (як формальні, так і неформальні); активне використання віртуальних каналів взаємодії;
Механізм управлінського впливу	компромісний, взаємоузгоджений, співзалежний, ситуативний
Характер управлінського впливу	цілеспрямоване та узгоджене прийняття рішень щодо погодженого здійснення структурних перетворень (зміни характеристик, властивостей, параметрів функціонування інтеграційної структури)
Розподіл функцій	децентралізація функцій, саморозвиток
Типи відносин	концентрація, комунікація, конкуренція, координація, кооперація, кооперенція, консолідація, контрактація (субконтракція), домовленість
Стиль управління	демократичний
Процес інтегування (механізм створення)	на засадах співпраці, партнерства, спеціалізації, симбіозу, узгодження, синергії та довіри
Форма інтеграції	м'які (контрактні), без втрати контролю над власністю
Вид інтеграції	вертикальна, горизонтальна, конгломеративна, паралельна, кругова
Різновиди взаємодії	стратегічне партнерство, мережева співпраця, кластерна взаємодія, публічно-приватне партнерство
Варіанти взаємодії	контрактні та субконтрактні відносини (досгострокові); агентські угоди; коопераційні угоди; спільне використання майна та матеріально-технічної бази; спільна операційна діяльність; аутсорсинг; спільні (єдині) системи збуту, створення туристичного продукту, матеріально-технічного забезпечення; спільні інноваційні (інвестиційні, фінансові, інфраструктурні) проєкти (програми)

Закінчення таблиці 1

Домінанта розвитку	підвищення організаційної гнучкості, рівноваги та адаптаційної спроможності з урахуванням вимог зовнішнього середовища
Управління розвитком	управління знаннями, реконфігурація учасників та забезпечення балансу інтересів, цілей, критеріїв, умов та обмежень діяльності учасників з метою створення додаткових цінностей, забезпечення лояльності партнерів та споживачів, поліпшення ринкової позиції
Конкурентні переваги	динамічний розвиток на основі компліментарності та співзалежності
Ресурсна орієнтація	безперерйне забезпечення внутрішніх потреб у ресурсах та відмова від залишку ресурсів
Інформаційний обмін	створення спільного інформаційного простору; використання єдиних інформаційних потоків; наявність інформаційних систем управління; важлива роль віртуальних каналів взаємодії
Можливі конфлікти	між окремими учасниками за обмежені ресурси
Організаційна структура	мультіагентна гетерархічна мережа незалежних учасників з адхократичними механізмами взаємодії
Складність входження	простота залучення та входження-виходження учасників
Механізми управління	сукупність методів, моделей та інструментарію вироблення та узгодження стратегічних дій, використання внутрішніх можливостей та зовнішніх обставин для досягнення консолідованих цілей та динамічного збалансованого розвитку учасників
Пріоритети управління	консолідованої мобілізації та використання знань, командна робота, колективні стратегічні рішення, самоорганізація та саморозвиток
Вплив зовнішнього середовища	швидка адаптованість до зовнішніх викликів; умовність границь інтеграційного простору; взаємопроникнення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
Цінність знань	знання виступають комплементарним активом; важлива роль належить нематеріальним активам; власні знання створюються через консолідовані

Джерело: складено автором

альних активів між формально незалежними партнерами на основі контрактів, конвергенцію ключових компетентностей та цілей, додаткові конкурентні переваги на основі розвитку стратегічної взаємодії учасників. Мова йде про пріоритет концепції інтеграційного розвитку на засадах принципів стратегічної взаємодії з орієнтацією на зовнішні перспективи та внутрішні можливості та відмову від повного інтегрування підприємств. У цій ситуації засади спільного розвитку формуються на основі консолідованої реалізації стратегічних цільових орієнтирів, спільного створення, акумулювання та використання знань як основи подальшого прогресу, а також управління цими процесами.

Сучасні зовнішньоекономічні тенденції та внутрішньоорганізаційні фактори, умови і процеси розвитку суб'єктів господарювання актуалізували вироблення концепції інтеграційного розвитку, яка обумовить формування єдиного теоретико-методологічного базису інтеграції, виокремивши та агрегувавши її найбільш цінні ознаки, елементи та концепти та слугуватиме практичною реалізацією механізмів розвитку інтеграційних процесів у діяльності суб'єктів туристичного бізнесу.

З метою концептуалізації положень інтеграційного розвитку суб'єктів передбачено:

– розроблення онтологічних уявлень про розвиток інтеграційних процесів та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між явищами, які відбуваються у середовищі взаємодії агентів, а також теоретичного узагальнення емпіричної інформації, що характеризує ці процеси. Концепцію управління інтеграційним розвитком доцільно формувати на основі дослідження генези та еволюції відносин інтеграції, виявлення причинно-наслідкових зв'язків у ланцюгу дефініцій «сутність інтеграції – зміна природи інтеграції у процесі трансформації зовнішнього середовища та якісних, кількісних та структурних змін внутрішніх параметрів розвитку організацій – форми, види та формати інтеграційних процесів – методологія формування, розвитку та оцінювання – формування системи узгодження параметрів та простору інтеграційної взаємодії суб'єктів – унікальні ключові

компетенції та додаткові стратегічні можливості». Онтологічною основою концепції має бути розуміння зміни природи економічних відносин суб'єктів господарювання в процесі інтеграції, а також утвердження стратегічної поведінки на засадах принципів інтеграційного розвитку. При цьому основою взаємодії акторів має бути їх бажання подолати ресурсний дефіцит при зменшенні залежності між акторами;

– синтез інноваційних проявів інтеграційних відносин та інтеграційних процесів зі знаннями щодо утворення простору та платформи інтеграційної взаємодії, формування мультіагентної системи розвитку інтеграційних відносин, діяльності учасників в межах певної інтегрованої структури на основі встановлення взаємозв'язків і супідрядності процесів, структуризації цілей, забезпечення відповідності параметрів інтеграційних змін та реконфігурації акторів, визначення результатів, а також узгодженості усіх зацікавлених суб'єктів (власники бізнесу, персонал, споживачі, партнери, суспільство тощо);

– обґрунтування методології управління інтеграційними процесами суб'єктів господарювання з використанням сформульованих принципів, вимог та системи обмежень, забезпечуючи побудову системи цілеутворення, пріоритетів, критеріїв, заходів та методів, необхідних для вирішення проблеми успішного інтеграційного розвитку, використання яких у комплексі дозволить переглянути усталену методологію управління; розробити конкретні напрями економічного та організаційного характеру, реалізація яких на рівні підприємств та організацій сприятиме підвищенню результативності взаємодії та ефективності господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з розглянутих положень, концепцію управління інтеграційним розвитком доцільно розглядати як систему поглядів на зміну мети управління інтеграційними процесами на основі розуміння сутності інтеграційного розвитку як комплементарного стратегічного базису формування унікальних конкурентних переваг на основі забезпечення комплементарності матеріальних та нематеріальних активів між формально незалежними партнерами та конвергенції ключових компе-

тентностей, а також переміщення доміанти розвитку інтеграційних процесів суб'єктів господарювання у напрямі формування стратегічної взаємодії через мережеву співпрацю, ринкове співробітництво всіх зацікавлених учасників (постачальники, споживачі, контрагенти, конкуренти), кластерні структури та проекти публічно-приватного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку : монографія / А.А. Пилипенко. – Харків : ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
2. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации [Текст] : монография / М.А. Жукова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 199 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм : учебник / В.А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 320 с.
4. Морозова М.А. Сетевой гостиничный бизнес: теория и практика : монография / М.А. Морозова. – СПб. : СПбГИЭУ, 2009. – 206 с.
5. Бойко М.Г. Кластеры как инновационная форма развития экономического развития регионов / М.Г. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 2. – С. 7-16.
6. Александрова А.Ю. Кластеры в мировой индустрии туризма / Александрова А.Ю. // Вестник Московского университета. – 2007. – № 5. – С. 43-62.

УДК 334:51-7

Бринь П.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Прохоренко О.В.

старший викладач кафедри менеджменту

Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

ОБГРУНТУВАННЯ ВИМОГ ДО КОНТРАГЕНТА У ВІДНОСИНАХ АУТСОРСИНГУ

Статтю присвячено формуванню вимог до контрагента у відносинах аутсорсингу. Наведено види договірних відносин в залежності від типових стратегій аутсорсингу. Обґрунтовано групи вимог до потенційного аутсорсера і зміни їхньої умовної корисності відповідно до типових стратегій аутсорсингу. Запропоновано методичні засади визначення відповідності контрагента вимогам.

Ключові слова: аутсорсинг, договірні відносини, вимоги до контрагента, корисність.

Бринь П.В., Прохоренко О.В. ОБОСНОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К КОНТРАГЕНТУ В ОТНОШЕНИЯХ АУТСОРСИНГА

Статья посвящена формированию требований к контрагенту в отношениях аутсорсинга. Приведены виды договорных отношений в зависимости от стратегий аутсорсинга. Обоснованы группы требований к потенциальному аутсорсеру и изменения их полезности согласно типовым стратегиям. Предложены методические основы определения соответствия контрагента требованиям.

Ключевые слова: аутсорсинг, договорные отношения, требования к контрагенту, полезность.

Brin P.V., Prokhorenko O.V. SUBSTANTIATION OF REQUIREMENTS TO COUNTERPARTIES IN A OUTSOURCING RELATIONSHIP

The article is devoted to the formation of requirements to the counteragent in a outsourcing relationship. Types of contractual agreement, depending on the strategy of outsourcing are shown. Groups of requirements to potential outsourcer and changing of their utility according to the typical strategies are substantiated. Methodical bases of determining compliance with the requirements of the counterparty are proposed.

Keywords: outsourcing, contractual agreement, requirements to counterparty, utility.

Постановка проблеми. Поняття «аутсорсинг» використовується як термін, що описує багато форм співробітництва, та в залежності від особливостей цих відносин отримує те чи інше правове визначення як господарська операція чи угода між контрагентами. Різноманіття форм господарських угод, зокрема розвиток аутсорсингу як інструменту розподілу праці, обумовлює актуальність теми досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичним засадам вибору контрагента присвячено низку робіт у галузі економіки і права [1; 2], але ці автори розглядають це питання загально, не описуючі відносини саме аутсорсингу. Інші автори, дослідники в області аутсорсингу [3; 4], обмежуються характеристикою і принципами прийняття рішення щодо аутсорсингу, в значно меншій мірі приділяючи увагу реалізації цих відносин. Автори [5-7] наводять певні принципи обрання контрагентів аутсорсингу, але висвітлюють, в основному, тільки окремі критерії [5; 6],

або не вдаються до методів вимірювання відповідності контрагента цим критеріям [7]. Так, автор Г.В. Єфімова [6] пропонує здійснювати вибір пріоритетного напрямку для реалізації аутсорсингу на основі зіставлення витрат на власне і стороннє провадження процесу; а також певні критерії вибору майбутнього контрагента. Такий підхід не враховує стратегічні і технологічні параметри прийняття рішення щодо аутсорсингу і відповідно, не встановлює різниці у критеріях вибору контрагента для різних його видів.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування вимог до потенційного контрагента у відносинах аутсорсингу для найбільш повного задоволення мети засновника відносин та визначення значущості вимог у залежності від типової стратегії аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені авторами дослідження [8-10] показали, що в залежності від сукупності факторів можна виділити

чотири типових стратегії аутсорсингу, основні характеристики яких наведено у таблиці 1.

Застосування у бізнесі відносин аутсорсингу визначає необхідність пошуку зовнішнього виконавця. Формування вимог до потенційного контрагента (аутсорсера) відбувається виходячи з їхньої важливості

(значущості) для засновника відносин. Таке явище може бути описане функцією корисності, тобто співвідношенням між обсягом відповідності контрагента вимозі і рівнем досягнення основної мети, що переслідує споживач – ініціатор відносин. В економіці склалися два підходи до пояснення феномену ко-

Таблиця 1

Якісні та організаційні характеристики типових стратегій аутсорсингу

Умовне позначення стратегії	Опис стратегії	Основна мета	Вид угоди
«А-»	Аутсорсинг допоміжних процесів Класичний варіант «купувати, а не виробляти»	Зниження витрат Підвищення якості продукту	Поставка Підряд на виконання робіт; Комерційне посередництво
«А+»	Аутсорсинг з управління, основних процесів, залучення зовнішніх сил у вигляді консультування	Підвищення якості процесу	Підряд на надання послуг
«ДП»	Дочірнє підприємство, перетворення допоміжних процесів на основні	Зниження витрат Придбання додаткових переваг	Поставка Підряд на виконання робіт Спільна діяльність
«AS»	Аутстафінг, Довірче управління активами	Оптимізація витрат Збереження рівня якості	Управління майном Оренда майна Оренда персоналу

Таблиця 2

Категорії прийнятності контрагентів за загальними вимогами

Вимога	Система оцінювання (інтервал)	Обґрунтування	Категорія контрагента
1. Досвід роботи, професіоналізм на ринку	До 1 року	Підприємство тільки починає роботу, жоден виробничий цикл не завершено, процеси підприємства нескоординовані	0
	1-3 роки	Вже пройшов принаймні 1 виробничий цикл, процеси скоординовані, але ще потребують коригування	1
	3-10 років	Виробничі процеси налагоджені і скоординовані, але ще не діє ефект кривої досвіду	2
	Більше 10 років	Виробничі процеси налагоджені і скоординовані, діє ефект кривої досвіду	3
2. Фінансовий стан	Збиток	Останні роки фінансовим результатом діяльності є сталий збиток	0
	Збиток – нуль	Фінансовий результат діяльності коливається і позитивна тенденція не простежується	1
	Нуль – прибуток	Фінансовий результат діяльності коливається і позитивна тенденція простежується	2
	Прибуток	Результатом діяльності останні роки є прибуток	3
3. Страхування професійної діяльності	Ризик високий	Договору страхування не існує, відповідальність за невиконання умов договору не прописана	0
	Ризик значний	Договір страхування існує, страхова сума суттєво менше за ціну договору, передбачена неустойка	1
	Ризик прийнятний	Договір страхування існує, страхова сума порівнянна з ціною договору, неустойка з покриває прямі збитки	2
	Ризик незначний	Договір страхування існує, страхова сума більша за ціну договору, неустойка з покриває непрямі збитки	3
4. Налагодженість договірних відносин	Негативна	Існує власний негативний досвід роботи з компанією або негативні відгуки	0
	Нейтральна	Ніякого досвіду, ніяких відгуків не існує	1
	Прийнятна	Взаємодія мала місце одноразово з позитивним результатом або позитивна рекомендація	2
	Позитивна	Низка взаємовідносин з позитивним результатом	3
5. Географічна відстань	Дальнє зарубіжжя	Високий рівень трансакційних витрат, витрат на митне регулювання, утримання складу; використання повітряного або морського транспорту	0
	Ближнє зарубіжжя	Середній рівень трансакційних, митних, складських витрат; автомобільний і залізничний транспорт	1
	В межах України	Низький рівень трансакційних і складських витрат; автомобільний і залізничний транспорт	2
	В межах регіону	Трансакційні витрати на підтримку відносин і складські витрати несуттєві	3
6. Порядок розрахунків	Несприятливий	Передбачає 100% передплату за замовлення, значне скорочення обігових коштів, високий ризик втрат	0
	Прийнятний	Передбачає авансовий платіж у розмірі 50-100% або з використанням акредитиву – низький ризик втрат	1
	Нейтральний	Передбачає авансовий платіж у розмірі до 50% або з використанням акредитиву – низький ризик втрат	2
	Сприятливий	Передбачає оплату по факту поставки ризик відсутній	3

рисності: кардиналістський, або кількісний та ординалістський, або порядковий [11]. Кардиналістська модель виходить з того, що корисність може вимірюватися кількісно за допомогою умовної одиниці – «ютиля»:

$$U_x = f(X_i), \quad (1)$$

де U – корисність;

X_i – кількість благ, або відповідність вимозі.

Ординалістська модель не передбачає кількісне вимірювання і заснована на порівнянні переваг.

Оскільки на даному етапі нами буде проведено саме порівняння корисностей певних вимог відповідно до типової стратегії аутсорсингу, то, на нашу думку, більш прийнятним є використання ординалістської моделі.

На думку авторів, усі вимоги до контрагента можуть бути умовно поділені на дві групи; корисність першої групи вимог не змінюється відповідно до обраної форми аутсорсингу, а корисність другої групи вимог змінюється та залежить від якісних і організаційних характеристик обраної форми аутсорсингу (обраної типової стратегії). Під залежністю у даному випадку розуміється зміна ваги вимог у різних типових стратегіях (у тому числі аж до їхньої відсутності).

Першу групу назвемо *загальними*, або такими, що характеризують надійність і сталість контрагента як учасника ринку. Оцінювання контрагента за загальними вимогами виступає своєрідною мірою ризику невиконання контрагентом зобов'язань і втрати сплачених коштів. Чим нижча оцінка контрагентів за цією групою вимог, тим, відповідно, вищим є рівень ризику.

Другу групу вимог назвемо *специфічними*, тобто такими, що відповідають найкращому задоволенню мети певної типової стратегії аутсорсингу. Корисність кожної з таких вимог може змінюватися в залежності від виду відносин. Чим вище значення оцінки контрагента за цією групою вимог, тим більш повним є досягнення основної мети відносин.

На нашу думку, в окремих випадках процес оцінювання контрагентів доцільно проводити не вимірюванням абсолютного значення певного показника, а віднесенням контрагенту до певної категорії в залежності від інтервалу значень.

До загальних вимог належать такі:

1. **Досвід (Е)** компанії є, хоча і непрямим, свідченням професіоналізму контрагента і може бути оцінений як термін роботи компанії на ринку. Але, на нашу думку, по досягненні певного граничного значення різниця в терміні роботи стає нікчемною. Тому вважаємо за доцільне провести розподіл контрагентів за категоріями прийнятності в залежності від скоординованості виробничих процесів і набуття досвіду на засадах, наведених у таблиці 2.

2. **Фінансовий стан компанії (F)** є свідченням надійності контрагента і зниженням ризику втрати сплачених коштів. В якості оцінки фінансового стану компанії вважаємо за доцільне використання кінцевого фінансового результату – прибутку чи збитку – та його динаміки.

3. **Страховання професійної діяльності (I)** також вказує на зниження ризику втрати коштів. Для універсальності моделі вважаємо цю вимогу досить важливою, хоча в сучасній вітчизняній господарській практиці страхування господарської діяльності ще не набуло розповсюдження, зокрема це стосується підприємств машинобудування. Оцінювання цієї вимоги має ґрунтуватися на зіставленні розміру страхової суми зі втратами підприємства у випадку невиконання аутсорсером своїх зобов'язань. У такому

випадку в якості міри відповідності цій вимозі може стати відповідальність за неналежне виконання умов договору, що регламентується вітчизняними і міжнародними нормами права.

4. **Налагодженість договірних відносин з певним підприємством (S)** може бути оцінена власним досвідом або рекомендаціями довірених осіб. У сучасних умовах господарювання особистий досвід знижує ризик виникнення непередбачуваних ситуацій, пов'язаних, зокрема, з узгодженням понять і спільних дій.

5. **Параметр географічної відстані (G)** є дуже важливим внаслідок суттєвого впливу на рівень ціни договору і транзакційних витрат по підтримці договірних відносин. Оцінка географічної відстані пов'язана з наявністю т.з. порогових точок, таких як необхідність безпосереднього контакту з контрагентом, утримування складу, митного проходження, використання певного виду транспорту.

6. **Порядок розрахунків (A)** визначається господарською практикою потенційного аутсорсера і може мати різну прийнятність для замовника. Це пов'язано з можливим збільшенням терміну оборотності обігових коштів і ризиком неповернення або невчасного повернення сплачених коштів у випадку порушення контрагентом своїх зобов'язань.

Обґрунтування категорій потенційних контрагентів за означеними вимогами базується на дотриманні другого закону діалектики – переходу кількісних змін у якісні – оскільки, на наш погляд, по мірі накопичення певного фактора статус суб'єкта господарювання набуває нової якості.

Далі розглянемо *специфічні* вимоги і обґрунтуємо умовну корисність кожної з них для певної типової стратегії аутсорсингу.

1. **Ціна договору (P)** вимірюється в грошових одиницях. Це та сума, яку замовник має сплатити виконавцеві, але зміст цієї суми відрізняється в залежності від виду відносин. У випадку класичного аутсорсингу відповідно до стратегії «А-», що реалізується переважно у вигляді договору поставки або підяду, та у випадку стратегії «ДП» (поставка, підряд або спільна діяльність) ціна договору є вартістю продукту процесу. У випадках стратегій «AS» і «А+», які реалізуються переважно відповідно у договорах управління майном і про надання послуг (управлінське консультування), ціна договору представляє собою винагороду аутсорсера. В останньому випадку ціна договору є суттєво меншою порівняно з ціною продукту процесу. Тому вважаємо обґрунтованим зменшення корисності фактора ціни у відносинах від стратегії «А-» (найбільша) до стратегії «А+» (найменша). У випадку «ДП» замовник є співвласником виконавця, тому має можливість вплинути на рівень цін, отже залежність від виконавця в ціні договору, і, відповідно, корисність цього фактора нижче, ніж у випадку «А-»:

$$U_{A-}^P > U_{ДП}^P > U_{AS}^P \gg U_{A+}^P.$$

2. **Якість продукту (Q)** процесу у випадках «А-» і «ДП» в основному представляє собою певні технічні характеристики і може бути оцінена у відповідності зі стандартом чи зразком. Якщо продукт не відповідає стандарту, він просто відхиляється, і тому розкид значень корисності показника якості є невеликим. У випадках «А+» і «AS» якість продукту – це в основному очікуваний результат дій аутсорсера, який може бути детально описаний. Вважаємо, що ця вимога набуває найбільшої корисності у відносинах «А+», оскільки вона формує власну конкурентоспроможність підприємства. Трохи менше значення

корисності цього фактору у випадку «AS», оскільки розкид значень обмежується майном замовника. Узагальнене угруповання контрагентів за оцінкою якості можливе в такі категорії (таблиця 3).

Таблиця 3
Категорії прийнятності контрагентів за вимогою «Якість продукту»

Категорія	Оцінка якості
0	Продукт не відповідає стандарту чи зразку. Результат дій аутсорсера не відповідає очікуваним значенням по більшості параметрів
1	Продукт в цілому відповідає стандарту чи зразку або має відхилення в допустимих межах. Результат дій аутсорсера відповідає очікуваним значенням не по всіх параметрах, але ці параметри не є суттєвими
2	Продукт відповідає стандарту або зразку. Результат дій аутсорсера відповідає очікуваним значенням по всіх параметрах, або має відхилення в допустимих межах
3	Продукт відповідає або має вищі показники за стандарт чи зразок. Результат дій аутсорсера відповідає або перевищує очікувані значення по всіх параметрах

Співставлення корисності вимоги якості в стратегіях «А-» і «ДП» аналогічно фактора ціни:

$$U_{A+}^Q > U_{AS}^Q > U_{A-}^Q \gg U_{ДП}^Q$$

3. **Технічні і технологічні можливості, інноваційність (Т)** – запорука конкурентоспроможності продукту процесу – характеризує здатність потенційного аутсорсера до подальшого виконання замовлення, внесення певних змін, можливості комплексного обслуговування, впровадження нової технології тощо. Можливості можуть бути виміряні за допомогою таких показників, як потужність підприємства, оновлення основних фондів, оновлення номенклатури продукції, послуг, операцій тощо. Так само, як і в попередньому випадку, найбільша корисність цієї вимоги у відносинах «А+», дещо меншим порівняно з «А+» є корисність у відносинах «AS» внаслідок обмежень свободи дій аутсорсера. У випадку «А-» у разі нездатності аутсорсера внесення змін до замовлення, підприємство-замовник шукатиме нового виконавця. Це, звичайно, призведе до певних трансакційних витрат, але не відіб'ється суттєво на власній конкурентоспроможності. Тому корисність цієї вимоги у відносинах «А-» не має високого значення. Співставлення корисності вимоги в стратегіях «А-» і «ДП» аналогічно попереднім:

$$U_{A+}^T > U_{AS}^T > U_{A-}^T > U_{ДП}^T$$

4. **Методологія реалізації процесу (М)** характеризує «як саме» відбувається досягнення бажаного продукту. Вважаємо також вдалим застосування для цього фактору терміну «організаційна сумісність», тобто характеристику того, наскільки співпадають принципи організаційної поведінки замовника і виконавця. Очевидно, що у випадку «А-» це практично не має значення; не є дуже суттєвим також для випадку «ДП», оскільки замовник зацікавлений в саме продукті процесу, а не в самому процесі. Значення методології процесу зростає у випадках «А+», оскільки продуктом діяльності аутсорсера буде оновлений процес, який провадитиметься надалі замовником. В ситуації «AS» корисність дещо посилюється внаслідок ризику втрати майна замовника. Цей фактор може бути виміряний як частка принципів (базових положень) замовника і виконавця, які співпадають, в загальній кількості принципів (положень).

$$U_{AS}^M > U_{A+}^M \gg U_{ДП}^M > U_{A-}^M$$

5. **Мовна і культурна сумісність (L)** – фактор, роль якого зростає у випадках організаційної співпраці «AS» і особливо «ДП», і практично не має значення у випадку «А-». У випадку «А+» більшого значення, ніж мовна сумісність, набуває організаційна сумісність (попередній пункт), тому вважатимемо рівень корисності цієї вимоги в даному випадку на середньому рівні.

$$U_{AS}^L > U_{ДП}^L > U_{A+}^L \gg U_{A-}^L$$

На підставі досліджень [12] труднощі комунікації, пов'язані з мовними і культурними бар'єрами, найчастіше виникають з контрагентами Азіатсько-Тихоокеанського регіону (17%); в меншому ступені – Північної Америки, Східної Європи і Латинської Америки (відповідно 9,8 і 8%), ще дещо менше – в Середньому Сході і Африці (6%) (решта – більше половини респондентів – визначили тільки проблему і не визначились з регіоном). В той самий час для успішних комунікацій переважна більшість учасників вважають необхідним знання англійської мови (68%), менше – китайської та іспанської мов (8 і 6% відповідно), інші мови – до 2%.

З урахуванням наведеного, вважаємо за можливе угруповання контрагентів за мовною і культурною ознакою в такі категорії (таблиця 4)

Таблиця 4
Категорії прийнятності контрагентів за вимогою «Мовна і культурна сумісність»

Категорія	Регіон, мова
0	Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (мова китайська, японська)
1	Країни Західної Європи і Америки (мова англійська, іспанська, французька, німецька)
2	Країни середнього Сходу і Африки (мова англійська, французька, іспанська)
3	Україна, країни СНД, країни Східної Європи (мова українська, російська, дещо англійська)

6. **Можливість участі замовника в капіталі (управлінні процесом) (К)**. Умовна корисність цієї вимоги досягає найвищого рівня у відносинах «ДП», виходячи із шляху утворення підприємства, є одним із впливових мотивуючих факторів у відносинах «А+» і «AS», оскільки при реалізації цих типових стратегій ступінь інтеграції підприємства-замовника та підприємства-виконавця є значно більшою у порівнянні зі стратегією «А-»:

$$U_{ДП}^K \gg U_{A+}^K \approx U_{AS}^K \gg U_{A-}^K$$

Таблиця 5
Категорії прийнятності контрагентів за вимогою «Участь в капіталі (управлінні)»

Категорія	Розмір участі
0	Участь у капіталі 0-10% – пакет ініціативний, забезпечує право формування порядку денного загальних зборів
1	Участь в капіталі у розмірі до 10-40% – пакет впливовий, забезпечує призначення своїх представників для нагляду за проведенням загальних зборів, голосуванням та підбиттям його підсумків, забезпечує кворум загальних зборів
2	Участь в капіталі у розмірі 40-75% – пакет блокуючий, забезпечує просту більшість голосів
3	Участь в капіталі у розмірі більше за 75% – пакет контрольний, забезпечує повний контроль над діяльністю підприємства

На рисунку 1 за допомогою векторів наочно представлено зміну корисності кожної зі специфічних вимог відповідно до обраної форми аутсорсингу.

Початок вектора вказує на мінімальну корисність вимоги, кінець – на максимальну корисність, напрям вектору показує напрям зміни корисності. Якщо вектор починається або закінчується у середині квадрату або його сторони, це вказує на середнє значення корисності відповідної вимоги.

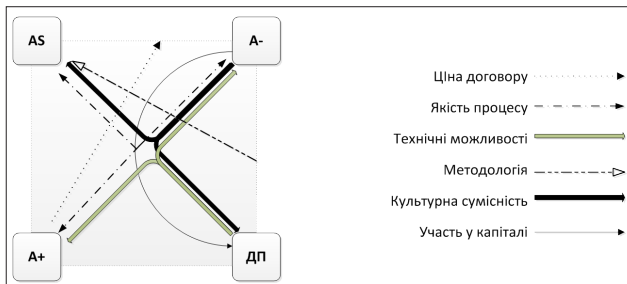


Рис. 1. Зміна корисності специфічних вимог вибору аутсорсера для типових стратегій аутсорсингу

Наведені методичні засади були впроваджені на ПАТ «Харківський тракторний завод» при виборі постачальника для реалізації стратегії «А-» стосовно бізнес-процесу «виготовлення радіатора 6-секційного для трактора ХТЗ-17221-21».

Підсумкова оцінка за загальними факторами була визначена як середня арифметична, а за специфічними факторами – як середня зважена з використанням здобутих значень ваг для відносин «А-». Таким чином, підсумкова оцінка і ранг потенційних контрагентів виглядають у такий спосіб:

Таблиця 6

Підсумкова оцінка і ранг потенційних контрагентів ПАТ «ХТЗ»

№	Назва	К	ранг
1	ПАТ «Авторадиатор»	0,269157	5
2	ТОВ «Металліст»	0,253245	6
3	ООО «Оренбургский радиатор»	0,287027	1
4	Холдинг «Композит Групп»	0,286743	2
5	«АВТОТРАКТОРРАДИАТОР» СП	0,271787	4
6	MinhangDistrict	0,279001	3

Виходячи з даних таблиці, в якості аутсорсера було обрано підприємство ООО «Оренбургский радиатор», що отримало найвищий рейтинг.

Висновки з проведеного дослідження. Значущість вимог до контрагента у відносинах аутсорсингу за-

лежить від обраної типової стратегії аутсорсингу, яка передбачає певний вид відносин та основну їхню мету, тому в залежності від обраного виду відносин, корисність кожної з вимог до контрагента може суттєво змінюватися. Відповідність контрагента певним вимогам може бути визначена віднесенням контрагента до певної категорії прийнятності. Запропоновані методичні засади можуть бути застосовані менеджментом машинобудівних підприємств у процесі оцінювання потенційних контрагентів при імплементації стратегії аутсорсингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Кахович Ю.О., Доценко Н.В., Сакаганська О.Р. Вибір зовнішньоекономічних партнерів – основа успішного бізнесу // Науковий журнал «Ефективна економіка» Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет № 1 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=448>.
- Турчін О.І., Акулін О.О. Метод оцінювання потенційних та діючих контрагентів підприємства // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 146-149.
- Дубінський С.В. Розвиток аутсорсингу на промислових підприємствах в Україні в умовах фінансово-економічної кризи / С.В. Дубінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_7/statti/Dybinskiu.pdf.
- Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян ; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М. : Дело, 2003. – С. 16-18.
- Марцынковский Д.А. Процессы аутсорсинга в СМК: стелень управления, анализ рисков / Д.А. Марцынковский // Компетентность. – 2009. – № 4(65). – С. 40-47.
- Ефимова Г.В. Управление процессами аутсорсинга в системе менеджмента качества организации // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2010. – № 4(28). – С. 96-104.
- Грозний І.С., Усова Г.В. Передача непрофільних виробничих процесів промислового підприємства на умовах аутсорсингу для набуття конкурентних переваг // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 3(4). – С. 63-73.
- Проخورенко О.В. Організаційно-правова природа аутсорсингу // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 91 – Харків, ХНТУСГ. – 2009. – 397 с.
- Проخورенко О.В. Модель ранжирования бизнес-процессов на основе трехмерной матрицы // Науковий журнал Харківського національного економічного університету «Економіка розвитку». – Вересень 2011. – № 3(59). – С. 43-46.
- Бринь П.В., Проخورенко О.В. Багаторівнева класифікація відносин аутсорсингу // Науковий журнал «Економіка і фінанси». № 12. Грудень 2013 р. – Дніпропетровськ. – 2013. – С. 78-85.
- Козицький В.А., Лавренюк С.П., Оліскевич М.О. Основи математичної економіки. Теорія споживання : навчальний посібник. – Львів : Видавництво «Піраміда», 2004. – 264 с.
- Конкуренция без границ. Как культурные и языковые барьеры влияют на ведение бизнеса. Отчет Economist Intelligence Unit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ef.com/2012/LOC/brochures/EIU-report-ru.pdf>.

УДК 631.158:658.32

Бутенко Д.С.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента**Харьковского национального экономического университета
имени Семёна Кузнеця***РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ГРЕЙДОВ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ**

Рассмотрен круг вопросов, касающихся современных форм и методов оплаты труда, опыт совершенствования трудовой мотивации на основе разработки системы грейдов. Грейдирование рассматривается как основа построения эффективной системы стимулирования.

Ключевые слова: оплата труда, мотивация работников, тарифная ставка, грейдовая система.

Бутенко Д.С. РОЗРОБКА СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ РОБІТНИКІВ

Розглянуто коло питань, пов'язаних з сучасними формами та методами оплати праці, досвід удосконалення трудової мотивації на засадах системи грейдів. Грейдерування розглядається як основа побудови ефективної системи стимулювання.

Ключові слова: оплата праці, мотивація робітників, тарифна ставка, система грейдів.

Butenko D.S. GRADY SYSTEM DEVELOPMENT AS A TOOL OF EMPLOYEE MOTIVATION

Considered a range of issues relating to modern forms and methods of payment. Experience in improving the motivation to work through the development of the grading system. Grading seen as the basis of constructing a good incentive.

Keywords: payment of labour, motivation of workers, tariff rate, grading system.

Постановка проблемы. Разработка и внедрение эффективной системы оплаты труда на современных предприятиях является первоочередной задачей ученых и менеджеров, так как несправедливая или «непрозрачная» система оплаты труда может существенно снизить производительность труда рабочих и тем самым уменьшить объемы производства и, как следствие, привести к снижению прибыли.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализом проблемы и перспектив внедрения грейдовой системы оплаты труда занимались многие отечественные и зарубежные ученые, а именно: Д. Коул, М.И. Беленкова, О.Б. Олейник, О.В. Березин, О.Д. Плотник, А.А. Гиль, Л.А. Гришина и другие.

Несмотря на большое количество публикаций по данной теме исследования, остались открытыми вопросы, которые требуют дальнейшего рассмотрения.

Постановка задачи. Целью исследования является разработка путей совершенствования системы стимулирования персонала в современных условиях на примере ПАО «ММК им. Ильича».

Изложение основного материала исследования. В современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Мотивация как основная функция управления связана с процессом побуждения себя и других людей к деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации.

Существуют различные теории мотивации, базирующиеся на удовлетворении потребностей и побуждении людей к действиям. Принято выделять первоначальные, содержательные и процессуальные теории мотивации.

Из всего разнообразия моделей систем мотивации труда в рыночной экономике большинства промышленно

развитых стран можно выделить как наиболее характерные японскую, американскую, французскую, английскую, немецкую, шведскую модели.

Анализ моделей мотивации в зарубежных странах показал, что система стимулирования работников на предприятии не может носить универсальный характер, поэтому менеджерам необходимо использовать индивидуальный подход к процессу поощрения работников.

«Мотивация» и «стимулирование» – два близких понятия, однако, если понятие «стимул» употребляется в основном для обозначения материального или морального поощрения, то «мотив» используется более широко и охватывает все стороны поведения работника.

В соответствии с КЗоТ Украины предприятие самостоятельно устанавливает вид системы оплаты труда, размеры тарифных ставок и должностных окладов, а также формы материального поощрения. Основные правила оплаты труда и премирования закреплены Положениями об оплате труда работников ПАО «ММК им. Ильича».

Анализ деятельности предприятия показывает, что на предприятии никаких мероприятий по улучшению положения и поиску внутрипроизводственных резервов стимулирования в последнее время не проводится. Поэтому целесообразным будет предложить переход на такую систему оплаты труда, которая ориентирована на результат деятельности работников. Сегодня стремительно растет число предприятий, переходящих на грейдовую систему оплаты труда. Система грейдов появилась полвека назад в США, когда правительству страны нужно было определить, сколько платить чиновникам одного профессионального уровня, но разного профиля. Разработанная по заказу госструктур универсальная система учитывала уровень ответственности, уникальность опыта, знаний и навыков, результативность деятельности и т. д. В Украине системой грейдов заинтересовались, когда изменилась профессиональная структура общества.

Впервые грейдинги были введены в ОАО «МК Азовсталь» в 2005 году, и данная система показала

свое право на существование. На сегодняшний день грейдинговая система оплаты труда проходит апробацию в ОАО «Харьковский трубный завод», «Докучаевский флюсо-доломитный комбинат», «Авдеевский коксохимзавод» и т.д. [2].

Грейдинговая система оплаты труда предусматривает, что работодатель платит сотруднику за результат. Однако, кроме собственно самого результата труда, за основу берутся квалификация работника, стаж работы, трудовая дисциплина, корпоративная культура, рассматривается в грейдах и поведение человека, даже его внешний вид. Система грейдов, или позиционных должностей, представляет, по сути, таблицу о рангах, каждому сотруднику компании присваивается тот или иной ранг, или грейд, в соответствии с которым определяется уровень его заработной платы [2]. Система грейдов способствует, с точки зрения работодателей, созданию ясной методики формирования вознаграждения и позволяет оптимизировать фонд заработной платы компании. По мнению работодателя, достоинство системы для работников – ее прозрачность. Сотрудник понимает, что и как он должен делать и в течение какого времени, чтобы рассчитывать на повышение заработной платы.

Этапы разработки грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда изображены на рисунке 1.

Этап I. Описание должностей. Должности описываются по результатам анализа работ. Используются разнообразные методы анализа работ (интервьюирование, анкетирование, наблюдение и т. д.).



Рис. 1. Этапы разработки грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда

Анкетирование – это метод получения информации от работников в письменной форме. Его использование дает возможность получить информацию от большой группы людей. При разработке анкеты необходимо четко и ясно сформулировать вопрос.

Он должен быть простым по смыслу, не содержать слишком много технических выражений. Рекомендуется также давать разъяснения относительно того, каким образом будут использоваться результаты анкетирования.

Наблюдение за рабочим процессом используется преимущественно в тех случаях, когда работа работника состоит из повторяющихся действий, а его задания – короткие по продолжительности. Метод наблюдения за рабочим процессом нельзя использовать для трудовых процессов, предусматривающих умственные виды деятельности, например для работы экономиста, технолога, юриста и т. д.

Этап II. Определение ценности должностей. На практике используются разнообразные методы определения ценности (значимости) должностей на предприятии, которые можно объединить в две группы: неаналитические и аналитические методы. Среди аналитических методов выделяются факторный метод и метод баллового оценивания.

Весомость каждого фактора определяется суммой баллов, которые выставили эксперты за каждый фактор. Суммарные баллы можно «взвесить» и определить коэффициенты весомости по формуле [2]:

$$A_i = \frac{a_i}{\sum_{n=1}^n a_i}, \quad (1)$$

где a_i – сумма баллов, которую набрал i -й фактор;

n – количество факторов.

Установление весомости факторов может осуществляться путем распределения определенной суммы баллов между факторами с учетом их значимости (таблица 1).

Таблица 1
Коэффициенты весомости факторов оценивания, %

№ п/п	Фактор оценивания должностей	Оценка, балл
1.	Управление сотрудниками	15
2.	Ответственность	15
3.	Самостоятельность в работе	10
4.	Опыт работы	10
5.	Уровень специализированных знаний (Квалификация)	10
6.	Уровень контактов	10
7.	Сложность работы	15
8.	Цена ошибки	15
Итого	100	

После выбора факторов оценивания и определения их весомости необходимо оценить все должности по ключевым факторам.

В зависимости от количества набранных баллов (по факторно-балловому методу) или установленных рангов (по неаналитическим методам) должности можно расположить иерархически. После этого их необходимо объединить (сгруппировать) в квалификационные группы (грейды).

Грейд является диапазоном «оценок» (баллов) или рангов должностей, в котором они считаются равнозначными и равноценными для предприятия и, соответственно, имеют одинаковый диапазон оплаты. Таким образом, каждый грейд имеет свой диапазон оплаты. Каждый диапазон может быть разбит на разряды с соответствующими межквалификационными соотношениями (тарифными коэффициентами или должностными окладами).

Таблица 2

Построение межквалификационных соотношений

Грейд	Kmin	Kmax	Среднее значение в диапазоне, Ксред.	Абсолютный рост, Ксред	Относительный рост, Ксред., %	Ширина диапазона	Перекрытие в диапазоне
6-й	4,0	4,8	4,4	0,6	13,6	0,8	0,2
5-й	3,4	4,2	3,8	0,6	15,8	0,8	0,2
4-й	2,8	3,6	3,2	0,6	18,8	0,8	0,2
3-й	2,2	3,0	2,6	0,6	23,1	0,8	0,2
2-й	1,6	2,4	2,0	0,6	30,0	0,8	0,2
1-й	1	1,8	1,4	-	-	0,8	-

Диапазон может быть построен в форме «вилки». «Вилковый» подход получил распространение на практике, поэтому именно он взят за основу для установления межквалификационных соотношений (должностных окладов) для каждого грейда (этап IV).

Грейды можно формировать разнообразными способами. При условиях использования неаналитических методов грейды формируются на основании рангов, установленных для должностей. Ранги разбиваются на диапазоны на основании субъективного понимания руководителями и специалистами, разрабатывающими системы оплаты труда, приемлемого для этого предприятия группирования должностей.

При использовании факторно-баллового метода главная задача, которую необходимо решить для объединения должностей в грейды, состоит в определении диапазонов (интервалов) оценок (баллов) в каждом грейде.

Существуют несколько подходов к установлению диапазонов грейдов. Самый распространенный состоит в определении диапазонов грейдов путем разбивки всего множества баллов на равные интервалы.

На ПАО ММК им. Ильича минимальный балл равняется 9, максимальный – 100. Если объединить все должности в шесть грейдов, то в 1-й грейд войдут должности, набравшие менее 15 баллов, во 2-й – от 16 до 31, 3-й – 32-47, 4-й – 47-63, 5-й – 64-79, 6-й – свыше 80 баллов.

Этап IV. Установление межквалификационных соотношений (должностных окладов) для каждого грейда

Диапазоны можно формироваться двумя способами [3]:

1) устанавливать для каждого грейда «вилку» должностных окладов;

2) определять интервалы межквалификационных соотношений (коэффициентов). Эти коэффициенты показывают, во сколько раз должностные оклады соответствующего грейда больше, чем определенная на предприятии минимальная заработная плата.

На практике первый способ более распространен при введении грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда, но второй способ с методической точки зрения лучше. Он дает возможность точнее учесть потребности предприятия в дифференциации заработной платы, быстрее реагировать на изменения, происходящие на рынке труда, в трудовом законодательстве (повышение уровня минимальной заработной платы), финансовых возможностях предприятия и т. д.

Основные характеристики диапазонов: соотношение между средним коэффициентом наиболее низкого грейда и средним коэффициентом наивысшего грейда; тип роста средних коэффициентов в диапазоне; ширина диапазона – разность между максимальным и минимальным коэффициентами в диапазоне; перекрытие в диапазоне.

При построении диапазонов целесообразно учитывать необходимость стимулирования индивидуальных результатов и достижений работников определенных категорий и профессий (должностей). Если в этом есть потребность, то диапазон для соответствующей квалификационной группы (грейда) должен быть более широким.

Гибкость в построении межквалификационных соотношений (табл. 2), возможность маневрирования коэффициентами (их изменениями) в пределах диапазона, установленного для определенной группы (грейда), создают дополнительные возможности для построения карьерного роста работников при условиях ограниченных возможностей должностного продвижения в организации.

Индивидуальные квалификационные коэффициенты работников могут пересматриваться. Учитывая личные достижения работников, результаты и стаж их работы на предприятии, эти коэффициенты могут как увеличиваться, так и уменьшаться, но в пределах диапазона соответствующей квалификационной группы.

Изменение квалификационного коэффициента будет влиять, соответственно, и на размер должностного оклада. На предприятии должны быть разработаны четкие правила повышения и снижения квалификационных коэффициентов, с которыми озакомяют всех работников.

Разработанные интервалы коэффициентов переводятся в «вилку» должностных окладов путем умножения минимального и максимального коэффициентов в «вилке» на установленную на предприятии минимальную заработную плату. На ПАО ММК им. Ильича минимальная заработная плата (фактически оклад) на предприятии установлена в размере 1400 грн, тогда диапазоны («вилка») должностных окладов будут такими (табл. 3).

Завершающей процедурой этого этапа является сравнение фактических должностных окладов работников предприятия с «вилками» должностных окладов, установленных для соответствующего грейда.

Таблица 3

Установление диапазонов должностных окладов, грн

Грейд	Минимальный оклад	Максимальный оклад	Средний оклад
6-й	5600	6720	6160
5-й	4760	5880	5320
4-й	3920	5040	4480
3-й	3080	4200	3640
2-й	2240	3360	2800
1-й	1400	2520	1960

На основании сравнения необходимо скорректировать должностные оклады: поднять их для тех должностей, оклады которых ниже предусмотренных

«вилкой». Что же касается окладов выше верхней границы «вилки», их ни в коем случае не следует уменьшать. Эти должности необходимо также переоценить или ввести временные надбавки. Постепенно оклады должны выравниваться по мере повышения минимального должностного оклада.

Этап V. Внедрение грейдовой системы

На этапе внедрения грейдовой системы важно проинформировать работников предприятия об изменении должностных окладов не менее, чем за 3 месяца. Основные положения о системе оплаты труда должны быть отображены в соответствующих внутренних документах (коллективном договоре, положении об оплате труда и т. д.). Информация о грейдовой системе может быть размещена на сайте предприятия и досках объявления.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение системы грейдов на комбинате позволит максимально справедливо вознаграждать работников за их труд, учитывать как заслуги отдельного сотрудника, так и результаты работы коллектива в целом.

Выводы из проведенного исследования. Существующая система оплаты труда на ПАО ММК имени «Ильича» не совершенна. Основными ее недостатками являются следующие аспекты:

1. В основном стимулировании, то есть при определении размера оклада и премиальных, не уделяется внимание дополнительно отработанному времени персонала, что значительно снижает заинтересованность и производительность.

2. В некоторых случаях используется повременная оплата труда, при том, что в конечном итоге важен количественный результат. Это также приводит к значительному снижению производительности труда.

1. Оперативным управлением производственного подразделения занимаются люди, не имеющие специального образования для осуществления данного вида деятельности.

Для решения имеющихся проблем необходимо внедрить новую более эффективную систему оплаты труда. Сегодня стремительно растет число предприятий, переходящих на грейдовую систему.

Грейдовая система оплаты труда предусматривает, что работодатель платит сотруднику за результат. Однако, кроме собственно самого результата труда, за основу берется квалификация работника, стаж работы, трудовая дисциплина, корпоративная культура, рассматривается в грейдах и поведение человека, даже его внешний вид. Система грейдов, или позиционных должностей, представляет, по сути, таблицу о рангах, каждому сотруднику компании присваивается тот или иной ранг, или грейд, в соответствии с которым определяется уровень его заработной платы. Система грейдов способствует, с точки зрения работодателей, созданию ясной методики формирования вознаграждения и позволяет оптимизировать фонд заработной платы компании. По мнению работодателя, достоинство системы для работников – ее прозрачность. Сотрудник понимает, что и как он должен делать и в течение какого времени, чтобы рассчитывать на повышение заработной платы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Гиль А.А. Теоретические аспекты организации оплаты труда в современных условиях / А.А. Гиль, Л.А. Гришина, Е.В. Погорелов // Бизнес-информ. – 2010. – № 4. – С. 111-113.
2. Официальный сайт Сообщества кадровиков и специалистов управления Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1317>.
3. Рутицкая В. Модель оплаты труда: грейды / В. Рутицкая // Менеджер по персоналу. Технологии. – 2007. – № 7. – С. 36.
4. Цимбалюк С. Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, методика, практика [Электронный ресурс] / С. Цимбалюк // Справочник кадровика. – 2009. – № 2. – Режим доступа : <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=8&n=23&c=268>.

УДК 005:95

Винничук Р.О.*старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»***Космина Ю.М.***аспірант кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

Проаналізовано вплив заходів з навчання персоналу організації на зміну організаційної поведінки працівників, а також оцінюванню ефективності цих заходів з погляду закордонної практики. Запропоновано розглядати організаційну поведінку працівників як один з ключових чинників конкурентоспроможності організації. Розглянуто основні моделі оцінювання ефективності програм навчання працівників та можливість їх адаптування у вітчизняних реаліях ведення бізнесу.

Ключові слова: персонал, організаційна поведінка, навчання, розвиток персоналу, ефективність.

Винничук Р.О., Космина Ю.М. ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Проанализировано влияние мер по обучению персонала организации на смену организационного поведения работников, а также оценке эффективности этих мер с точки зрения зарубежной практики. Предложено рассматривать организационное поведение работников как один из ключевых факторов конкурентоспособности организации. Рассмотрены основные модели оценки эффективности программ обучения работников и возможность их адаптации в отечественных реалиях ведения бизнеса.

Ключевые слова: персонал, организационное поведение, обучение, развитие персонала, эффективность.

Вунничук Р.О., Космина Ю.М. EVALUATION OF PERSONNEL TRAINING EFFICIENCY PROGRAMS IN CONTEXT OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR

The article is devoted to the analysis of the impact of training on the employees organizational behaviour change, as well as evaluating the efficiency of these measures in terms of foreign practice. Consideration of the employees organizational behavior as one of the key factors of competitiveness is proposed. The basic efficiency assessment models of staff training and the ability to the domestic realities of doing business adaptation is considered.

Keywords: personnel, organizational behaviour, training, personnel development, efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ведення бізнесу, навчання персоналу розглядається як дієвий інструмент впливу на рівень конкурентоспроможності організації, якість продукції та послуг, підвищення загального компетентнісного та кваліфікаційного рівня тощо. Проте із зростанням значення та впливу організаційної культури, навчання працівників можна використовувати в ширшому контексті – як мотиватор, що здатний впливати на організаційну поведінку працівників, формуючи їх лояльність до організації. В цьому контексті виникає необхідність оцінити ефективність проведених навчальних заходів в організації в розрізі їх впливу на організаційну поведінку працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В закордонній практиці існує ціла низка моделей для оцінювання ефективності навчання та розвитку персоналу організації. Зокрема, свої праці щодо оцінювання ефективності навчання персоналу організації, які можна застосовувати і на інших заходах розвитку персоналу розробили Дональд Киркпатрик (1959), Джек Філіпс (1991), Ралф Тайлер (1949), Поль Кірнс (1991), Майкл Скрівен (1967), Деніел Стафлелім (1966), Брюс Аарон (2007), Бенджамін Блум (1953), Хільда Таба (1962) та інші. Всі ці вчені розглядають процес оцінювання ефективності навчання персоналу, враховуючи на певному етапі й оцінювання зміни поведінки працівників, як наслідок від проведених заходів. Проте, на нашу думку, всі ці праці є доволі давніми, у них не враховується особливе значення організаційної поведінки в контексті організаційної культури, а тому пропонувані у цих працях моделі потребують детальнішого розгляду та уточнення.

Мета статті. Основними цілями статті є дослідження основних моделей оцінювання ефективності навчання персоналу організації та розкриття ролі та місця організаційної поведінки в цих моделях.

Виклад основного матеріалу. Організаційна поведінка працівників трактується як поведінка працівників або груп працівників, об'єднаних у певні управлінські процеси, що мають свої цикли, ритми, темпи, структуру відносин, організаційні рамки і культуру. Проте слід зауважити, що організаційна поведінка поняття широке і ще до кінця не досліджене, зважаючи на стрімкий розвиток технологій, науково-технічний прогрес, зростання значення людського фактора та інші чинники, які впливають на організаційну поведінку працівників, а також здатні модифікувати її залежно від обставин.

Говорячи про навчання працівників організації, розуміємо, що цей процес напрямку пов'язаний з організаційною поведінкою і навпаки. Навчання та організаційна поведінка не лише взаємно впливають один на одного, але й можуть забезпечити синергетичний ефект для покращення показників діяльності підприємства. Саме ставлення працівників до знань, виділення їх як самостійного цінного об'єкта управління або ресурсу в діяльності підприємства, прагнення працівників або його відсутність опанувати знання, впровадити нові корисні знання у свою повсякденну діяльність безпосередньо впливають на процеси виділення, накопичення, обробки та агрегування знання, що є основою управління знаннями на підприємстві. Невідповідна організаційна поведінка (у змістовному розумінні) призводить до втрати значної кількості знань, а також переключення та

спотворення частини знань на всіх етапах їхньої обробки, що суттєво погіршить результати управління знаннями на підприємстві [2].

В умовах динамічності та швидкоплинності ринку управління персоналом зазнає кардинальних змін. Відбувається орієнтація не лише на розвиток професійних та особистісних якостей окремих працівників, але й на формування творчих груп, здатних швидко вирішувати ситуаційні завдання в умовах неповної визначеності та ризику [1]. Лише систематичний і безперервний розвиток знань працівників та перетворення їх у навички, зможе забезпечити адаптивність та гнучкість будь-якої організації.

Метою навчання працівників з позиції працедавця є: збереження і розвиток трудового потенціалу організації, організація і формування персоналу управління, оволодіння умінням визначати, розуміти і вирішувати проблеми, відтворення персоналу, інтеграція персоналу, гнучке формування персоналу, адаптація, впровадження інновацій; а з позиції працівника – підтримка на відповідному рівні і підвищення професійної кваліфікації, набуття професійних знань поза сферою професійної діяльності, набуття професійних знань про постачальників, споживачів, банки та інші організації, розвиток здібностей в сфері планування й організації діяльності. Навчання працівників доволі складний та багатограний процес, який потребує чіткої постановки цілей, логічної побудови всіх етапів проведення навчальних заходів, контролювання кожного з них і, що особливо важливо, визначення ефективності проведених заходів. З цією метою у вітчизняній та закордонній практиці управління персоналом пропонується низка моделей оцінювання ефективності заходів, спрямованих на навчання працівників. Розглянемо основні з них.

Модель Киркпатрика, вперше описана у 1959 році Дональдом Киркпатриком, стала точкою відліку вимірювання ефективності навчання працівників організації. Це узагальнена модель пропозицій науковців щодо вимірювання та оцінювання ефективності навчальних заходів. Пропоновані в моделі етапи дають змогу пояснити не лише як засвоюються працівником отримані знання, але і як ці знання використовуються для виконання ним безпосередніх посадових обов'язків. Ця модель складається з чотирьох рівнів, поданих на рисунку 1.

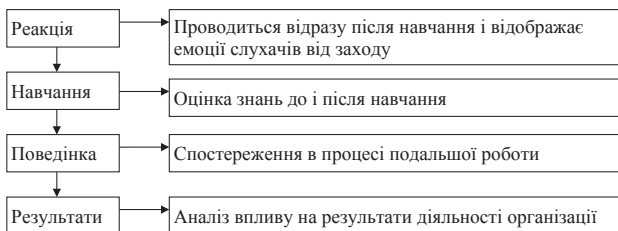


Рис. 1. Модель оцінювання ефективності навчання Д. Киркпатрика

Джерело: [5]

Першим кроком оцінки в цій моделі є оцінка заходу одразу після його закінчення – так звана «оцінка задоволення споживачів». Дослідження такої реакції є важливим заходом, оскільки негативна реакція відразу виявить однозначну неефективність заходу і допоможе керівництву організації зробити відповідні висновки. На другому етапі оцінки відбувається оцінювання засвоєння слухачами навчального матеріалу за допомогою тестів, опитування тощо до і після заходу. Третій етап полягає у відслідкову-

ванні поведінки учасника заходу на робочому місці деякий час після закінчення навчання. Проте тут важливо враховувати й інші фактори, які впливають на зміну поведінки, зокрема психологічний клімат в колективі, бажання працівника щось змінити тощо. Зокрема Кирпатрик виокремлює п'ять видів «клімату» – забороняючий, бентежний, нейтральний, підтримуючий, вимогливий. І останнім етапом є оцінювання результатів заходу, проте не в кількісному еквіваленті, а швидше в якісному, адже доволі важко виміряти саме вклад навчального заходу у зміну показників діяльності організації, на які впливають також інші фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Можна наголосити, що до результатів навчання доцільно віднести ті зміни, які відбулися безпосередньо внаслідок проведених навчальних заходів. Очевидно, що для цього необхідно обрати перелік основних показників і виміряти їх до і після проведеного навчання. Для проведення якісного оцінювання результатів навчання пропонується використовувати контрольну групу працівників, тобто порівнювати результати з групою, яка не проходила навчання. Також треба враховувати, що результати навчання будуть відчутні з часом, тому й вимірювання проводиться не одразу. Дуже важливо є порівняти цінність отриманої інформації з її вартістю – Д. Кирпатрик стверджує, що проведення кількісного оцінювання на четвертому етапі не завжди доцільне зважаючи на його високу вартість.

Таблиця 1

Інструменти оцінки ефективності етапів моделі Д. Кирпатрика

Етап	Інструмент	Особливості інструмента
Реакція	Листи реагування Інтерв'ю Фокус-групи	містять запитання зі шкалою оцінювання та відкриті запитання проводяться з кожним учасником з метою отримання зворотного зв'язку використовуються для пілотних проектів
Навчання	Тести Листи перевірки вмінь Навчання інших працівників Складання плану дій	тестування знань вивченого матеріалу оцінюється перевірка вмінь використання отриманих знань на практиці проведення презентацій, навчання колег, допомога в адаптації нових працівників самостійне оцінювання учасником своїх можливостей та планування своєї роботи на основі цього
Поведінка	Відслідковування Контрольний лист поведінки Перевірка плану дій Навчання дією	аналізування роботи працівника на робочому місці формуляр з оцінкою поведінки та відповідями на визначені запитання звіряється виконання плану дій, визначеного в попередньому етапі можливість працівника донести свої вміня іншому
Результат	Аналіз показників Контрольна група	визначення, як змінились бізнес-показники організації порівняння показників учасників програм та працівників, які не проходили заходи з розвитку

Виділяють певний перелік інструментів для оцінювання кожного етапу. Ці інструменти та їх характеристика подана в таблиці 1. Для кращої ефективності цієї моделі, її автор пропонує перелік кроків, зокрема: аналіз ресурсів, залучення керівників усіх рівнів, а також послідовне проведення та оцінювання всіх етапів моделі [4].

Модель є достатньо простою, проте основним її недоліком є відсутність механізму аналізу впливу на результати діяльності організації, що є ключовим чинником для висновків про загальну ефективність навчання. Працівник може отримувати задоволення від навчання, підвищувати рівень знань та вдосконалювати вміння та навички, але якщо керівництво організації не знає, чи принесло це економічні результати, то ухвалювати рішення стосовно подальших капіталовкладень в розвиток персоналу є недоцільним. Ця модель може бути основою для початку оцінювання заходів щодо розвитку персоналу, проте вона є достатньо теоретичною і не дає чіткої відповіді на питання, що як організація насправді отримує від проведених заходів.

У 1991 р. Дж. Філіпс запропонував вдосконалити модель Д. Кирпатрика та ввів у неї матеріальну складову, а саме додав п'ятий рівень повернення від інвестицій (ROI), за якого відбувається порівняння суми вкладень в навчання із обсягом прибутку, отриманим організацією. Модель Філіпса дає змогу довести, що зростання прибутковості організації на пряму залежить від навчання працівників. Це дуже важливо, бо часто пропозиції менеджерів з персоналу щодо проведення заходів з розвитку працівників наштовхуються на різноманітні бар'єри у вигляді несприйняття керівництва пропонованих заходів без фінансових доказів їх доцільності. Тому в цьому разі модель Філіпса може слугувати інструментом не лише вимірювання ефективності навчання, але й планування основних навчальних заходів організації. Цю модель прийнято зображати у вигляді піраміди, поданої на рисунку 2.



Рис. 2. Модель оцінювання ефективності навчання Дж. Філіпса

Джерело: [3]

Основною проблемою в застосуванні цієї моделі є складність виділення всіх основних показників, на які впливає навчання працівників та встановлення рівня впливу саме навчання на зміну цих показників.

Цільовий підхід Тайлера передбачає чітке формулювання цілей та завдань заходів з розвитку персоналу і складається з таких етапів: постановка широких цілей та завдань; класифікація поставлених цілей та завдань; визначення цілей та завдань в термінах поведінки; пошук ситуацій, в яких можна перевірити, чи цілі досягнуто; розробка чи відбір технік оцінювання; збір даних, які стосуються ефективності навчання; порівняння отриманих даних з бажаними. Як бачимо, такий підхід на перше місце виносить

саме оцінювання зміни поведінки працівника внаслідок проведених заходів з його навчання та розвитку.

Перші три етапи пов'язані з визначенням цілей навчання, які можна розглядати з погляду особистості, колективу, організації загалом, а також суспільства. Адже, зі зростанням рівня кваліфікованості працівника, зростає рівень конкурентоспроможності організації, а також сумарний інтелектуальний капітал суспільства в цілому. Проте слід зауважити, що в конкретному випадку метою проведення навчання є зміна певного показника або набуття певного вміння чи знання, тому перший та другий етап моделі є доволі загальними. Фактично у моделі відбувається деталізація моделі Кирпатрика. Недоліком такого підходу є те, що окрім цілей не проводиться оцінка впливу інших чинників, які впливають на ефективність навчання та моделі поведінки персоналу, зокрема організаційної культури, структури, системи мотивації персоналу тощо.

Прикладна теорія Поля Кірнса полягає у виділенні ключових запитань щодо розвитку персоналу. В межах цієї моделі виділяється сім рівнів розуміння, зокрема [6]:

- інтуїтивний – підсвідоме відчуття необхідності навчання та розвитку;
- рівень знань – визначення загального рівня знань працівників;
- рівень принципів – розуміння основних принципів роботи;
- застосування – вміння застосовувати ці принципи в практиці;
- додаткові принципи – знання та розуміння додаткових, більш складних принципів роботи;
- адаптивний – вміння застосовувати принципи з іншими членами команди для покращення діяльності організації;
- інноваційний – вміння самостійно ухвалювати рішення та формувати нові шляхи розвитку ситуації.

Недоліком моделі є її максимальне спрощення, що ускладнює оцінку ефективності капіталовкладень. Хоча відбувається оцінка рівня знань та розуміння працівників перед і після навчання, що можна вважати позитивним моментом. Як бачимо, деякі рівні, пропоновані автором цієї моделі, взаємопов'язані з організаційною поведінкою працівників. Зокрема, інтуїтивний рівень, який відображає підсвідоме розуміння необхідності розвитку і прагнення до навчання та підвищення компетентнісного рівня; адаптивний рівень, який також відповідає за командування, стресостійкість та інші показники, які характеризують поведінку працівників в організації; інноваційний рівень, особливістю якого також можна виділити ініціативність та креативність працівників.

Модель Скрівенса націлена на результат і вимагає залучення зовнішніх спостерігачів, які й оцінюватимуть вартість та цінність навчальної програми виключно за допомогою отриманих результатів чи досягнутих цілей. Недоліком є необ'єктивність такої оцінки, ця модель не може ні передбачити результативність навчання, ні використовуватися для прорахунку повернення інвестицій, оскільки вона не має стосунку до визначення причин низької ефективності роботи чи небажаних моделей поведінки.

Модель Стафлебіма CIPP розшифровується як Context evaluation (оцінювання в контексті), Input evaluation (оцінювання на вході), Process evaluation (оцінювання процесу) і Product evaluation (оцінювання продукта). Це системна модель, яка складається з чотирьох компонент, зокрема: контекст – визначається ціль навчання та потреби, які необхідно задо-

вольнити за допомогою навчання; вхід – визначаються ресурси, альтернативні стратегії та найпростіший спосіб задоволення потреб; процес – оцінюється, наскільки добре виконується розроблений план; продукт – оцінюються отримані результати, перевіряється досягнення цілей, вносяться корективи.

Перевагою методу можна вважати визначення конкретної цілі навчання. На противагу цільовому підходу Тайлера, де як зазначалось відбувається спочатку формування широкого переліку цілей, що не завжди доцільно для окремого навчального заходу. Логічна структура моделі Стафлебіма дає змогу спланувати та організувати навчальний захід з урахуванням всіх елементів, які його формують. Недоліком цієї моделі є те, що не проводиться оцінювання поведінки та знань працівників перед навчанням, тому обчислити повернення від інвестованих в навчання коштів не є можливим.

Схема CIRO – Content evaluation (оцінювання контенту), Input evaluation (оцінювання на вході), Reaction evaluation (оцінювання реакції), Outcome evaluation (оцінювання результату) – є симбіозом моделей Стафлебіма та Киркпатрика і складається з таких компонентів: контент – визначення змісту навчальної програми; вхід – визначення ресурсів, необхідних для її реалізації; реакція – вивчення вражень працівників від поведених заходів; результат – аналіз результатів навчання в розрізі аналізу діяльності організації. Як бачимо, ця модель робить більший акцент на організаційну поведінку персоналу в контексті третього компонента – реакції працівників на проведені заходи. Ця модель перегукується з моделлю Стафлебіма, проте має свої особливості. Першим етапом є визначення змісту навчальної програми, однак не окреслено ні цілі, ні основні показники, які має змінити запропонована програма, ні визначення доцільності у її проведенні. Якщо говорити про оцінювання ефективності навчання, то ця модель враховує реакцію учасників навчальної програми, що є, без сумніву, важливим моментом, проте недостатнім. Також йдеться про результати навчання для організації, але автором не вказується, як вже було зазначено, на якому етапі і як обираються основні показники діяльності організації, які будуть оцінюватися. Недоліком цієї моделі є відсутність рекомендацій щодо використання усіх її компонентів.

Модель V Брюса Аарона була розроблена на основі підходів, які використовуються в галузі інформаційних технологій під час розробки програмного забезпечення. Йдеться про симбіоз аналізу і розробки, вимірювання та оцінки. Схема цієї моделі подана на рисунку 3. Ліва сторона моделі (поданої у вигляді латинської літери V) відображає аналіз та розробку, а права – вимірювання та оцінку. Рух по моделі передбачається зверху вниз: спочатку визначаються загальні потреби організації в навчанні, тоді оцінюється робота обладнання та працівників, і, як результат – сумарна ефективність навчальної програми. З іншого боку – економічні результати в контексті оцінювання ROI навчальної програми, оцінювання стану обладнання та персоналу і в результаті – інтегральний вплив всіх факторів на інтегральну ефективність навчальної програми. Цю модель можна застосовувати лише після проведення навчання, а прогнозів повернення інвестицій вона не дає.

Суть моделі «Таксономія Блюма» зводиться до оцінки трьох областей ЗУН (знання, установки, навички), а саме: когнітивна сфера (знання) охоплює згадування інформації, розуміння, використання на практиці, аналіз інформації, синтез, оцінку; емоційна

сфера (установки) містить сприйняття (усвідомлення), реакція, оцінка цінності, поєднання (комбінування, інтеграція схожих навичок), засвоєння системи цінностей; психомоторна сфера (навички) передбачає такий перелік: імітацію, управління, розвиток точності, чіткості, організування особистісної системи цінностей, натуралізація (експертне знання).

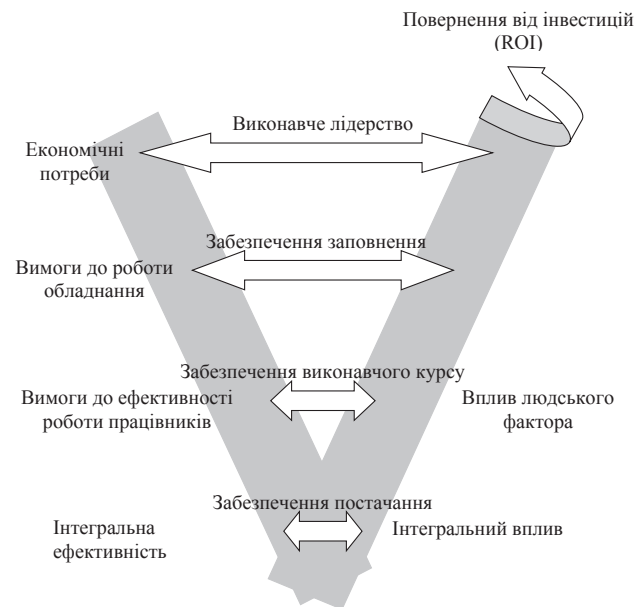


Рис. 3. Модель V Брюса Аарона

Джерело: [7]

Поділ на сфери в моделі дає змогу згрупувати та оцінити основні групи знань та вмінь, на які впливають навчальні програми. Очевидно, що когнітивна група найпростіше оцінюється шляхом тестування працівників, які пройшли навчання на предмет оцінювання отриманих ними знань, емоційна – анкетування та опитування, а психомоторну можна оцінити за допомогою методів спостереження на робочому місці. В умовах зростання впливу організаційної культури, особливо важливою є емоційна сфера, яка формує в працівника бажання (установки) до праці, й навчання тут виступає як інструмент забезпечення в дії організаційних цінностей. Модель передбачає чітку зростаючу послідовність категорій всередині кожної сфери. Проте недоліком її є відсутність можливості фінансової оцінки ефективності навчання.

Обернена модель Табі полягає у специфікації завдань навчання. Заходи розвитку вважаються чітким планомірним процесом, а сама модель вважається раціональною. Тут сам процес відділяється від змісту заходу та його оцінки. Модель складається з таких етапів: діагностика основних потреб; визначення цілей; формування змістовного наповнення заходу; організування заходу; вибір напрямів практичного спрямування; організування практики; оцінювання заходу.

Проте, якщо говорити про оцінювання ефективності, яка в цій моделі є останнім етапом, то не до кінця зрозуміло, як саме автор моделі пропонує проводити це оцінювання. Очевидно, зважаючи на перший етап моделі – діагностику основних потреб, на виході мало б відбуватися зіставлення з задоволенням цих потреб.

Висновки. З викладеного матеріалу можна зробити висновки, що заходи з навчання та розвитку персоналу напряму пов'язані із зміною організаційної поведінки працівників. Із зазначених переваг та

недоліків кожної моделі можемо зробити висновок про те, що найбільш доцільною для використання є модель Філіпса. Ця модель, на нашу думку, має найбільш чітку та логічну структуру, а також дозволяє зробити висновки щодо результатів проведених заходів з якісного боку і з фінансового. Проте необхідно наголосити, що моделі, які застосовуються в закордонній практиці не завжди можна переносити на вітчизняну, зважаючи на особливості української ментальності, а також нестабільність на ринку. Тому будь-яку з обраних моделей оцінювання ефективності заходів з розвитку персоналу, необхідно адаптувати до сучасних реалій ведення бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : [монографія]. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.
2. Лихолобов Е.А. Місце організаційної поведінки в управлінні підприємством / Е.А. Лихолобов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля : [наук. журнал]. – Луганськ, 2011. – № 10 (164). – Ч. 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/407/21/Liholobov.pdf>.
3. Donald L. Kirkpatrick, Evaluating Training Programs: The Four Levels, 2nd Edition, Berrett-Koehler Publishers; Jack J. Phillips, Measuring ROI – Fact, Fad, or Fantasy, ASTD White Paper, April 2007
4. Donald L. Kirkpatrick. Seven keys to unlock the four levels of evaluation // Performance Improvement. – 2006. – Volume 45. – Issue 7. – P. 5–8.
5. Kirkpatrick D. L., Kirkpatrick J.D. Evaluating Training Programs. – 3rd ed. – San Francisco, CA : Berrett-Koehler Publishers, 2006.
6. Kearns P. From Return on Investment to Added Value Evaluation: The Foundation for Organizational Learning // Developing Human Resources. – 2005. – P. 135–145.
7. Return on Learning: Training for High Performance at Accenture / by Donald Vanthournout...[et al.]. – Agate, 1-932841-18-0, July 21, 2006 – 190 p.

УДК 339.13

Воротников В.А.
начальник сектору ДП «КБ «Південне»

МОДИФІКАЦІЯ МАТРИЦЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ СПЕЦИФІКИ УНІКАЛЬНОГО ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

Розглядається модифікування матриць стратегічного планування для системного вироблення варіантів інноваційного розвитку фірм – розробників унікального високотехнологічного інноваційного продукту у рамках гнучкої корпоративної стратегії. Традиційна методологія матричних методів формування стратегій трансформована шляхом введення концепції планування резервних стратегій у зв'язку з можливими змінами первинного прогнозу перспективності і з урахуванням специфіки продукту. Встановлення раціональних моментів переходу до резервних стратегій вирішується за рахунок прогнозування у базовій стратегії опорних точок можливого припинення проектів із створення продуктів, що втратили конкурентоспроможність, і переорієнтації на створення продуктів, що зберігають її на прийнятному рівні.

Ключові слова: унікальний високотехнологічний інноваційний продукт, стратегія інноваційного розвитку, інструменти стратегічного планування, конкурентоспроможність, адаптивна реакція.

Воротников В.А. МОДИФИКАЦИЯ МАТРИЦ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ УНИКАЛЬНОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Рассматривается модифицирование матриц стратегического планирования для системной выработки вариантов инновационного развития фирм – разработчиков уникального високотехнологического инновационного продукта в рамках гибкой корпоративной стратегии. Традиционная методология матричных методов формирования стратегии трансформирована путем введения концепции планирования резервных стратегий в связи с возможными изменениями первичного прогноза перспективности и с учетом специфики продукта. Установление рациональных моментов перехода к резервным стратегиям решается за счет прогнозирования в базовой стратегии опорных точек возможного прекращения проектов по созданию продуктов, утративших конкурентоспособность, и переориентации на создание продуктов, сохраняющих ее на приемлемом уровне.

Ключевые слова: уникальный високотехнологический инновационный продукт, стратегия инновационного развития, инструменты стратегического планирования, конкурентоспособность, адаптивная реакция.

Vorotnikov V.A. MODIFICATION OF MATRICES OF STRATEGIC PLANNING ACCORDING TO SPECIFICS OF THE UNIQUE HIGH-TECH INNOVATIVE PRODUCTS

Modifying of matrixes of strategic planning for system analyzed options of innovative development unique high-tech innovative product firms-developers of a within flexible corporate strategy is considered. The traditional methodology of matrix methods of strategy formation is transformed by introduction of the concept of reserve strategy planning in connection with possible changes of primary forecast of prospects and according to specifics of a unique high-tech innovative product. Establishment of the rational moments of transition to reserve strategy is solved due to forecasting in basic strategy of reference points of the possible termination of projects on creation of the products which lost competitiveness and reorientation to creation of the products keeping it at the acceptable level.

Keywords: unique high-tech innovative product, innovative development strategy, instruments of strategic planning, competitiveness, adaptive response.

Постановка проблеми. Обґрунтований вибір перспективних напрямів інноваційного розвитку є основою для формування збалансованого пакету проектів у портфелі фірми – розробника інноваційних продук-

тів (ФРП) і необхідною умовою будь-яких варіантів інвестування НДР і ДКР. Тому вироблення стратегії інноваційного розвитку (СІР) є одним з ключових завдань менеджменту ФРП.

Ступінь обґрунтованості стратегічних рішень з інноваційного розвитку багато в чому залежить від застосовуваних аналітичних інструментів прогнозування оцінки. У цьому аспекті особливе значення має адекватний облік продуктно-галузевої специфіки інноваційного продукту (ІП). До теперішнього часу в методології стратегічного планування не знайшло відображення системне уявлення проблематики прогнозування конкурентоспроможності унікального високотехнологічного інноваційного продукту (УВІП), який виконаний у вигляді складної технічної системи (СТС), що створюється для одного або обмеженого числа конкретних замовників і тому випускається в одиничних екземплярах або дрібними серіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з проблем формування стратегій розвитку організацій, які орієнтовані на здійснення інноваційної діяльності, ґрунтуються на загальному розумінні, що конкуренція виступає стимулом інноваційного розвитку, а стратегії, що зорієнтовані на інноваційний розвиток, відкривають нові конкурентні можливості.

Як вважає О.М. Коваленко, у більшості наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених використовується універсальний підхід до формування СІР підприємств без урахування їх галузевої специфіки, тому методика формування СІР потребує вдосконалення [1, с. 130].

Вплив технологічного фактора з урахуванням специфіки УВІП призводить до того, що в основі СІР лежить конкурентна стратегія ФРІП для високотехнологічного ринку, особливості якої зумовлені такими його характеристиками, як розпорошене конкурентне середовище, висока технологічна невизначеність, ключове значення факторів гнучкості та швидкості реагування [2, с. 471].

Якщо досягнення конкурентоспроможності визначено в якості головної мети СІР, то її базовою складовою фактично є конкурентна стратегія, за основу котрої треба брати конкурентні переваги ФРІП із урахуванням впливу факторів середовища функціонування ФРІП та концепції життєвого циклу галузі або бізнес-одиниці, для якої розробляється конкурентна стратегія [3, с. 7].

Формування конкурентної стратегії повинно мати системний характер, оскільки всі її елементи взаємопов'язані у цілеспрямованому функціонуванні з забезпечення конкурентоспроможності ФРІП та УВІП як головної мети [4, с. 65].

Багато авторів акцентують увагу на тому, що гнучкість (або у іншій трактовці адаптивність) як здатність реагувати на зміни зовнішнього середовища є одним із головних принципів формування конкурентної стратегії та СІР. Так, на думку В.В. Кандеєвої, впровадження блоку моніторингу, що виконаний за авторською моделлю стратегічного управління інноваційною діяльністю, сприятиме виключенню можливості помилок та підвищенню якості стратегічного аналізу причин відхилень і рішень щодо їх усунення [5, с. 16].

На думку В.І. Карюка, адаптивна складова є основою для прийняття рішень у СІР, тому для її оцінки доцільно ввести спеціальний інтегральний індикатор адаптивності потенціалу інноваційної діяльності, який покаже здатність ФРІП до реакції на зміни у зовнішньому середовищі, а саме, з якою швидкістю можуть бути реалізовані альтернативні інноваційні рішення у межах обраної стратегії [6, с. 387].

Розглядаючи застосовність матричних методів в якості засобу стратегічного планування створення ракетно-космічної техніки (РКТ), А. Бакланов

і А. Фіонов підкреслюють, що в існуючих версіях матриць не враховується динаміка змін умов реалізації характерних для авіакосмічного ринку довгострокових дорогих проектів створення наукоємного та капиталоемного продукту з тривалим життєвим циклом і тривалою стадією розробки [7, с. 30]. Ці автори оцінюють можливість відображення динамічності ринкового середовища в різних матрицях при стратегічному плануванні реалізації проектів РКТ, але, незважаючи на те, що в їх концепції декларовані важливість і підвищений ризик етапів створення РКТ в загальному життєвому циклі, у ній не передбачена компенсація критичних ситуацій на ранніх стадіях життєвого циклу УВІП-РКТ.

В аспекті досліджуваної проблеми представляє інтерес інтерпретація Г.Я. Гольдштейном матриці Хофера/Шинделя для формування збалансованого портфеля проектів з урахуванням зміни стадій життєвого циклу окремих ІП при відображенні взаємодії продуктивних стратегій у рамках корпоративної, причому, збалансований варіант розглядається як єдино можливий [8, с. 76].

Проведений аналіз публікацій свідчить про актуальність проблеми врахування перспективності УВІП протягом життєвого циклу при формуванні СІР ФРІП. У той же час наявні напрацювання не дають прийнятних рішень для УВІП, специфіка яких не знайшла відображення в застосовуваних концепціях контролю конкурентоспроможності при розробці та реалізації СІР. Незастосовність для УВІП модельних інструментів стратегічного управління, в яких системний підхід до формування СІР отримав наочне уявлення даних у матричній формі, в першу чергу пов'язана з їх концептуальною орієнтацією на унітарне рішення.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є модифікація матричних методів стратегічного планування для системного вироблення і наочного подання варіантів переходу від базової стратегії до резервних у зв'язку з можливими змінами первісного прогнозу перспективності СТС-УВІП на різних стадіях життєвого циклу з особливим акцентом на стадію розробки.

Модифікацію традиційної методології матричних методів формування СІР, яка реалізується шляхом введення концепції резервних стратегій ФРІП, пропонується базувати на системному підході до врахування специфіки УВІП. Завдання передбачення раціональних моментів переходу до резервних стратегій вирішується за рахунок комплексного аналізу прогнозів щодо еволюції життєвого циклу кожного УВІП в рамках корпоративної СІР.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналітичні інструменти стратегічного планування у першу чергу повинні давати відповідь на питання про можливість виконати за певних умов завдання, що забезпечують досягнення стратегічних цілей розвитку ФРІП. У той же час, згідно із сучасними тенденціями інноваційного менеджменту, ці інструменти повинні враховувати ймовірну необхідність оперативних змін прийнятої СІР. Необхідно передбачати коригування базового варіанту СІР, оскільки однією з основних умов прийняття оперативних рішень відповідно до зміни ситуації, є передбачення цих змін і запланована відповідна реакція. Тобто, щоб уникнути фінансових втрат, в СІР необхідно закласти можливість альтернативних шляхів розвитку ФРІП, починаючи від заміни одного проекту і до переорієнтації ключових напрямків діяльності.

В обґрунтування зроблених тверджень розглянемо декілька інноваційних проектів авіаційної та

РКТ, об'єкти розробки яких мали проривну новизну, але очікування розробників у їх відношенні з різних причин виявилися не виправданими. Незважаючи на те, що концепції маркетингу бойових літаків виходять з їх серійного виробництва, особливості їх розробки як СТС повністю відповідають проектам зі створення об'єктів РКТ.

Планування попиту на американську багаторазову транспортно-космічну систему (БТКС) Space Shuttle в кінці 70-х років виходило з оцінки у 60-70 запусків на рік, але вже на початку 80-х NASA знизило прогноз до 24 польотів на рік [9]. Однак, фактично частота пусків досягла 6-7 на рік при двох аваріях з двох і трирічним перервами в запусках для аналізу і виправлення дефектів. Таким чином, на 4 корабля доводиться 135 місій, причому, при вартості власне носія БТКС Space Shuttle близько 110 млн дол. вартість пуску дійшла до 450 млн дол. Коли стала зрозуміла незацікавленість комерційних замовників, які вважали вартість пуску надмірно високою, фінансування проекту перейшло на дотації через NASA з щорічними витратами в 3-4 млрд дол.

Радянська МТКС Буран, незважаючи на успішну здачу в експлуатацію і величезні витрати на створення, була згорнута через розвал ОПК СРСР, оскільки досвід експлуатації американської БТКС Space Shuttle показав, що подібні системи на тому етапі розвитку РКТ були рентабельні тільки для військового замовника.

В рамках розробок багатоцільових бойових літаків (БЦБЛ) п'ятого покоління, що ведуться у США, проект кооперації Lockheed/Boeing/General Dynamics F-22 Raptor не дарма називали найбільш амбітною і дорогою програмою бойового літака в історії ВПС США. Серійне виробництво F-22 велося з 2001 по 2011 рік, до кінця якого їх собівартість сягала майже 150 млн. дол. [10]. При планованому обсязі закупівель тільки для США 1250-1350 штук, фактично було випущено 187, у результаті чого, за даними Головного контрольного управління (GAO) США, на кінець 2010 року повна ціна одного літака F-22 з урахуванням вартості програми розробки (біля 70 млрд дол.) і наявного обсягу виробництва досягла 411 млн дол.

F-35 Joint Strike Fighter мав бути щонайменше вдвічі дешевше, що досягли головним чином за рахунок відмови від другого двигуна, відповідно знизивши тягоозброєність. Ні міністерство оборони США, ні розробники не визнають, що проект F-35 невдалий, незважаючи на те, що його обґрунтовано критикують багато відомих фахівців, які в першу чергу відзначають надлишкову і некомпенсовану тягою вагу [11]. При цьому, станом на 2011 рік, на розробку було витрачено понад 56 млрд дол., а ціна одного літака наприкінці 2014 року досягла 180 млн дол. Проект триває багато в чому завдяки обіцянкам розробника знизити ціну до 85 млн дол., якщо загальний обсяг замовлень досягне понад півтори тисячі.

Раніше Міноборони США вже отримало негативний досвід в проекті літака-невидимки F-117 Night Hawk розробки тієї ж компанії Lockheed, коли перші ж реальні бойові дії показали, що його «невидимість» була сильно перебільшена. Відображення променю радару хоча і в рази менше у порівнянні з іншими літаками, але навіть старі радянські радари, які працювали в Югославії, дозволяли його виявити [12]. Без своєї головної переваги F-117 з його вкрай слабким озброєнням став марний і був швидко знятий з озброєння (1981-1990 р.р.). За повідомленням Міноборони США, загальна вартість всієї програми

F-117A склала 6,56 млрд дол., що включає 2 млрд на розробку, 4,27 млрд на закупівлю 64 літаків до 1990 року і 295 млн на обладнання місць базування та інші технологічні витрати. При цьому необхідно підкреслити, що при створенні F-117A розробники вирішили не звертати уваги на теоретичне обґрунтування реальних можливостей з його виявлення.

Розробники авіаційно-космічної системи (АКС) Pegasus з компанії Orbital свідомо пішли на створення пускового комплексу з найдорожчою вартістю кілограма корисного вантажу, що виводиться на низьку навколосезонну орбіту, оскільки, згідно концепції програми, конкурентоспроможність АКС Pegasus передбачалося досягти за рахунок індивідуального задоволення унікальних запитів замовників [13]. Вартість пуску, яку розробник декларував на початку розгортання програми, становила 6-7 млн дол. для 375 кг корисного вантажу (літак-носії B-52), після модернізації під 443 кг (на L-1011) досягла 9, а потім і 11 млн дол. За 23 роки з великими перервами (до 4 років) проведено 42 пуску АКС Pegasus, що говорить про експлуатаційну звантаженість у кілька разів менше ніж планувалося.

Як бачимо, для СТС УВП підвищений ризик, який притаманний проривним інноваціям, накладається на згадану вище галузеву специфіку, яка проявляється в тривалих термінах і підвищених витратах на виконання НДР і ДКР. Цим пояснюється як висока ціна помилок при плануванні, так і прагнення будь-яким шляхом виправдати витрачені кошти хоча б частково. Таким чином, наведені приклади і досвід створення та використання більшості зразків РКТ дозволяють зробити такі висновки про специфіку життєвого циклу УВП-РКТ:

1. Криві життєвого циклу УВП-РКТ настільки значно відрізняються від типових для продукції багатосерійного виробництва, що в ідеальному для зразка РКТ випадку вони повинні виглядати як горизонтальна пряма. Вимога рівномірного звантаження пускового комплексу, яка випливає з умови його оптимальної експлуатації, призводить до того, що ідеальним для УВП-РКТ можна вважати стабільну затребуваність зразка РКТ протягом 10-15 років, а з урахуванням модернізації – до 20-25 років.

2. На відміну від інших галузей, існування невдалих проектів РКТ (неконкурентоспроможних з технічних та/або економічних показників) може підтримуватися за рахунок державних замовлень у спробі хоча б частково виправдати великі витрати на створення зразка РКТ або з міркувань геополітичного характеру.

3. Внаслідок великої тривалості стадії розробки зразків РКТ конкурентоспроможність об'єкта розробки може істотно знизитися ще до її закінчення.

4. Переривання життєвого циклу УВП-РКТ є вкрай складним і відповідальним управлінським рішенням, яке повинно бути підкріплено заходами не тільки з відшкодування понесених витрат, але і з компенсації запланованих доходів з метою досягнення цілей СІР.

Аналіз невдач проектів РКТ і близьких до них за специфікою створення СТС військової авіації, дозволяє встановити найбільш типові моменти настання обставин, які мають бути визнані критичними для подальшої реалізації подібних великомасштабних проектів з створення УВП. Дані систематизовані за допомогою таблиці 1.

За результатами аналізу особливостей невдач інноваційних проектів РКТ і шляхів їх компенсації можна сформулювати такі принципи формування рішення щодо зміни базової корпоративної стратегії:

- виправданість (всебічне об'єктивне обґрунтування змін);
- планомірність (системне вирішення комплексу проблем з виключенням спонтанної реакції на окремі їх прояви);
- завчасна підготовка (забезпечення високої готовності науково-технічного доробку для переорієнтації інноваційного розвитку);
- ресурсна забезпеченість (виділення власних і залучення, при необхідності, сторонніх ресурсів для ефективного проведення змін);
- врахування адаптивного потенціалу (планування дій виходячи із здатності ФРП до проведення змін);
- адекватність (раціональна достатність вжитих заходів);
- оперативність (своєчасна оцінка і вироблення реакції на зміну факторів, що впливають на конкурентоспроможність об'єкта розробки);
- ефективність реалізації (забезпечення найбільш доцільного витрачання ресурсів для отримання прийняттого результату);
- організаційна гнучкість (мобільне проведення організаційних змін у відповідь на наступ непередбачуваних обставин).

Оцінка матричних інструментів стратегічного планування показала, що для вирішення завдання планування багатоваріантності перспектив інноваційного розвитку ФРП РКТ доцільно спиратися на підхід до аналізу еволюції ринку за моделлю Хофера/Шінделя (Hofer/Schendel), оскільки їй притаманна відносна гнучкість позиціонування існуючих видів бізнесу, визначення ідеального набору з них і розробці шляхів формування такого ідеального набору, а стратегічне планування поділене на корпоративний і проектний рівень та дозволяє передбачити ризикові ситуації. Головним недоліком для УВП-РКТ є орієнтація на типовий життєвий цикл ІІІ у вигляді кривої розвитку ринку-товару (аналог кривої обсягу продажів), що призводить до суттєвого звуження можливостей використання, в першу чергу, в аспекті передбачення варіантів дій в ризикових ситуаціях.

Таким чином, як і для інших галузей, стосовно до РКТ статус кожного проекту визначається ступенем

розвитку ринку його УВП і позиціонуванням щодо конкурентів. Залежно від ступеня розвитку сегмента ринку можуть бути обрані різні стратегії виходу на нього (стратегія бізнесу). Різні комбінації цілей, завдань і ресурсів для реалізації набору таких стратегій призводить до різних варіантів інноваційного розвитку ФРП (варіантам корпоративної стратегії). Запропонована модифікація із втіленням методу формування багатоваріантної СІР здійснюється шляхом комплексного аналізу можливих варіантів та вибору з них найбільш доцільного (базової стратегії) із передбаченням точок переходу до альтернативних варіантів (переорієнтації на резервні стратегії).

При формуванні корпоративної стратегії ФРП за методом, що пропонується, необхідно вирішити двокомпонентне завдання з фіксації точок можливого настання критичної події і відображенню заходів з оперативної компенсації негативних наслідків. У результаті буде не тільки отримано наочне уявлення про обрану базову стратегію розвитку ФРП РКТ, але і відображені можливі варіанти здійснення резервних стратегій в якості основного засобу реагування на небажані зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Модифікацію матриці Хофера/Шінделя проведемо на прикладі умовної великої ФРП, яка спеціалізується на створенні СТС-УВП в області РКТ, з наступними вихідними положеннями розробки оновленої СІР.

ФРП має достатньо міцні позиції у сегментах створення носіїв малого і середнього класу. В силу сукупності мезо- та макроекономічних обставин використання стратегії низьких витрат вкрай проблематично.

Для ФРП РКТ, яка вже придбала помітний статус на ринку (імідж бренду трансформований в гудвіл) і, головне, володіє унікальним набором ключових компетенцій, що дозволяють розраховувати на досягнення певних конкурентних переваг, в більшості випадків найбільш раціональним буде прийняття так званого врівноваженого набору проектів, що орієнтовані як на «молоді», так і на «зрілі» ринки. Тому в основу нової стратегії закладається намір увійти в сегменти важких і надлегких носіїв, не втративши наявних позицій.

Таблиця 1

Аналіз проблемних аспектів УВП авіаційної та РКТ

Назва СТС-УВП	Новизна	Експлуатаційне завантаження (у % до плану)	Витрати на розробку (млн дол.)	Збіг з прогнозом за: технічним ефектом/ економічним ефектом	Стадія прояву проблем у вигляді: обґрунтованих застережень/ критичних проблем
БТКС Space Shuttle	Перша БТКС	не більше 10%	10100	ок. 1/менше 0,1	не встановлено/ на початку експлуатації
БТКС Буран	Перша автоматизована БТКС	–	–	ок. 1/–	не встановлено/ до початку експлуатації
БЦБЛ 5-го покоління F-22 Raptor	Сукупність характеристик літака 5-го покоління	не більше 10%	70000	ок. 1/менш 0,1	не встановлено/ у процесі експлуатації
БЦБЛ 5-го покоління F-35 Joint Strike Fighter	Сукупність характеристик літака 5-го покоління	–	56000	до 0,5/–	на стадії розробки (концептуальний проект)/–
Літак-невидимка F-117 Night Hawk	Унікально мале радіолокаційне відбиття	не більше 10%	2 000	0,3-0,5/не більше 0,15	на стадії розробки (концептуальний проект)/на початку експлуатації
АКС Pegasus	Перша АКС	менш 5%	55	ок. 1/менше 0,1	не встановлено/на початку експлуатації

Прогнозний аналіз ринку показав, що для збереження досягнутих конкурентних переваг потрібна істотна модернізація легкого носія і досить незнайомого доопрацювання носія середнього класу. Обидва завдання передбачається без особливих проблем вирішити завдяки наявному науково-технічному доробку, а також досвіду виробництва і експлуатації.

У той же час створення важкого і надлегкого носія є для ФРІП принципово новими завданнями, оскільки існуючі напрацювання обмежуються ранніми етапами НДР. Отже, враховуючи велику тривалість їх розробки і високу невизначеність у досягненні прогнозованих характеристик, необхідно передбачати не тільки випадок успішного завершення ДКР і виведення на ринок, коли закладені характеристики об'єкта розробки забезпечені вчасно і в межах виділених коштів та УВІП зберігає конкурентоспроможність, а й інші варіанти розвитку подій, а саме:

- досягнуті характеристики нижче запланованих або необхідних для забезпечення прийняттого рівня конкурентоспроможності;

- необхідні характеристики досягнуті, але терміни та/або фінансування перевищено, що негативно вплинуло на рівень конкурентоспроможності УВІП;

- на момент виведення УВІП на ринок, внаслідок змін у зовнішньому середовищі, його конкурентні позиції виявилися нижчими ніж заплановані.

До початку виробництва всі ці події, з позиції зміни корпоративної стратегії, зводяться до визначення моменту переорієнтації ФРІП на інший УВІП, який може компенсувати не отриманий дохід у забезпечення досягнення запланованих показників економічного зростання. Для того щоб здійснити таку заміну, необхідно мати в портфелі проектів кілька резервних проектів, які на момент переорієнтації стратегії знаходяться на стадії завершення розробки. Враховуючи складність і значимість такого рішення для ФРІП, більш коректно говорити не про момент, а про інтервал часу, необхідний на вироблення та прийняття рішення. При цьому, необхідно розуміти, що мова йде про невеликий проміжок часу, значно менший, ніж тривалість будь-якого етапу розробки. Тому при візуалізації його цілком припустимо відображати у вигляді точки. Так, на рисунку 1 точки P1 і P2 показують можливі моменти прийняття рішень, згідно з якими на зміну одному з основних ризикових проектів (створення важкого та надлегкого носіїв) повинен прийти один або кілька резервних проектів. У нашому випадку ці проекти обрані виходячи з новітніх тенденцій розвитку РКТ – повертаний багаторазовий модуль для БТКС, ракетопільова космічна платформа і атмосферна платформа-носій на базі аеростата або дирижабля.

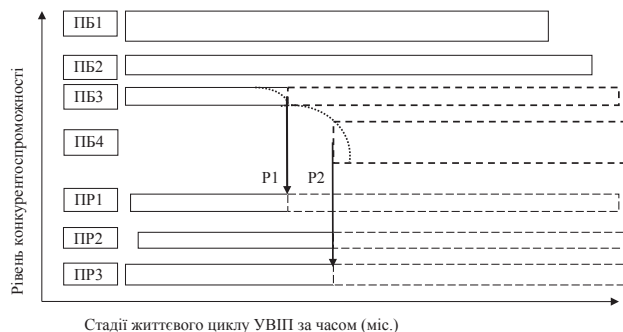


Рис. 1. Візуалізація прогнозування введення резервних проектів при зміні базової корпоративної стратегії

Як було сказано вище, для успішного проекту рівень конкурентоспроможності УВІП-РКТ вважаємо умовно-постійним протягом всього життєвого циклу. Прогноз невдачі на стадії розробки відображений дугою з точок, яка показує стрімке падіння конкурентоспроможності. Стрілки переходу на резервні проекти відображають введення спочатку резервної стратегії P1 при зупинці базового проекту ПБ3, а потім і стратегії P2 у разі невдачі базового проекту ПБ4, для компенсації плану фінансових надходжень від якого потрібно введення одразу двох резервних проектів PR2 і PR3.

Підкреслимо, що раціональні точки заміни базової стратегії на резервні встановлюють на підставі обґрунтованого висновку про те, що обрані резервні проекти, що перебувають на завершальному етапі розробки, зможуть компенсувати своєчасно зафіксовану невдачу ризикових проектів. В обґрунтування вироблення такого висновку необхідно використовувати особливий аналітичний апарат прогнозування ринкової перспективності та конкурентоспроможності УВІП, розробка якого являє собою актуальне завдання самостійного дослідження. Ще однією актуальною проблемою є дослідження шляхів прямого компенсування деякої частки невірних у подальшому витрат на розробку невдалого проекту, в першу чергу, шляхом страхування інвестиційних проектів з підвищеним рівнем ризику, до яких відносяться проекти з створення об'єктів РКТ, що засновані на підривному інноваціях.

Таким чином, запропонований метод модифікації матриці Хофера/Шінделя має практичне значення як інструмент менеджменту стратегічного планування ФРІП, який передбачає оперативну реакцію на небажаний стан внутрішнього і зміни зовнішнього середовища. Візуалізація відбувається на завершальній стадії формування стратегії, коли вироблені усі прогнози перспективності виконання проектів зі створення УВІП з урахуванням динаміки розвитку ринку РКТ і проаналізовано їх місце в корпоративній стратегії.

На завершення зазначимо таке. При формуванні корпоративної стратегії ФРІП з урахуванням специфіки УВІП вітчизняного розробника РКТ доцільно використовувати інструменти візуалізації, в яких можна відобразити динаміку змін конкурентних позицій фірми по кожному проекту зі створення УВІП. При розробці СІР повинні бути використані дані оцінки перспективності створення конкретних УВІП з урахуванням того, що на стадії передпроектного опрацювання значення техніко-експлуатаційних та економічних показників, що визначають величину показника конкурентоспроможності, декларуються з високим ступенем похибки. Це веде до того, що при формуванні СІР можуть виникнути значні помилки, викликані трьома причинами:

- некоректним встановленням фізичних принципів та особливостей роботи СТС в цілому і окремих її елементів (помилковість технічної концепції);

- суб'єктивним завищенням технічних характеристик (волютаризм розробника найчастіше викликаний неправильною оцінкою власних ресурсів або недостатнім рівнем розвитку виробничих технологій);

- неправильною оцінкою економічних показників, пов'язаних як власне з цільовим застосуванням СТС, так і з їх розробкою, виробництвом і експлуатацією.

Зазначені прорахунки повинні розглядатися як ризики виконання НДР і ДКР із створення СТС. Отже, при візуальному формуванні СІР ФРІП до-

цільно відобразити не тільки ймовірні зміни ринкового статусу УВП у результаті прояву ризиків, які «закладені» на стадії створення, а й варіанти подолання небажаних ситуацій. У стратегії повинні бути передбачені ситуаційні шляхи компенсації невдач, що дозволяють звести втрати до мінімуму, не покладаючись на державні дотації для виправдання витрачених інвестицій шляхом експлуатації неконкурентоспроможних СТС.

Висновки. Аналіз особливостей невдач проєктів з створення УВП показує, що при виробленні СІР ФРІП доцільно передбачити в базовій корпоративній стратегії моменти можливого припинення до початку виробництва проєктів зі створення УВП, що втратили конкурентоспроможність, і переорієнтації на створення УВП, що зберігають її на прийнятному рівні.

Новим у методології візуального формування СІР є введення прогнозу можливої заміни базової стратегії на резервну, яке реалізується шляхом заміщення основних проєктів, що зазнали невдачу, на резервні, які зберігають перспективність, що дозволяє дотриматися показників інноваційного розвитку ФРІП, які прийняті в СІР.

Практичне значення полягає в забезпеченні стабільного розвитку ФРІП РКТ завдяки плануванню дій із запобігання втрат, які можливі внаслідок невдач проєктів з створення зразків РКТ в рамках базової стратегії і повинні бути компенсовані шляхом переорієнтації на виконання проєктів, передбачених резервною стратегією.

Надалі актуальна розробка аналітичного апарату прогнозування перспективності УВП з метою комплексного вирішення завдань менеджменту створення УВП, зокрема, у забезпечення вироблення СІР ФРІП, що включає планування обґрунтованих заходів щодо оперативної компенсації несприятливих ситуацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко О.М. Особливості формування інноваційної стратегії машинобудівного підприємства / О.М. Коваленко. – Праці Одеського політехнічного університету. Проблеми фундамен-
2. тальних і прикладних наук. – 2011. – Вип. 3(37). – С. 129-134.
3. Демків Я.В. Формування конкурентної стратегії на ринках високотехнологічних товарів / Я.В. Демків. – Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 628. – С. 470-476.
4. Бельтюков Є.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова. – Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2(12). – С. 6-13. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.
5. Лепейко Т.І. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства / Т.І. Лепейко, Д.В. Кіпа. – Академічний огляд. Економіка підприємства. – 2014. – № 2(41). – С. 64-68.
6. Кандєєва В.В. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства в умовах конкуренції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.В. Кандєєва. – Одеса : Одес. нац. політехн. ун-т., 2014. – 21 с.
7. Карюк В.І. Методика вибору стратегічних альтернатив у процесі формування інноваційної стратегії підприємства / В.І. Карюк. – Теоретичні та прикладні питання економіки : збірн. наук. праць. – Київ : КНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – Вип. 27, Т. 1. – С. 385-392.
8. Бакланов А. Применение методов стратегического маркетинга в авиакосмических корпорациях / А. Бакланов, А. Фионов. – Практический маркетинг. – 2005. – № 10. – С. 29-38.
9. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР : монография / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ. – 2000. – 244 с.
10. NASA –Space Shuttle and International Space Station [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nasa.gov/centers/kennedy/about/information/shuttle_faq.html#10.
11. Тучков В. F-22 Raptor: истребитель, не ставший мечтой / Свободная пресса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svpressa.ru/post/article/97478/>.
12. Стоимость программы по созданию истребителя F-35 достигла \$1,3 трлн. / ТАСС Информационное агентство России [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itar-tass.com/mezhdunarodnaya-panorama/1136666>.
13. Почему русские радары видят самолеты-невидимки / Военное обозрение [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://topwar.ru/51270-pochemu-russkie-radary-vidyat-samolety-nevidimki.html>.
14. Leone D. Demise of GEMS May Cost Orbital 150 Jobs, Doom Pegasus / Spacenews [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spacenews.com/demise-gems-may-cost-orbital-150-jobs-doom-pegasus/>.

УДК 658.1

Гельман В.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і маркетингу
Запорізького національного університету***КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Здійснено аналіз конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та розроблено рекомендацій щодо підвищення управління конкурентоспроможністю на прикладі вітчизняних підприємств машинобудівного сектора.

Ключові слова: конкурентоспроможність, методи, конкурентні переваги, конкурентна боротьба, фінансово-господарська діяльність, стратегія.

Gelman V.N. KONKURENTOSPOSOBNOST' SUB'YEKTOV HOZYAYSTVOVANIYA KAK OTOBRAZHENIYE EFFEKTIVNOSTI YEGO FINANSOVO-HOZYAYSTVENNOY DEYATEL'NOSTI

Осуществлен анализ конкурентоспособности субъектов хозяйствования и разработаны рекомендации по повышению управления конкурентоспособностью на примере отечественных предприятий машиностроительного сектора.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы, конкурентные преимущества, конкурентная борьба, финансово-хозяйственная деятельность, стратегия.

Gelman V.N. THE COMPETITIVENESS OF A BUSINESS ENTITY AS A REFLECTION OF THE EFFECTIVENESS ITS FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY

Article posvyaschena analysis of subjects hozyaystvovanyya competitiveness and development of recommendations on management konkurentosposobnostyu Increase in Example otechestvennyh mashynostroytelnoho enterprises sector.

Keywords: competitiveness, methods, competitive advantages, konkurentnaya struggle, financial and hozyaystvennaya activities, strategy.

Постановка проблеми. У глобальному рейтингу конкурентоспроможності у 2014 році серед 144 країн світу Україна, якій прогнозують погіршення стану економіки, посіла 76 місце [1]. Ефективна інтеграція української економіки у світову можлива за умови досягнення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а також конкурентоспроможності продукції, що реалізується, і послуг, що надаються.

Сьогодні ключовим фактором економічного зростання та підвищення рівня життя населення країни є не її забезпеченість природними ресурсами, а наявність конкурентоспроможних наукомістких секторів промисловості, що знижує потенційний ризик виникнення зовнішньополітичної залежності держави в міру вичерпання її ресурсів.

Актуальність дослідження обумовлена необхідністю розвитку високотехнологічного сектора України, який стає визначальним чинником економічного зростання, адже перехід економіки на виробництво високотехнологічної продукції супроводжується кардинальним зниженням рівня матеріалоемності й енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці та підвищенням конкурентоспроможності економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що це питання є достатньою мірою висвітленим, але багатоаспектність діяльності підприємства та мінливість зовнішнього середовища вимагають постійного вдосконалення вже існуючих методів. Про це свідчать праці таких науковців, як К.В. Антоненко, О.І. Котлярова, А.Е. Воронкова, О.П. Градов, О.А. Журан, С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась, О.С. Дубров, А.В. Вакулєнко, В. Кошеленко, В.А. Кучер, Л. Малюга, В.А. Мошнов, В.А. Павлова, В. Парсяк, І. Дибач, Т.А. Петєшова, К.І. Редченко, Г.І. Рзаєв, В.Є. Титаренко, С. Хамініч, Т.І. Миронюк, В.І. Цьома, О.І. Штейн.

Всі автори зауважують на важливість та необхідність визначення конкурентоспроможності підпри-

ємства. В окремих роботах розглядаються теоретичні аспекти зазначеного питання, в інших пропонуються практичні підходи для конкретної галузі промисловості або національної економіки, уточнюються існуючі методи з урахуванням розміру підприємства.

Теоретичні дослідження існуючих підходів та методів оцінки конкурентоспроможності дали змогу зробити висновок про відсутність єдиного підходу щодо його застосування в усіх галузях економіки. На нашу думку, представлений в науковій літературі спектр методик є достатньою базою, певні підходи та методи якої за необхідності уточнюються та доповнюються відповідно до тих чи інших особливостей функціонування підприємств окремих галузей.

Мета статті. Вивчення конкурентів та умов конкуренції в галузі потрібно підприємству насамперед для того, щоб визначити, в чому його переваги і недоліки перед конкурентами, і зробити висновки для вироблення підприємством власної успішної конкурентної стратегії і підтримки конкурентної переваги. Визначення конкурентоспроможності підприємства є невід'ємним елементом діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та розробці рекомендацій щодо підвищення управління конкурентоспроможністю на прикладі вітчизняних підприємств машинобудівного сектора.

Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є вирішальним чинником їх виживання. Особливої гостроти ці питання досягають в умовах посилення інтенсивності конкуренції на окремих ринках, де потрібно постійно протестувати зміну попиту, вартості сировинних ресурсів, а питання рентабельності активів залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція як примусова сила спонукає організації до досягнення переваг над конкурентами. Конкурентоспроможність

підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваг над підприємствами – конкурентами за сукупністю певних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу. Конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку. Під час порівняння слід враховувати технології, можливості обладнання, рівень персоналу, системи управління, рівень інновацій, комунікації, маркетингову політику, експортно-імпорتنі можливості.

Найскладнішим аспектом управління є встановлення характеру переваги організації порівняно з конкурентами, її оцінювання та формування заходів з підтримання. Здатність підприємства реалізувати свою конкурентну перевагу залежить не лише від прямих конкурентів, але й від потенційних конкурентів, товарів-замінників, клієнтів і постачальників. Дві перші сили створюють пряму, а дві інші – непряму загрозу. Взаємодія всіх сил визначає в результаті конкурентні переваги організації на конкретному ринку.

Найважливішою характеристикою конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність продукції. На неї впливають різноманітні фактори, а саме: рівень маркетингу, рівень менеджменту, організаційно-технічний рівень виробничих процесів, фінансово-економічний рівень та рівень персоналу. Для кожної галузі є свої специфічні вимоги до комбінації наведених факторів. Саме ці фактори можуть стати ключовими у конкурентній боротьбі [2, с. 35].

Висока конкурентоспроможність означає, що всі ресурси підприємства використовуються продуктивно, що воно є більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Відтак деякі науковці наголошують на важливості оцінки фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання та використання методів, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства: фінансово-економічний метод, метод маргінального аналізу.

На цьому етапі розвитку економіки актуальним є завоювання й утримання конкурентних переваг. Саме це є ключовим фактором успіху підприємства в конкурентній боротьбі.

Розвиток високотехнологічного сектора економіки стає визначальним чинником економічного зростання, адже перехід економіки на виробництво високотехнологічної продукції супроводжується кардинальним зниженням рівня матеріалоемності і енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці і підвищенням конкурентоспроможності економіки країни.

Географія поставок вітчизняних високотехнологічних підприємств охоплює понад 120 країн. Більше ніж половина продукції експортується в країни СНД та Балтії, близько 30% продукції – в країни Африки, Азії та Близького Сходу.

Серед підприємств авіакосмічної галузі України, які виробляють та експортують високотехнологічну продукцію, лідирують АНТК ім. О.К. Антонова (м. Київ), КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля (м. Дніпропетровськ), ВАТ «Мотор Січ» (м. Запоріжжя), ВАТ «Хартрон» (м. Харків), ВАТ «Сумське машинобудівне НВО ім. М.В. Фрунзе», ДП «Укрспецекспорт» (м. Київ) із дочірніми підприємствами, ЗАТ «Запорізька регіональна зовнішньоекономічна асоціація» тощо.

З 2009 до 2012 р. експорт високих технологій зменшився на 15,9%. За підсумками 2012 р. експорт високотехнологічних товарів становив

1284,75 млн. дол., або 2,61% загального українського експорту товарів тоді, як у 2003 та 2008 рр. цей показник дорівнював відповідно 4,29 та 4,04%. Лідерами серед високотехнологічних товарів за останні три роки є авіакосмічна продукція (33%), електроніка (18%), а також неелектрична техніка (17%). Проте наведені показники не виокремлюють транзиту та реекспорту товарів, що викривляє фактичну динаміку суто експорту високотехнологічної продукції.

ВАТ «Мотор Січ» – єдине в Україні та одне з небагатьох у світі підприємств, яке має завершений цикл виробництва авіаційних двигунів.

Коефіцієнт високотехнологічності підприємства дорівнює 0,8, що свідчить про високу частку авіатехніки в продукції, яка виготовляється підприємством.

Частка експорту в загальному обсязі виробництва продукції щороку збільшується та в 2012 р. становила 88,3%. Більше ніж 70% від загального доходу від реалізації промислової продукції у 2008–2011 рр. отримано від експорту в Росію та експорту в країни Азії (Індія, Китай, Корея та ін.).

Аналіз експортної діяльності довів, що ВАТ «Хартрон» позиціонується, зокрема, на розробці та постачанні систем управління ракетними комплексами й космічними об'єктами. Загальний обсяг реалізованої продукції в 2012 р. Зріс на 27,7% порівняно з 2010 р. і становив 102,3 млн. грн. Значну частку власної продукції ВАТ «Хартрон» експортує до Росії (71,1%).

Торговельні фірми також здійснюють експорт високотехнологічної продукції регіональних підприємств. ЗАТ «Запорізька регіональна зовнішньоекономічна асоціація» переважно експортує високотехнологічну продукцію в далеке зарубіжжя (95%). Щорічне зростання обсягів експорту підприємства дорівнює 20–25%. Домінуючою статтею експорту ДП «Укрспецекспорт» є постачання, модернізація та ремонт авіаційної та спецтехніки. За минулий рік зростання обсягів експорту держпосередника становило майже 20%, що свідчить про сталу конкурентоспроможність експортерів [3, с. 71–72].

Створюючи багатокутник конкурентоспроможності, на осях відображають показники діяльності досліджуваного підприємства (кількість осей відповідає кількості показників). Значення на осях розміщені рівномірно, за зростанням від центру. Лінія, що з'єднує усі визначені точки, утворює багатокутник конкурентоспроможності.

На їх основі сформуємо багатокутник конкурентоспроможності підприємства (рис. 1). Якщо підійти однаково до оцінки конкурентних можливостей



Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності «Мотор Січ» та його основних конкурентів з використанням графічного методу [2, с. 73]

низки суб'єктів господарювання, накладаючи схеми один на одного, то можна побачити слабкі та сильні сторони одного підприємства щодо іншого.

Аналіз відібраних нами факторів може дозволити, з одного боку, уникнути найбільш гострих форм конкуренції, а з іншого – використовувати свої переваги і слабкості конкурента. Наступний етап розвитку методичного забезпечення зростання конкурентоспроможності на прикладі ПАТ «Мотор Січ» є формування системи оцінки інтегрального показника [4].

ПАТ «Мотор Січ» входить до складу авіапромислового комплексу України, традиційно глибоко інтегрованого з підприємствами авіапромисловості Росії. Компанія є багаторічним виробником авіадвигунів для середніх і важких вертольотів, а також літаків виробництва України і Росії. Останні зразки продукції заводу знаходиться на рівні світових стандартів, водночас істотно дешевше своїх аналогів західного виробництва, що дає змогу компанії міцно утримувати лідерство в регіоні.

Аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності АТ «Мотор Січ» загалом за 2010–2012 роки свідчить про задовільну ситуацію (табл. 1, табл. 2).

Підприємство активно розширює свою діяльність, вчасно розраховуючись за своїми зобов'язаннями. У 2011 році порівняно з 2010 роком спостерігається підвищення загальної величини майна підприємства на 1943101 тис. грн. (або на 46,15 %). У 2012 році також зберігається позитивна тенденція – порівняно з 2011 роком спостерігається підвищення загальної величини майна підприємства на 2028575 тис. грн. (або на 32,96 %).

Підвищення загальної вартості майна підприємства АТ «Мотор Січ» за аналізований період в основному відбулося за рахунок зростання обсягу оборотних активів підприємства. Питома вага оборотних активів у загальній величині активів підприємства упродовж останніх трьох років переважає над необоротними активами. В середньому за 2010–2012 роки питома вага необоротних активів АТ «Мотор Січ» у загальному обсязі майна становить 31,70%, у той час як питома вага оборотних активів – 68,21%.

Збільшення необоротних активів підприємства упродовж 2010–2012 років пов'язано, головним чином, із підвищенням величини основних засобів (в середньому вони становлять 66,87 % необоротних активів), а також величини довгострокових фінансових інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств (в середньому – 17,32% необоротних активів).

В 2011 році порівняно з 2010 роком спостерігалось збільшення загальної величини основних фондів на 276823 тис. грн. (або на 30,05%), а у 2012 році у порівнянні з 2011 роком – на 622715 тис. грн. (або на 51,98%). Щодо величини довгострокових фінансових інвестицій, то в 2011 році у порівнянні з 2010 роком їх величина зросла на 124114 тис. грн. (або на 50,20%), а у 2012 році порівняно з 2011 роком – на 2400 тис. грн. (або на 0,65 %).

Обсяг оборотних активів підприємства АТ «Мотор Січ» у 2011 році порівняно з 2010 роком зріс на 51,30%, а у 2012 році порівняно з 2011 роком – на 32,26%. Збільшення загальної величини оборотних активів за аналізований період супроводжувалося підвищенням загальної величини виробничих зап-

Таблиця 1

Фактичний фінансовий стан АТ «Мотор Січ» упродовж 2011–2012 рр. характеризується такими показниками [5]

№ п/п	Показники	На 31.12.2011 р	На 31.12.2012 р.	Норматив
1.	Коефіцієнт загальної ліквідності	2,29	2,78	1,0–2,0
2.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,18	0,34	0,25–0,5
3.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,62	0,67	0,25–0,5
4.	Коефіцієнт структури капіталу (фінансування)	0,60	0,49	0,5–1,0

Таблиця 2

Аналіз необоротних та оборотних активів підприємства АТ «Мотор Січ» за 2010–2012, тис. грн. [5]

Показник	Загальна величина, тис. грн.			Зміни			
				абсолютні		у % до величини попереднього року	
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
1. Необоротні активи	1398028	1896693	2543661	498665	646968	135,67	134,11
2. Оборотні активи	2811190	4253467	5625754	1442277	1372287	151,30	132,26
Всього активів	4210663	6153764	8182339	1943101	2028575	146,15	132,96

Таблиця 3

Оцінка майнового стану підприємства АТ «Мотор Січ» за 2010–2012, тис. грн. [5]

Показник	Питома вага, %			Зміни			
				абсолютні		у % до величини попереднього року	
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
1. Основні засоби	21,87	19,47	22,25	276823	622715	130,05	151,98
2. Виробничі запаси	8,68	8,98	10,78	187140	329305	151,20	159,58
3. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3,33	5,28	5,08	184879	90370	231,77	127,79
4. Грошові кошти та їх еквіваленти	1,68	1,88	1,09	45328	-26402	164,20	77,23
Всього активів	100	100	100	1943101	2028575	146,15	132,96

сів упродовж 2010–2012 років і зростанням обсягу диторської заборгованості (табл. 3).

На підприємстві АТ «Мотор Січ» за аналізований період спостерігається істотне збільшення загальної величини виробничих запасів: у 2011 році порівняно з 2010 роком на 187140 тис. грн. (або на 51,20%), у 2012 році порівняно з 2011 роком – на 329305 тис. грн. (або на 59,58%). Щодо величини диторської заборгованості, то у 2011 році порівняно з 2010 роком вона істотно зросла – на 184879 тис. грн. (або на 131,77%), у 2012 році порівняно з 2011 роком – на 90370 тис. грн. (або на 27,79%). Незадовільним фактором є зменшення величини грошових коштів підприємства в національній валюті у 2012 році порівняно з 2011 роком на 26402 тис. грн. (або на 22,77%). Натомість обсяг грошових коштів у 2011 році в порівнянні з 2010 роком навпаки підвищився – на 45328 тис. грн. (або на 64,20%).

Здійснюючи аналіз даних таблиці 3, можна зробити висновок, що підприємство вчасно розраховується за своїми зобов'язаннями, характеризується достатнім рівнем власного капіталу, що є позитивним з огляду на його діяльність. У 2012 році загальна вартість джерел коштів, вкладених у майно підприємства, порівняно з 2011 роком зросла на 2028575 тис. грн. (або на 32,96%) також зазвичай за рахунок зростання власних коштів на 1309066 тис. грн. (або на 34,45%).

Підприємство ПАТ «Мотор Січ» за 2010–2012 роки характеризується високим рівнем конкурентоспроможності. Компанія працює в наукомісткій галузі з масштабними перспективами з травня 1994 року. За прогнозами Rolls-Royce, в 2011–2020 рр. світові виробники вертольотів поставлять майже 17 тис. нових вертольотів на загальну суму 140 млрд. дол. Водночас підвищеним попитом будуть користуватися середні вертольоти, двигуни для яких належать до спеціалізації «Мотор Січ». Основними чинниками зростання є: необхідність оновлення авіапарку (43% вертольотів у світі експлуатуються понад 25 років), високі темпи економічного зростання в зарубіжних країнах (Індія і Китай) і доступність гвинтокрилих машин.

Акції «Мотор Січ» є найбільш ліквідними акціями українського фондового ринку, входять у кошик індексу «Української біржі». Операції з акціями компанії забезпечують 15% обороту біржі. Сукупний обсяг угод за останній рік становив майже 400 млн. дол.

Авіакомпанії є основними покупцями цивільної авіатехніки. Крім того, авіакомпанії можуть легко включитися на продукцію конкурентів, що надає їм додатковий важіль у переговорах. Двигуни «Мотор Січ» відповідають сучасним вимогам військових відомств, пропонуючи конкурентоспроможну ціну. Водночас під час створення нової авіатехніки виробники меншою мірою залежать від постачальників, що дозволяє цим виробникам знижувати ціни на весь спектр авіадвигунів «Мотор Січ», пов'язуючи їх рівень з участю запорізької компанії з новими державними програмами.

Отже, в умовах становлення і розвитку ринкових відносин перед кожним підприємством виникає проблема оцінки своєї конкурентоспроможності з тим, щоб посилити конкурентну позицію та відповідно запропонувати ефективні напрями її підвищення.

Оцінка конкурентоспроможності є вихідним етапом для розробки стратегічних альтернатив щодо підвищення конкурентних позицій підприємства.

Сьогодні для успішного функціонування промислового підприємства на ринку оцінка його конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю.

Як процес виявлення сильних і слабких місць підприємства вона дає можливість максимального удосконалення його діяльності та виявлення його прихованих потенційних можливостей.

Комплексне оцінювання ефективності експортної політики високотехнологічного підприємства у взаємозв'язку з урахуванням сукупного впливу всіх наявних конкурентних факторів дають змогу розробити заходи щодо підвищення експортної активності шляхом зростання конкурентоспроможності продукції на стратегічних сегментах світового ринку.

Посилення конкурентного навантаження на ринках високотехнологічної продукції шляхом введення односторонніх санкцій окремими державами проти компаній з Росії, України, Білорусі, Іспанії, Індії, Китаю та інших набуло системних перешкод до завоювання прибуткових ринків. Це характерно для недобросовісної конкуренції на світовому ринку високотехнологічної продукції, оскільки співробітництво вітчизняних підприємств з усіма країнами здійснюється виключно відповідно до міжнародних угод. Така ситуація є торгівельною війною, метою якої є заборона виходу на світовий ринок українських технологій. Сформовано переплетення конкурентоспроможності бізнесу з глобальною конкурентоспроможністю країн.

Високотехнологічна продукція реалізується шляхом прямих експортних поставок і через тендери. Дослідження участі вітчизняних високотехнологічних підприємств у зарубіжних тендерах показало, що під час проведення зарубіжних тендерів на високотехнологічну продукцію ймовірність виграшу збільшується в тих випадках, коли експортер має власне представництво за кордоном (ВАТ «Мотор Січ», ВАТ «Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе» та ін.) або бере участь через місцеві агентські фірми. Кожне підприємство повинно аналізувати тендерні пропозиції, які перемогли, і власні помилки для того, щоб за допомогою отриманої інформації вдосконалити свої навички з розробки проектів та пропозицій. Якщо вирішальний вплив справили інноваційний підхід, структура робочої програми, ідеї щодо управління проектом, конкурентні ціни або якість – ці елементи потрібно розвинути і в наступних тендерних пропозиціях. У тих випадках, якщо структура пропозиції нечітка, досвід команди неадекватний, рівень цін надто високий, технічні можливості переоцінені, необхідно врахувати та не допускати подібних помилок під час наступної участі в тендері.

Для ринків збуту високотехнологічної продукції в недостатньо платоспроможних країнах характерне посилене конкурентне навантаження, яке супроводжується ще й ризиком неоподержання платежів за експортовану продукцію; для розвинених ринків – конкурентне навантаження максимальне.

Отже, експортоорієнтованість вітчизняних високотехнологічних підприємств пояснюється значною часткою внутрішнього попиту та вузькою спеціалізацією, що змушує підприємства шукати споживачів на зовнішніх галузевих ринках. Необхідні ефективна державна підтримка та вкладення в модернізацію та розвиток, у розробку та виробництво конкурентоспроможної продукції, фінансове забезпечення та доступні кредитні ресурси.

Підприємства авіаційної галузі на 90% інтегровані з авіабудівними підприємствами Російської Федерації в межах діючої системи виробничої кооперації. Найбільш небезпечним для українських авіаційних підприємств внаслідок політичних ризиків може виявитись розірвання контрактів з російськими парт-

нерами від імпорту та експорту техніки і комплектуючих, які входять до виробничого циклу української та російської високотехнологічної продукції. Подальша інтеграція потребує вдосконалення міжнародно-правової бази з питань науково-технічної кооперації та інноваційної діяльності і пошук нових ринків.

Стратегія розвитку експортної діяльності високотехнологічних підприємств має бути спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції, розширення ринків збуту продукції, активізацію співробітництва з країнами зі швидкозростаючими ринками (Росії, Південної та Північної Америки, Південно-Східної Азії, Африки, Індії, Китаю), отримання максимального прибутку, модернізацію та впровадження у виробництво нових перспективних виробів, забезпечення виробництва висококваліфікованим персоналом.

Концепція враховує стан і прогнози розвитку економіки України, галузевих ринків високотехнологічної продукції, а також об'єктивні потреби оновлення змісту та форм відносин «підприємство – держава – внутрішні конкуренти – зовнішні конкуренти».

Оскільки сучасний бізнес доволі динамічний, дуже складно налагодити процеси так, щоб усі загрози безпеці бізнесу були вчасно проаналізовані та свідомо прийняті або відхилені. Необхідним є створення особливої ризик-культури на підприємстві та карти загрози безпеці бізнесу. Для цього компанії необхідна формальна корпоративна процедура оцінки ризиків, в якій будуть прописані сукупності параметрів визначення ризиків кожної бізнес-одиниці.

Машинобудівна галузь має забезпечити зростання випуску конкурентоспроможної продукції та подальше нарощування експортного потенціалу галузевих підприємств. Частка промислових підприємств, які здійснюють технологічні інновації, до 2020 р. має зрости до 40–50%, а високотехнологічної продукції в обсязі експорту – до 15–25%. Загальний обсяг продажів ВАТ «Мотор Січ» до 2015 р. планується збільшити в 2,2 раза, ВАТ «Хартрон» – в 1,8 раза, ЗАТ «Запорізька регіональна зовнішньоекономічна асоціація» – в 3 рази [3, с. 76].

Враховуючи, що «Мотор Січ» самостійно розробляє свої двигуни і володіє необхідними технологіями для їх виробництва, що визначає моментом для організації роботи з постачальниками є виробнича ефективність. Багато постачальників компанії виконують важливі ролі в забезпеченні її тими чи іншими компонентами. Партнерство з ключовими постачальниками триває десятиліттями в межах виробничої кооперації, існує з часів СРСР. Єдиною загрозою для безперервних поставок може бути погіршення політичних взаємин з Росією. З іншого боку, «Мотор Січ» ключовий постачальник для вертольотобудівних компаній Росії. Реалізація управлінських рішень на основі запропонованих підходів до формування аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємств надає змогу ефективно впливати на їх фінансово-господарську діяльність та досягати стійкого фінансово-економічного стану.

Отже, фінансова стійкість характеризує можливість стабільного розвитку підприємства у майбутньому, а стабільність є запорукою підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Враховуючи невелику кількість виробників авіадвигунів, конкуренція в галузі жорстка. Висока частка фіксованих витрат і необхідність постійних інвестицій у науково-дослідні та конструкторські роботи обумовлюють прагнення виробників авіадвигунів до збільшення ринкової частки і зумовлюють до

підвищення ефективності діяльності (наприклад, через зниження витрат), що дозволить отримати великі замовлення. Визначальним фактором на поточний момент є сервісне обслуговування авіадвигунів (зручність, якість, терміни і сукупні витрати споживачів).

Авіатехніка з вертикальним злетом має низку унікальних характеристик (насамперед, це широкий діапазон льотних характеристик, здатність досягти місць, які неможливо досягти яким іншим транспортним засобом, широкий перелік виконуваних функцій і відсутність необхідності підтримувати наземну інфраструктуру – аеропорти), які дозволяють прогнозувати високий попит на неї в наступні двадцять років. Враховуючи тривалий термін розробки подібної техніки, виникнення субститутів в цей період малоймовірно, оскільки вертольоти проходять сертифікацію тільки з певним двигуном, заміна постачальника двигунів є справою витратною і затяжним. Тому ризик появи двигунів інших виробників за вже сертифікованими моделями вертольотів і літаків оцінюється як незначний.

АТ «Мотор Січ» для утримання своїх конкурентних позицій на світових ринках проводить систематичну роботу з підвищення якості та характеристик продукції, що випускається, розробляє нові, конкурентоспроможні двигуни і модифікації, удосконалює систему технічного супроводу двигунів.

Відтак за фактичними даними сформовано концептуальний підхід до системи протидії вітчизняних підприємств новітнім методам конкурентної боротьби, які застосовуються країнами-лідерами на зовнішніх ринках.

Висновки. Найважливішою характеристикою конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність продукції. Для кожної галузі є свої специфічні вимоги до комбінації наведених факторів.

Висока конкурентоспроможність означає, що всі ресурси підприємства використовуються продуктивно, що вони є більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Завоювання й утримання конкурентних переваг є ключовим фактором успіху підприємства в конкурентній боротьбі.

Проблеми, які посилює світова криза: асиметричні загрози, інтенсивність конкуренції, прискорений характер технологічних змін, вичерпання джерел екстенсивного експортно-сировинного зростання – вимагають, щоб підприємства розглядали ці чинники як можливості розвитку та втілення в життя високотехнологічних проєктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.
2. Миронюк Т.І., Цьома В.І. Сучасні проблеми та методи оцінки конкурентоспроможності / Т.І. Миронюк, В.І. Цьома // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 35–37.
3. Антоненко К.В., Котлярова О.І. Інноваційна активність як фактор формування конкурентних переваг вітчизняних компаній на світовому ринку / К.В. Антоненко, О.І. Котлярова // Економіка : [збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди]. – 2013. – Вип. 13. – С. 70–77.
4. Штейн О.І. Оцінка інтегральної конкурентоспроможності підприємств / О.І. Штейн // Вісник СевДТУ. Економіка і фінанси : [зб. наук. пр.]. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2008. – Вип. 92. – С. 218–223.
5. Офіційний сайт АТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.

УДК 658.628:639.2

Гончар Л.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства і торговельного підприємництва
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля***М'ячин В.Г.***кандидат технічних наук,
доцент кафедри товарознавства і торговельного підприємництва
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*

СТРУКТУРУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ АПАРАТУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

Стаття присвячена дослідженню питання структурування асортименту торговельного підприємства на підставі широко розповсюдженого ABC та XYZ аналізу з додатковим використанням апарату нечіткої логіки. Наявність алгоритму нечіткого логічного висновку дозволяє обробляти не тільки числові дані, але й лінгвістичні змінні. Запропонований у роботі концептуально новий підхід сприяє більш точним оцінкам при ранжуванні асортименту, гнучкості при врахуванні додаткових факторів, що впливають на формування асортиментної політики підприємства, а також візуалізації процесу прийняття управлінських рішень при вирішенні завдань категорійного менеджменту.

Ключові слова: асортимент, нечітка логіка, методи ABC та XYZ аналізу, функція приналежності, алгоритм Мамдані.

Гончар Л.А., Мячин В.Г. СТРУКТУРИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ АППАРАТА НЕЧЁТКОЙ ЛОГИКИ

Статья посвящена исследованию вопроса структурирования ассортимента торгового предприятия на основании широко распространенного ABC и XYZ анализа с дополнительным использованием аппарата нечеткой логики. Наличие алгоритма нечеткого логического вывода позволяет обрабатывать не только числовые данные, но и лингвистические переменные. Предложенный в работе концептуально новый подход способствует более точным оценкам при ранжировании ассортимента, гибкости при учете дополнительных факторов, влияющих на формирование ассортиментной политики предприятия, а также визуализации процесса принятия управленческих решений при решении задач категорийного менеджмента.

Ключевые слова: ассортимент, нечёткая логика, методы ABC и XYZ анализа, функция принадлежности, алгоритм Мамдани.

Gonchar L.A., Myachin V.G. STRUCTURING THE ASSORTMENT OF THE COMPANY USING THE APPARATUS OF FUZZY LOGIC

The article investigates the problem of structuring the assortment of commercial enterprise on the basis of the widespread ABC and XYZ analysis with the additional use of fuzzy logic. Availability fuzzy inference algorithm can handle not only numerical data, but also linguistic variables. Proposed in a conceptually new approach contributes to more accurate estimates of the ranking range, flexibility, taking into account additional factors influencing the formation of the assortment policy of the enterprise, as well as the visualization of management decision making in solving the problems of Category Management.

Keywords: assortment, fuzzy logic, methods of ABC and XYZ analysis, accessories, Mamdani algorithm.

Постановка проблеми. Структурування асортименту – одне із найважливіших завдань торговельного підприємства, від якого залежить якість обслуговування, рівень конкурентоспроможності і прибутковість діяльності. У зв'язку з цим пошуки шляхів оптимізації асортиментного портфелю та ефективних методів управління асортиментом набуває важливості в сучасних умовах розвитку торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо аналізу і структурування асортименту товарів на підприємствах роздрібної торгівлі розглядалися в роботах Є.А. Бузукової, С.В. Сисоевої, В.А. Павлової, А.М. Виноградської, Г. Крохи, Ж.Ж. Ламбена та ін. [1-7]. У той же час відомі лише нечисленні роботи щодо залучення апарату нечіткої логіки при проведенні ABC-аналізу [8]. Питання структурування асортименту товарів ABC та XYZ методом із залученням апарату нечіткої логіки серед відомих нам робіт взагалі не розглядалося.

Постановка завдання. Не зважаючи на суттєві добробки економістів, залишаються недостатньо дослідженими питання щодо структурування асортименту у торговельних підприємствах за результатами поєднаного аналізу. Метою робота є систематизація підходів до структурування асортименту товарів за результатами поєднаного аналізу за ABC і XYZ-

методами, а також розгляд концептуальної можливості використання сучасних інструментів аналізу, зокрема, на базі нечіткої логіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнято, що вихідним етапом структурування асортименту є його аналіз, проведений одним з методів: зіставлення необхідного і реального профілю, аналізу життєвого циклу товару, портфельного аналізу, «моделі з ідеальною точкою», моделі Розенберга тощо.

Найбільш розповсюдженим є метод ABC-аналізу, який дозволяє визначити пріоритетні позиції в асортименті, виділити «зірок» (група А), «претендентів» (група В) і аутсайдерів (група С) та встановити базовий асортимент. За правилом Парето, товари групи А належать до найважливіших, оскільки забезпечують перші 50% результату; товари групи В – до середніх (забезпечують 30% результату), а товари групи С – до проблемних, (забезпечують 20% результату). Виділення найбільш значущих товарних категорій рибних товарів дозволяє оптимізувати товарний асортимент. Проте для усунення певної суб'єктивності доцільно паралельно провести XYZ-аналіз, який дозволяє ранжувати і групувати товарні категорії за ступенем прогнозування попиту і оборотністю товарів.

Коефіцієнт варіації (K_σ), який показує стабільність/нестабільність попиту на товари, визначено за допомогою формули:

$$K_\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}} \times 100\% \quad (1)$$

де x_i – значення параметру товарних категорій у i -ому періоді;

\bar{x} – середнє значення параметру;

n – кількість періодів.

Для узагальнення висновків щодо асортиментного коливання у досліджуваному торговельному підприємстві визначено межі інтервалів (табл. 1).

Таблиця 1

Межі інтервалів для розподілу асортименту за групами [6]

Група	Інтервал, %	Види коливань
X	$0 \leq K_\sigma < 10$	незначне коливання
Y	$10 \leq K_\sigma < 30$	середнє коливання
Z	$30 \leq K_\sigma < \infty$	суттєве коливання

Порівняння товарних категорій за ABC і XYZ аналізом дозволяє визначити ступінь впливу на кінцевий результат (ABC) і стабільність цього результату (XYZ). Тому поєднання результатів ABC і XYZ аналізу більш повно характеризує асортимент та стає підставою для прийняття рішення щодо управління тими чи іншими товарними категоріями; підвищення ефективності управління товарними запасами і закупівлями товарів; розробки оптимальної закупівельної політики за визначеними товарами-«зірками» і товарами-«аутсайдерами», а також шляхів оптимізації асортименту.

Фрагмент результатів поєднаного ABC і XYZ аналізу наведено у таблиці 2.

Відповідно до проведеного поєднання ABC і XYZ аналізу асортименту рибних товарів у досліджуваному торговельному підприємстві (табл. 2) побудована матриця за двома критеріями – частка товарної категорії у товарообороті (ABC) та стабільністю продажів (XYZ) (рис. 1).

Побудована матриця доводить, що асортимент торговельного підприємства нестабільний, оскільки всі стовпці X не заповнені. Група CY є достатньо ве-

ликою, вона складається з п'яти товарних категорій (солоня риба нарізана, жива риба, в'ялена риба без упаковки, в'ялена риба у вакуумній упаковці, копчена риба нарізана), проте вона не представляє особливої цінності для підприємства. У групу CZ потрапили дві товарні категорії (солоня риба без упаковки і копчена риба в вакуумній упаковці), які належать до проблемних, оскільки роблять незначний внесок до прибутку і мають значні коливання продажів. Ці товарні категорії є першими претендентами на виключення з асортименту.

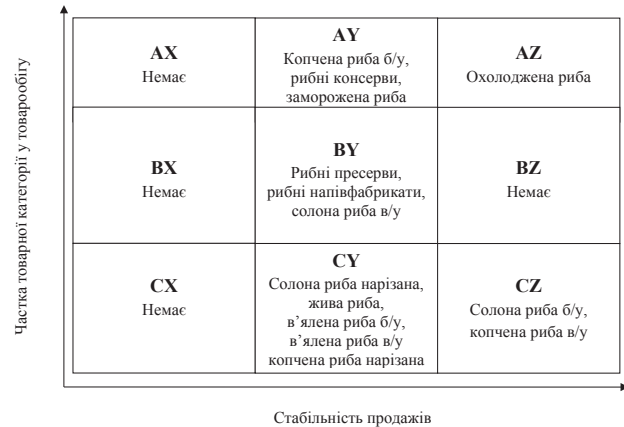


Рис. 1. Матриця поєднаного аналізу асортименту досліджуваного торговельного підприємства

Для структуривання асортименту, перш за все, слід приділяти увагу товарним категоріям груп А і В, оскільки вони забезпечують основний товарооборот торговельного підприємства, та товарним категоріям групи Х, що забезпечують стабільність продажів.

Оцінка критерію «частка продажів-стабільність продажів» як інтегрального показника при аналізі асортименту проводилася нами за допомогою FIS-структури нечіткого висновку (системи нечіткого виводу), яка є базовим поняттям модуля нечіткої логіки *Fuzzy Logic Toolbox*. Інтегрований критерій «частка продажів-стабільність продажів» (ABC-XYZ) нами розглядається як сукупність критерію «частка товарної категорії у товарообігу» (ABC) та критерію «стабільність продажів» (XYZ).

Таблиця 2

Поєднаний ABC і XYZ аналіз асортименту рибних товарів за товарообігом у і стабільністю продажів (фактичні дані спеціалізованого магазину за півроку у м. Дніпропетровську) [8]

Товарна категорія	Товарообіг категорії, грн	Частка в товарообігу за ABC-аналізом, %	Коефіцієнт варіації за XYZ-аналізом, %	Група за поєднаним аналізом
Всього	4475433,01	100		
Рибні консерви	922362,11	20,61	28,63	AY
Заморожена риба	889434,77	19,87	29,88	AY
Охолоджена риба	584809,91	13,07	34,56	AZ
Копчена риба б/у	469500,37	10,49	11,02	AY
Рибні пресерви	300737,97	6,72	15,6	BY
Солоня риба в/у	300604,05	6,71	17,42	BY
Рибні напівфабрикати	283737,8	6,34	16,33	BY
Солоня риба б/у	230087,84	5,14	37,97	CZ
В'ялена риба б/у	180932,66	4,04	20,07	CY
Жива риба	165461,39	3,7	19,87	CY
Копчена риба в/у	62118,27	1,39	40,98	CZ
Солоня риба нарізана	46828,78	1,04	17,27	CY
Копчена риба нарізана	25751,37	0,58	23,93	CY
В'ялена риба в/у	13065,72	0,29	21,97	CY

Критерій «частка товарної категорії у товарообігу» (ABC) оцінюємо за 100-бальною шкалою (приймаємо 0-70 балів (%)) – висока частка у товарообігу (за накопичувальним підсумком) (A), 70-90 балів (%) – середня частка у товарообігу (B), 90-100 балів (%) – низька частка у товарообігу (C).

Критерій «стабільність продажів» (XYZ) оцінюємо за 100-бальною шкалою (приймаємо 0-10 балів (%)) – незначне коливання продажів (X), 10-30 балів (%) – середнє коливання продажів (Y), 30-100 балів (%) – суттєві коливання продажів (Z).

Для розрахунків введемо тпєі вихідні дані:

x_1 – перша вхідна змінна «частка товарної категорії у товарообігу». Її терм-множину, тобто множину значень, позначимо як $T_1 = \{\text{«висока (A)»}, \text{«середня (B)»}, \text{«низька (C)»}\}$ або в символічному вигляді $T_1 = \{X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3}\}$ з функціями приналежності термів (рис. 2);

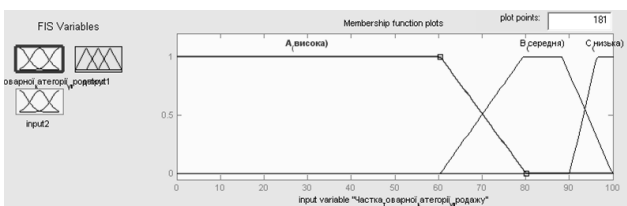


Рис. 2. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «частка товарної категорії у товарообігу»

x_2 – друга вхідна змінна «стабільність продажів». У якості її терм-множини буде використовуватися аналогічна множина $T_2 = \{\text{«низька (Z)»}, \text{«середня (Y)»}, \text{«висока (X)»}\} = \{X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3}\}$ з функціями приналежності термів (рис. 3). Для вхідних змінних X_1 та X_2 використані подібні до трапецій функції приналежності;

y – «частка продажів-стабільність продажів» товарної групи (вихідна змінна). Для характеристики цієї величини окрім лінгвістичного опису їй потрібно надати числового значення, тобто розрахувати показники вагомості для полєй матриці ABC-XYZ. Базові показники вагомості для полєй β_j доцільно в нашому випадку визначати із застосуванням шкали Фішберна. Групи показників ранжуються за принципом Фішберна в порядку спадання вагомості, де вагомість j -го кожного показника розраховують за формулою:

$$\beta_j = \frac{2 \cdot (m - j + 1)}{m \cdot (m + 1)} \quad (2)$$

Оцінка показників тільки за їх ієрархією, що складає принцип Фішберна (8), відповідає максимуму ентропії інформаційної невизначеності щодо об'єкту дослідження.

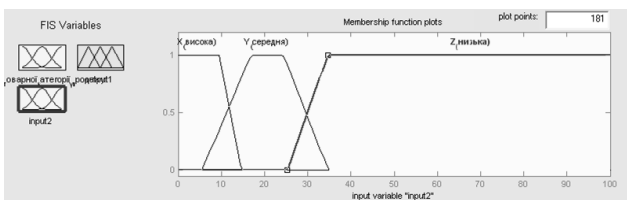


Рис. 3. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «частка продажів-стабільність продажів»

На думку більшості дослідників [1-7], у порядку спадання вагомості поля матриці ABC-XYZ можна розташувати таким чином: AX, AY, BX, BY, AZ, BZ, CX, CY та CZ. За формулою Фішберна цим полям

відповідають коефіцієнти вагомості 0,200, 0,178, 0,156, 0,133, 0,111, 0,089, 0,067, 0,044, 0,022.

У якості терм-множин вихідної змінної буде використовуватися множина $T_3 = \{\text{«AX»}, \text{«AY»}, \text{«BX»}, \text{«BY»}, \text{«AZ»}, \text{«BZ»}, \text{«CX»}, \text{«CY»}, \text{«CZ»}\}$ або в символічному вигляді $T_3 = \{Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5, Y_6, Y_7, Y_8, Y_9\}$.

Представленої інформації достатньо для проектування нечіткої експертної системи. Така система буде мати два входи (умовна назва «частка товарної категорії у товарообігу» і «стабільність продажів»), один вихід («частка продажів-стабільність продажів»), дев'ять правил типу «якщо ... то» (відповідно до дев'ятох наведених речень) і дев'ять значень для центрів функції виходу.

Наступним етапом побудови нечіткої моделі є побудова бази правил. У нашому випадку маємо дев'ять таких правил:

- IF x_1 IS $X_{1,1}$ AND x_2 IS $X_{2,1}$ THEN y IS Y_1
- IF x_1 IS $X_{1,1}$ AND x_2 IS $X_{2,2}$ THEN y IS Y_2
- IF x_1 IS $X_{1,2}$ AND x_2 IS $X_{2,1}$ THEN y IS Y_3
- IF x_1 IS $X_{1,2}$ AND x_2 IS $X_{2,2}$ THEN y IS Y_4
- IF x_1 IS $X_{1,1}$ AND x_2 IS $X_{2,3}$ THEN y IS Y_5
- IF x_1 IS $X_{1,2}$ AND x_2 IS $X_{2,3}$ THEN y IS Y_6
- IF x_1 IS $X_{1,3}$ AND x_2 IS $X_{2,1}$ THEN y IS Y_7
- IF x_1 IS $X_{1,3}$ AND x_2 IS $X_{2,2}$ THEN y IS Y_8
- IF x_1 IS $X_{1,3}$ AND x_2 IS $X_{2,3}$ THEN y IS Y_9 .

Побудуємо систему, використовуючи алгоритм висновку Мамдані (правила логічного висновку), у своїх консеквентах (у правій частині) містять нечіткі значення (функції приналежності). Функції належності термів зображені на рисунку 4.

Нечітке моделювання у середовищі *MatLab* здійснювалося з використанням пакету розширення *Fuzzy Logic Toolbox* [12].

Оцінка інноваційного критерію «частка продажів-стабільність продажів» за нечітким висновком Мамдані за допомогою агрегування нечітких правил при двох вхідних змінних x_1, x_2 представлена на рис. 5 (логічний добуток (оператор *min*), агрегування імплікацій, що стосуються правил, проводиться з використанням логічної суми (оператор *max*)).

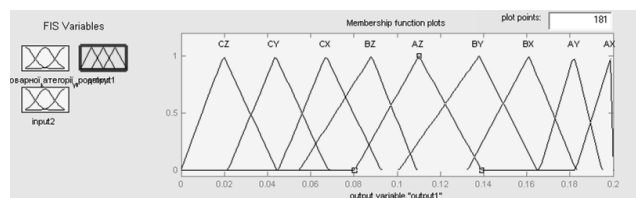


Рис. 4. Графіки функцій приналежності для термів вихідної лінгвістичної змінної в моделі Мамдані

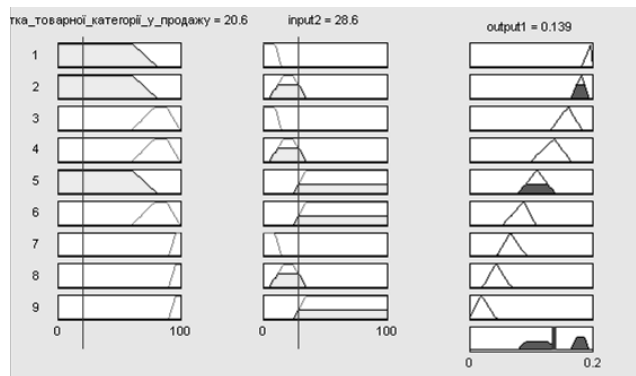


Рис. 5. Реалізація нечіткого висновку Мамдані в пакеті *MatLab* для оцінки критерію «частка продажів-стабільність продажів»

Якщо ми введемо вхідні дані із таблиці 2 для групи товарів «Рибні консерви» і внесемо їх для розрахунку у запропоновану модель, то отримуємо значення критерію «частка продажів-стабільність продажів» у 0,138 (з максимальних 0,200) (рис. 5). Таким чином, ми отримуємо при аналізі асортименту новий інтегрований кількісний критерій.

З урахуванням того, що кожне правило моделі Мамдані має певну ступінь виконання, зроблені обчислення дозволяють при декількох елементах області визначення з максимальним значенням ступеня приналежності обрати усереднене значення максимумів («mean of maxima», MOM):

$$y^* = \sum_{m=1}^M \frac{y_m}{M} . \quad (3)$$

Побудована модель нечіткого висновку дозволяє, задаючи значення за результатами ABC та XYZ аналізів, оцінювати рівень кількісного критерію «частка продажів-стабільність продажів». Підтвердженням залежності вихідної змінної («частка продажів-стабільність продажів») і вхідних змінних служить множина його значень у вигляді поверхні відгуку, побудованої за допомогою *Surface Viewer* (рис. 6).

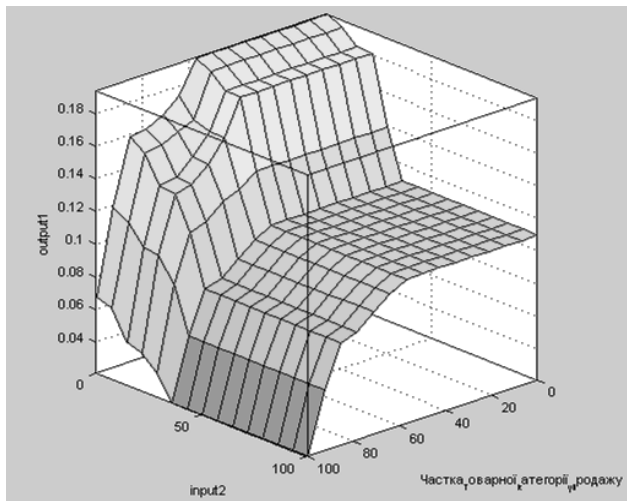


Рис. 6. Залежність критерію «частка продажів-стабільність продажів» від вхідних змінних (ABC та XYZ)

Таким чином, з викладеного випливає, що для оцінки критерію «частка продажів-стабільність продажів» найбільш точним і, значить, більш ефективними є метод теорії нечітких множин у порівнянні з лінійними моделями.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки.

1. Поєднаний аналіз за ABC і XYZ методами є дієвим інструментом структурування асортименту торговельного підприємства, спрямованого на його

оптимізацію та забезпечення ефективності управління товарними запасами.

2. Класичний ABC і XYZ метод включає побудову матриці з 9 полей. Але для характеристики певного поля окрім лінгвістичного опису йому потрібно надати числового значення, тобто розрахувати показники вагомості для полей матриці ABC-XYZ. Базові показники вагомості полей β_j у нашому дослідженні визначили із застосуванням шкали Фішберна.

3. Розроблена нечітко-логічна модель кількісної оцінки критерію «частка продажів-стабільність продажів» дозволяє враховувати не тільки кількісні, але і якісні характеристики економічного об'єкту, які складно або неможливо задати кількісно. Вона дозволяє теоретично для оцінки критерію «частка продажів-стабільність продажів» «підключати» безліч показників. На практиці вибір показників повинен бути обґрунтований, з одного боку, їх вагомістю, а з іншого – трудомісткістю збору потрібної інформації для проведення аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / под ред. С. Сысоевой. – СПб. : Питер, 2010. – 432 с.
2. Бузукова Е.А. Ассортимент розничного магазина: Методы анализа и практические советы / Е.А. Бузукова. – СПб. : Питер, 2007. – 176 с.
3. Сысоева С.В. Категорийный менеджмент: Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.
4. Павлова В.А. Дослідження торговельного асортименту спеціалізованого магазину як основа його оптимального формування / В.А. Павлова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: зб. наук. праць. – 2012. – №1(5). – С. 293-300.
5. Сысоева С.В. Большая книга директора магазина / С.В. Сысоева. – СПб. : Питер, 2012. – 416 с.
6. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с французского / Ж.Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
7. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стадії розвитку : монографія / А.М. Виноградська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
8. Гончар Л.А. Структурування асортименту підприємства за його аналізом // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С. 89-96.
9. Романчук Е. С. ABC-анализ с использованием аппарата нечеткой логики / Е. С. Романчук // Молодой ученый. – 2012. – № 6. – С. 74-76.
10. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и её применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М. : Мир, 1976. – 165 с.
11. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дис. ... докт. экон. наук : 08/0013 / Алексей Олегович Недосекин. – 2003. – 37 с.
12. Леоненков А.В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.

УДК 658.5:65.012.8:005.332.7

Горак О.В.
аспірант

Запорізького національного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЕНЕЗИСУ ЙОГО РОЗВИТКУ

Досліджено генезис формування економічної безпеки як поняття. Визначено складові національної та економічної безпеки, виокремлено її фінансову складову та зазначено її значення для безпеки держави та суспільства. Розглядаючи проблему безпеки як складової частини теорії держави, виокремлено її роль для суб'єктів господарювання. Зазначено, що в процесі управління фінансово-економічною безпекою підприємства потрібно оцінити загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають внутрішні, зовнішні і форс-мажорні негативні дії. Запропоновано організаційно-методичний підхід до забезпечення економічної безпеки підприємств передбачає планування і здійснення сукупності заходів, поєднаних за функціональною ознакою в комплексну систему забезпечення ЕБТ. Встановлено, що відправним пунктом побудови такої системи є філософія бізнесу, що відображає уявлення засновників акціонерних товариств про цінності й норми поведінки в бізнесі. Зазначено, що обов'язковою умовою побудови комплексної системи забезпечення ЕБТ є централізоване управління. Запропоновано шляхи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: захист держави, безпека, погрози, фінансова складову, фінансова стійкість, ризики, внутрішні і зовнішні чинники, негативні дії, контроль, адаптивність, регулювання.

Горак А.В. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ГЕНЕЗИСА ЕГО РАЗВИТИЯ

Исследован генезис формирования экономической безопасности как понятия. Определены составляющие национальной и экономической безопасности, выделена ее финансовая составляющая и указано ее значение для безопасности государства и общества. Рассматривая проблему безопасности как составной части теории государства, выделена ее роль для субъектов хозяйствования. Отмечено, что в процессе управления финансово-экономической безопасностью предприятия следует оценить угрозы экономической безопасности, имеющие политико-правовой характер и включающие внутренние, внешние и форс-мажорные негативные действия. Предложен организационно-методический подход к обеспечению экономической безопасности предприятий предусматривает планирование и осуществление совокупности мероприятий, объединенных по функциональному признаку в комплексную систему обеспечения ЭБТ. Установлено, что отправным пунктом построения такой системы является философия бизнеса, что отражает представление учредителей акционерных обществ о ценности и нормы поведения в бизнесе. Указано, что обязательным условием построения комплексной системы обеспечения ЭБТ является централизованное управление. Предложены пути обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: защита государства, безопасность, угрозы, финансовая составляющая, финансовая устойчивость, риски, внутренние и внешние факторы, негативные действия, контроль, адаптивность, регулирование.

Gorak A.C. ORGANIZATIONAL-METHODICAL APPROACH TO ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES BASED ON THE STUDY OF THE GENESIS OF ITS DEVELOPMENT

Investigated the Genesis of the formation of economic security as a concept. Identified components of national and economic security, selected financial problems and indicated its importance for the security of the state and society. Considering the problem of security as an integral part of theory of state, highlighted its role for economic entities. It is noted that in the process of management of financial and economic security of an enterprise should assess the threats to economic security, with political and legal in nature and include internal, external and force majeure negative actions. Proposed organizational-methodical approach to ensuring the economic security of enterprises provides for the planning and implementation of population activities United by functionality into a comprehensive system for ensuring ABT. It is established that the starting point of constructing such a system is the business philosophy that reflects the view of the founders of joint stock companies on the values and norms of behavior in business. Indicated that a mandatory prerequisite for building a comprehensive system to ensure EBT is centralized management. Suggested ways of ensuring financial and economic security of the enterprise.

Keywords: protection of the state, security, threats, financial contribution, financial stability, risk, internal and external factors, adverse actions, control, adaptability, regulation.

Постановка проблеми. Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку. Тому питання вирішення проблем забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств завжди були актуальними, але не лише забезпечення безпеки, але і подальшого його розвитку. Тому наукова стаття і присвячена генезису безпеки економічного розвитку та вирішенню проблем її забезпечення.

Метою статті є дослідження генезису безпеки економічного розвитку підприємств та вирішення проблем його забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Генезис забезпечення економічної безпеки в цілому та окремих підприємств висвітлювали у роботах Ю.Г. Лисенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденський, А.А. Спиридонов [1], В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [2], В.І. Мунтіян [3], О.Ф. Новікова, Р.В. Покоотиленко [4], Є.А. Олейніков [5], Т.М. Соколенко [6].

Але невирішеними залишаються питання щодо забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств з використанням генезису даної економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Багатомірний розвиток соціально-економічної думки свідчить про те, що проблема безпеки ще в давнину сприймалася як найбільш важлива в будь-якій соціальній структурі, починаючи з індивідуума. Так, в античній філософії ставилася проблема взаємозв'язку безпеки з господар-

ськими і політичними стосунками, робилася спроба розкрити її роль в громадянському житті. Безпека трактувалася як захист держави і його громадян від різного роду погроз, які зазвичай пов'язувалися з проявом недобррозуміння і злої волі надприродних сил.

Виняток становив Демокрит, який мав на увазі під безпекою можливість пристосування людини до умов життя і виживання найбільш пристосованих істот. Саме так, на його думку, виникла людина, а причиною об'єднання людей і створення суспільства була потреба, тобто необхідність підвищення міри захисту кожного.

Аристотель зміст безпеки також зводив до проблеми самозбереження. Він вважав, що безпека визначається як природне почуття людини, що природа вклала в кожне природне почуття любов до себе.

З розвитком еллінського суспільства, зростанням його багатства модифікувався і критерій безпеки, але все одно він пов'язувався зі самозбереженням особи, поліпшенням умов життя, підвищенням комфортності. Це підтверджують слова філософа Епікура про те, що «справжнісінькою безпекою буває завдяки тихому життю і видаленню від натовпу».

У Греції класичного періоду індивідуум не мислився зовні держави. Тому усі вважали умовою безпеки існування окремої людини життя її у суспільстві. Демокрит розглядав безпеку як невідокремлений атрибут держави, завдання якої – забезпечення загальних інтересів вільних громадян.

Ідею зв'язку безпеки з політичними стосунками пізніше розвинули інші мислителі. Платон, виходячи з поділу праці між станами, вважав, що в ідеальній державі забезпечення безпеки громадян, їх процвітання і благополуччя повинні ґрунтуватися не на прагненні до матеріальної забезпеченості, а на торжестві справедливості – основного принципу ідеального державного пристрою. Кожному громадянину справедливості відводить особливі заняття і положення. Оскільки потреби громадян різноманітні, а здібності кожної особи до задоволення цих потреб обмежені, остільки виникає необхідність забезпечення безпеки людини і держави. Панування справедливості об'єднує різноманітні, і навіть різноманітні частини держави в єдине ціле, здатне до гармонійного розвитку. Воно покликане, з одного боку, забезпечувати гармонізацію інтересів, задоволення розумних потреб громадян, а з іншого – захищати їх (у разі необхідності) від зазіхань ззовні.

Згідно з Аристотелем, держава являє собою вищу форму спілкування між людьми. Нагадаємо, що у своїй теорії ідеальної держави Платон поділив суспільство на три стани: 1) правителів-філософів; 2) воїнів; 3) землеробів і ремісників.

Воно виникає тільки тоді, коли створюється спілкування заради благого життя між окремими сім'ями і родами, заради забезпечення їх безпеки і благополуччя. Тому людина за своєю природою – істота політична (державна). І якщо хтось в силу своєї природи, а не випадкових обставин живе поза держави, той або вище людини, або недорозвинений у моральному відношенні. Будь-яка людина стає досконалим громадянином тільки в рамках держави, яка дозволяє йому здобути особисту свободу та безпеку.

Розглядаючи проблему безпеки як складової частини теорії держави, Аристотель виступив як яскраво виражений ідеолог середнього класу. У кожній державі як формі спілкування вільних людей зустрічаються, говорив він, люди дуже заможні, дуже бідні й ті, що перебувають посередні між тими й іншими. Протиріччя, що між ними виникають, по-

винні долатися за допомогою правових норм, встановлених у законодавчому порядку. Найкращий державний устрій може бути у тому суспільстві, яке складається переважно з людей, що володіють власністю середньої величини.

В античній філософії безпека розглядалася у тісному зв'язку з господарськими відносинами, основу яких становило поділ праці стосовно до рабовласницького строю, і трактувалася у контексті становлення політичних відносин і соціальних установ, покликаних забезпечити безпеку громадян і держави в цілому. Логічне завершення ці ідеї отримали в елліністичну епоху, коли були остаточно визначені та зафіксовані політико-правові засади концепції безпеки. Римські філософи і юристи вважали, що безпека може реалізовуватися лише за допомогою права. Останнє має офіційно закріплюватися у законодавчому порядку, завдяки чому регламентуються усі соціально-економічні відносини в суспільстві.

В епоху становлення християнства та раннього середньовіччя безпека трактувалася як невід'ємний атрибут божественного провидіння, як функція віри. Характерна риса християнської думки цього періоду – вироблення морально-етичних догм, згідно з якими повинне будуватися мирське життя усіх верств суспільства. Визначальними принципами цих догм стали первинність духу і вторинність матерії, перевагу духу над плоттю. У зв'язку з цим змінилося розуміння безпеки, яка стала тлумачитися в контексті божественної зумовленості буття. Кардинально змінився принцип безпеки: античний принцип самозбереження і виживання особистості і держави перетворився в принцип порятунку і збереження душі. Це зумовлювало фаталізм людей, кожної людини. Подібне тлумачення безпеки неминуче вело до втрати її соціальної спрямованості.

Розвиток християнства, реформація призвели до зміни розуміння сутності безпеки і умов її забезпечення. Католицизм формувався як воєнізована організація, що вирішує завдання забезпечення власної безпеки специфічними методами, протестантизм – як релігія, що спирається на цінності ринкового індивідуалізму, вирішує завдання забезпечення безпеки з відповідною перевагою методів індивідуальної економічної захищеності. Православ'я зберегло початкову християнську загальносоціальну спрямованість віри у загальний порятунок – звідси соборність як сутність безпеки особистості, що реалізується тільки в її єдності з суспільством і розуміння святості праці як основи буття людини.

У період становлення капіталізму науковці увялення про безпеку розвивалися в руслі ідей так званого природного права. Одним із найбільш яскравих прихильників був англійський учений Т. Гоббс, що трактував проблему безпеки стосовно своєї теорії походження держави. Її вихідні постулати такі:

- по-перше, людська природа природна, незмінна і завжди залишається тою ж самою собі;

- по-друге, всі люди рівні від природи за фізичними та розумовими здібностями, отже, вони мають рівні природні права;

- по-третє, людське суспільство проходить два стани: природне (первісне) і цивільне.

Природне характеризується «відсутністю власності, відсутністю володіння, відсутністю чіткого розмежування між моїм і твоїм». Тут кожен індивід прагне здійснити своє природне право, не рахуючись з природними правами інших, внаслідок чого між людьми виникає боротьба. У цьому стані діє загальний принцип людської поведінки – війна всіх проти

всіх, який суперечить прагненню людей до самозбереження, безпеки та нормального життя. Тому, будучи людьми розумними, вони домовляються між собою про принципи спільного існування. Так виникає держава, що знаменує перехід від фази розвитку до громадського суспільства, в якому на законній підставі обмежуються права всіх і кожного окремо. Виникла необхідність формування економічної безпеки як на рівні держави, так і кожної конкретної людини. При цьому як для суспільства в цілому, так і для людей виробництво споживання матеріальних благ ще не повна гарантія безпеки. Справжня марксистська економічна наука включає не тільки створення основ життя людського суспільства, а й забезпечення всіх умов його відтворення. Одне з таких умов – захищеність суспільства від зовнішніх і внутрішніх впливів. Тому фінансова складова як в економічній теорії сучасного, так і у відповідній практиці управління завжди присутній в структурі суспільного виробництва кожного розвинутого суспільства.

Фінансова складова як внутрішньовиробнича функціональна складова економічної безпеки вважається головною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості й динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями. Тому саме підприємство зацікавлене у зміцненні фінансової стійкості підприємства на відміну від конкурентів, які зацікавлені в її ослабленні.

Про ослаблення фінансової складової економічної безпеки свідчать:

- зниження ліквідності підприємства;
- підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості;
- зниження фінансової стійкості тощо.

За цю складову економічної безпеки відповідають фінансова та економічна служби підприємства.

Спочатку оцінюють загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова й кадрова політика);
- зовнішні негативні дії (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції; лобіювання конкурентами недостатньо виважених рішень органів влади);
- форс-мажорні обставини (стихійне лихо, страйки, військові конфлікти) та обставини, наближені до форс-мажорних (несприятливі законодавчі акти, ембарго, блокада, зміна курсу валют тощо). Оцінюючи поточний рівень забезпечення фінансової складової економічної безпеки, аналізують:
- фінансову звітність і результати роботи підприємства (організації) – платоспроможність, фінансову незалежність, структуру й використання капіталу та прибутку;
- конкурентний стан підприємства (організації) на ринку – частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту;
- ринок цінних паперів підприємства (організації) – оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій.

Важливою передумовою забезпечення фінансової складової економічної безпеки є планування (вклю-

чаючи й бюджетне) комплексу заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення тим чи іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

З розумінням ставлячись до робіт фахівців з фінансово-економічної безпеки, розглянемо апробований варіант організаційно-методичного підходу до побудови і реалізації комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки акціонерного товариства промислового профілю, що належить до сфери середнього бізнесу (чисельність працюючих до 1000 осіб).

Під акціонерним товариством (АТ) розуміється різновид недержавної комерційної організації з розділенням на частки (внески) засновників статутним капіталом, створеним за рахунок таких внесків.

Фінансово-економічна безпека акціонерного товариства – це захищеність АТ від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дає змогу зберегти й ефективно використати матеріальний, фінансовий і кадровий потенціал.

Під забезпеченням фінансово-економічної безпеки акціонерного товариства (ЕБТ) розуміється діяльність менеджерів і персоналу АТ, спрямована на запобігання порушенням стабільності функціонування й економічного розвитку АТ унаслідок негативних дій на його корпоративні ресурси з боку зовнішніх і внутрішніх джерел загроз. Джерела загроз – це потенційні антропогенні, техногенні або стихійні носії загрози.

До основних корпоративних ресурсів АТ, що використовуються для забезпечення ЕБТ, у цілому можна віднести:

- майно АТ, включаючи засоби технологічного оснащення та інші матеріальні цінності;
- фінансові можливості АТ за наявної структури капіталу і практики використання основних і оборотних коштів;
- кадрові можливості АТ, перш за все компетентність і професіоналізм менеджерів і рівень кваліфікації персоналу;
- інформаційні ресурси АТ, зокрема матеріальні носії інформації, які містять комерційну, банківську та інші таємниці АТ, що охороняються законом;
- технології та об'єкти інтелектуальної власності АТ.

Пропонований організаційно-методичний підхід до забезпечення ЕБТ передбачає планування та здійснення сукупності заходів, поєднаних за функціональною ознакою у комплексну систему забезпечення ЕБТ. Відправним пунктом побудови такої системи є філософія бізнесу, що відображає уявлення засновників АТ про цінності й норми поведінки в бізнесі. Обов'язковою умовою побудови комплексної системи забезпечення ЕБТ є централізоване управління, що передбачає:

- координацію дій менеджерів АТ щодо забезпечення ЕБТ у межах їх компетенції;
- зосередження сукупності корпоративних ресурсів на вирішенні головних завдань забезпечення ЕБТ;
- формування надійних гарантій підтримання законності за взаємодії з органами державної влади і місцевого самоврядування, а також підрядними організаціями;
- контроль за повнотою і своєчасністю виконання організаційно-розпорядчих актів генерального директора АТ, що належать до забезпечення ЕБТ.

Висновки. Побудова комплексної системи забезпечення ЕБТ здійснюється на основі дотримання таких принципів: відповідності потенційним загрозам безпеці, адаптивності до змін, цілісності й системності, розумної достатності.

Стратегія управління економічної безпеки підприємства визначає головні напрями діяльності АТ для досягнення вибраної мети забезпечення ЕБТ. Стратегію розробляють менеджери АТ на основі вербального аналізу можливих негативних впливів на корпоративні ресурси АТ з боку потенційних джерел загроз безпеці. В міру необхідності залучаються матеріали юридичного й інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності АТ у прогностичних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Механизмы управления экономической безопасностью [Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов]. – Донецк : ДОНУ, 2002. – 178 с.
2. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : моногр. / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
4. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізми забезпечення : монограф. / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотилієнко. – Донецьк : КІНД ІЕПНАНУ, 2006. – 408 с.
5. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность : учеб. для вузов / Е.А. Олейников. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.
6. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки [Електронний ресурс] / Т.М. Соколенко // Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку : VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 19-21 трав. 2011 р. – Режим доступу : сайт <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidприємства-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>.

УДК 69.009

Жван В.В.
*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування
та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ДОКУМЕНТУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ СКЛАДНОСТІ ТА КЛАСУ НАСЛІДКІВ (ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ) ПРОМИСЛОВОЇ БУДІВЛІ

Стаття присвячена розгляду невирішених питань щодо визначення категорії складності та класу наслідків (відповідальності) об'єктів будівництва. У статті наголошено на необхідності вичерпного і точного документування процесів визначення категорії складності та класу наслідків (відповідальності) об'єктів будівництва та наведено розроблену форму опитувального листа для отримання вихідних даних з метою виконання відповідних розрахунків на прикладі об'єктів виробничого призначення. У тексті описано послідовність процесів визначення категорії складності та класу наслідків (відповідальності) об'єктів будівництва від організації документованого спілкування сторін, збору вихідних даних до розподілення відповідальності за отриманий результат.

Ключові слова: категорія складності об'єктів будівництва, клас наслідків (відповідальності), завдання на проектування, система менеджменту якості, форма, опитувальний лист, вихідні дані.

Жван В.В. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ СЛОЖНОСТИ И КЛАССА ПОСЛЕДСТВИЙ (ОТВЕТСТВЕННОСТИ) ПРОМЫШЛЕННОГО ЗДАНИЯ

Статья посвящена рассмотрению нерешенных вопросов относительно определения категории сложности и класса последствий (ответственности) объектов строительства. В статье отмечена необходимость исчерпывающего и точного документирования процессов определения категории сложности и класса последствий (ответственности) объектов строительства и приведена разработанная форма опросного листа для получения исходных данных для выполнения соответствующих расчетов на примере объектов производственного назначения. В тексте описана последовательность процессов определения категории сложности и класса последствий (ответственности) объектов строительства от организации документированного общения сторон, сбора исходных данных до распределения ответственности за полученный результат.

Ключевые слова: категория сложности объектов строительства, класс последствий (ответственности), задание на проектирование, система менеджмента качества, форма, опросный лист, исходные данные.

Zhvan V.V. DOCUMENTATION OF PROCESSES FOR DETERMINING CATEGORIES OF COMPLEXITY AND CLASS CONSEQUENCES (LIABILITY) OF INDUSTRIAL BUILDING

The article is devoted to the outstanding issues regarding the definition of sophistication and class effects (liability) construction projects. The article highlighted the need for complete and accurate documentation of processes determining the complexity and class effects (liability) of construction and are designed questionnaire form for input data in order to perform appropriate calculations in case of production facilities. The text describes the sequence of processes determining the complexity and class effects (liability) of construction of the organization documented communication parties collect raw data to the distribution of responsibility for the result.

Keywords: category complexity of construction, class effects (liability), design task, quality management system, form, initial data.

Постановка проблеми. Незважаючи на посилення ролі категорії складності об'єктів будівництва у процесах будівельної галузі у 2011–2014 рр. та надання цьому показникові фінансових важелів поряд з наявністю особливостей та недоліків методики визначення категорії складності, що тягнуть за собою фінансові

ризиків учасників містобудівного процесу, цьому питанню присвячено дуже мало наукових публікацій.

Разом з тим у судовій практиці існує вже достатню справ, що базуються на спорах щодо категорії складності та класу наслідків (відповідальності) об'єктів будівництва.

Отже, спочатку суто будівельне поняття відповідальності об'єкта будівництва, ненадовго ставши скоріше економічним, перейшло вже в юридичну площину.

Окремої уваги заслуговує питання визначення категорії складності об'єктів виробничого призначення, яке викликає найбільшу кількість протиріч.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед широкого кола спеціалістів, що стикаються з поняттям категорії складності та класу наслідків (відповідальності) об'єктів будівництва найбільшу увагу у своїх публікаціях приділяють цьому питанню юристи [1] та консультанти консалтингових центрів.

Зокрема, організаціями ДП «Науково-дослідний інститут будівельного виробництва», Український центр перепідготовки та навчання, ТОВ «Computer Logic Group», НВФ «Інпроект», Всеукраїнський центр ліцензування та сертифікації будівництва, Асоціація проектних організацій України, Імхотепом ГРУП, Асоціації експертів будівельної галузі, Центр безперервної освіти тощо проведено низку семінарів, тренінгів, курсів, присвячених серед іншого і питанням категорії складності.

Також питанню впливу категорії складності та класу наслідків (відповідальності) об'єктів будівництва на процеси проектування приділено низку навчальних посібників останніх років [2].

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення раніше не розглянутих аспектів категорії складності об'єктів будівництва, а саме необхідності вичерпного та точного документування процесів визначення категорії складності, послідовності цих процесів на практиці визначення категорії складності об'єктів виробничого призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з трьох основних складових вихідних даних на проектування об'єктів будівництва є завдання на проектування. Завдання на проектування об'єктів будівництва складається і затверджується замовником за погодженням із проектувальником.

Завдання на проектування визначає обґрунтовані вимоги замовника до планувальних, архітектурних, інженерних і технологічних рішень об'єкта будівництва, його основних параметрів, вартості та організації його будівництва і складається з урахуванням технічних умов, містобудівних умов та обмежень [3; 4; 5].

Таким чином, у хронологічному порядку спочатку повинні бути отримані технічні умови і містобудівні умови та обмеження, а потім на їх підставі складене завдання на проектування. Або ж завдання на проектування, складене раніше за отримання інших двох видів вихідних даних, має містити загальні посилання на ці документи.

Згідно з [5; 6], у завданні на проектування має бути зазначений клас (наслідків) відповідальності та категорія складності об'єкта будівництва, а також стадійність проектування. Стадійність проектування, у свою чергу, також залежить від категорії складності об'єкта будівництва.

Формально автором завдання на проектування є замовник, а проектувальник лише погоджує цей документ. Звідси випливає, що категорія складності об'єкта повинна бути визначена замовником до складання завдання на проектування.

Разом з тим ті замовники, які не стикалися з цим питанням раніше та не мають у своєму штаті відповідних кваліфікованих працівників, не зможуть цього зробити взагалі, а ті, що розуміються на визначенні категорії складності мають спокусу при зазначенні категорії складності у завданні на проекту-

вання занижити категорію складності аби спростити та здешевити шлях руху проектної документації до її втілення в об'єкт будівництва.

Підтвердження категорії складності розрахунком на стадії заповнення завдання на проектування законодавчо не вимагається.

У свою чергу, проектувальник, який має погодити завдання на проектування, в силу досвіду більше розуміється на питанні визначення категорії складності, аніж будь-який замовник.

Всіма нормативними документами, що прописують функції замовника та проектувальника при визначенні категорії складності, зазначено, що категорію складності замовник та проектувальник визначають спільно.

Проте, [7] відповідальність у вигляді штрафу покладено лише на одну сторону – проектувальника.

Таким чином, з двох учасників процесу одна (замовник) зацікавлена у заниженні категорії складності та неможливості перевірки правильності визначеної категорії, а інша (проектувальник) – у правильному її визначенні та належній доказовій базі цього.

З урахуванням зазначеного вище проектувальник із сторони, яка лише погоджує завдання на проектування, у т.ч. категорію складності об'єкта, вимушений перетворитися на сторону-ініціатора правильного, точного та обґрунтованого визначення категорії складності і взяти на себе розрахунки з визначення категорії складності.

За відсутності завдання на проектування у проектувальника відсутня систематизована інформація про об'єкт. Роль завдання на проектування за змістом до складання цього документа за формою може відігравати лист замовника з переліком вихідних даних для визначення категорії складності об'єкта.

Разом з тим проектувальник має бути впевнений у точності та вичерпності інформації, наданої замовником, а головне – її відповідності вимогам діючого законодавства та нормативних документів.

З цієї метою проектувальникові доцільно зробити письмовий запит до замовника із зазначенням переліку вихідних даних, що має надати замовник для визначення категорії складності об'єкта. Наявність та збереження самого запиту проектувальника як документа доцільна буде у разі виникнення спорів щодо правильного чи неправильного тлумачення проектувальником запиту замовника. Якщо запит проектувальника не буде документально оформлений або буде наданий не офіційно (на зустрічі без ведення протоколу тощо) у подальшому важко буде довести коректність запиту проектувальника.

Про самий факт наявності запиту проектувальника можна буде зробити висновок лише з листа-відповіді замовника, якщо той буде оформлений відповідним чином (із формулюванням, що лист замовника є відповіддю на усний запит проектувальника).

Зміст запиту проектувальника має бути однозначним та вичерпним. З цієї метою проектувальникові доцільно розробити опитувальний лист або типову форму для заповнення замовником.

Система менеджменту якості ISO 9001:2008 передбачає можливість у додаток до відповідного стандарту підприємства розробити таку форму відповідно до стандартів ISO 9001:2008. Відповідні процедури системи менеджменту якості дозволяють документувати внесення змін до аналогічних форм у разі зміни вимог будівельних норм та законодавства.

У випадку з категорією складності такого роду зміни нормативних документів інтенсивно відбувалися з 2011 по 2014 роки. Так, з прийняттям у

Таблиця 1

**Форма опитувального листа для збору вихідних даних
з метою визначення категорії складності об'єкта виробничого призначення**

[логотип]	СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА ЯКОСТІ [назва організації]	СТП [номер]
Опитувальний лист для збору вихідних даних з метою визначення категорії складності об'єкта виробничого призначення		Аркуш № 1 із 3 Редакція: 1 Форма [номер]

Замовник: _____
 Назва Об'єкта: _____
 Адреса Об'єкта: _____
 Призначення Об'єкта: _____
 Вид будівництва: _____
 (нове будівництво, реконструкція, технічне переоснащення, капітальний ремонт)

ВИХІДНІ ДАНІ
визначення категорії складності об'єкта виробничого призначення:

№ п/п	Назва характеристики	Підстава	Критерій	Відповідальний підрозділ підприємства, що має надати інформацію	Кількість/вартість/наявність (заповнюється замовником)	Примітка
1	Кількість осіб, які постійно перебувають на Об'єкті, осіб	абз. 2 п. 4.4, абз. 1 п. 4.8 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	знаходяться та Об'єкті ≥ 8 годин на добу та ≥ 150 днів на рік	відділ кадрів		чисельність співробітників Об'єкта у змін
2	Кількість осіб, які періодично перебувають на Об'єкті, осіб	абз. 3 п. 4.4, абз. 2 п. 4.8 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	знаходяться та Об'єкті ≤ 8 годин на добу та ≤ 150 днів на рік	контрольно-перепускний пункт		кількість відвідувачів Об'єкта (для потреб технологічного процесу: з інших будівель підприємств, вантажники, комівояжери тощо)
3	Кількість осіб, які перебувають зовні Об'єкта, осіб	абз. 4 п. 4.4, абз. 3 п. 4.8 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	можливе порушення життєдіяльності на період > 3 діб	контрольно-перепускний пункт		охоронці, з інших будівель підприємств, вантажники, комівояжери тощо
4	Вартість існуючих основних фондів будівлі, тис. грн	абз. 5 п. 4.4, п. 4.10 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	бухгалтерський показник	бухгалтерія		тільки для існуючих будівель, споруд та обладнання
5	Вартість існуючих основних фондів обладнання, що залишається в будівлі після реконструкції, тис. грн.	абз. 5 п. 4.4, п. 4.10 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	бухгалтерський показник	бухгалтерія		тільки для існуючих будівель, споруд та обладнання
6	Встановлений термін експлуатації будівлі, років	п. 4.10 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до проектної документації на існуючу будівлю	архів		тільки для існуючих будівель, споруд та обладнання
7	Встановлений термін експлуатації обладнання, що залишається в будівлі після реконструкції, років	п. 4.10 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до проектної документації на існуючу будівлю	архів		тільки для існуючих будівель, споруд та обладнання
8	Чи належить Об'єкт до Державного реєстру нерухомих пам'яток України і Переліку об'єктів культурної спадщини? (так/ні)	абз. 6 п. 4.4, п. 4.11 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до Державного реєстру нерухомих пам'яток України і Переліку об'єктів культурної спадщини	головний інженер		

9	Чи перебуває Об'єкт в охоронній зоні об'єкта культурної спадщини національного або місцевого значення? (так+рівень/ні)	абз. 6 п. 4.4, п. 4.11 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до Державного реєстру нерухомих пам'яток України і Переліку об'єктів культурної спадщини	головний інженер		
10	Чи перебуває Об'єкт в охоронній зоні інженерних комунікацій національного, регіонального або місцевого значення? (так+рівень/ні)	абз. 7 п. 4.4, п. 4.12 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до генерального плану, топогеодезичної зйомки, інших наявних документів	головний інженер		
11	Чи перебувають поряд з Об'єктом об'єкти інженерно-транспортної інфраструктури національного, регіонального або місцевого значення та які саме? (так+рівень/ні)	абз. 7 п. 4.4, п. 4.12 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до генерального плану, топогеодезичної зйомки, інших наявних документів	головний інженер		
12	Чи належить Об'єкт до об'єктів підвищеної небезпеки згідно з Законом «Про об'єкти підвищеної небезпеки» (так/ні)	абз. 2 п. 4.16 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до декларації про безпеку об'єкта підвищеної небезпеки	головний інженер		
13	Чи є Об'єкт сховищем цивільного захисту? (так/ні)	абз. 3 п. 4.16 ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013	відповідно до технічного паспорту БТІ	головний інженер		

Примітка. Розробка автора

2011 році [3], який визначив значний вплив категорії складності об'єкту будівництва на процедури в галузі проектування та будівництва об'єктів, на виконання його положень було прийнято [8], у 2013 році на заміну [8] було прийнято [6], у 2014 р. було внесено зміну до [6].

Зміни, зокрема, стосувалися критеріїв визначення переліку об'єктів IV-V категорій складності. Наприклад, у незалежності від основної методики віднесення об'єктів до тієї чи іншої категорії екологічно небезпечні об'єкти слід було відносити до V категорії складності. З прийняттям у 2014 р. зміни до [6] перелік об'єктів було конкретизовано та звужено, до того ж такі об'єкти стало можливим відносити не лише до V категорії складності, а й до IV.

Автором виконане дослідження проблем, що виникають у проектних організаціях м. Харкова з тлумаченням замовниками запитів проектувальників щодо вихідних даних для визначення категорії складності. Серед зазначених проблем виявлено такі:

- проектні організації, зазвичай, запитують у замовників інформацію для визначення лише чотири з шести основних критеріїв визначення категорії складності об'єкта і випускають з виду особливості та виключення з правил;
- замовники, як правило, відповідають на запит вихідних даних не вичерпно, а у зручний для себе спосіб, що спричиняє при плутанні тлумаченні відповіді;
- у випадку, коли об'єктом є частина існуючої будівлі, замовники надають залишкову балансову вартість всієї будівлі або всього обладнання, що залишається в результаті реконструкції.

Промислові об'єкти в контексті визначення категорії складності мають такі особливості: можуть бути об'єктом підвищеної небезпеки в силу виробничого процесу; можуть спричинити руйнування розташованих поблизу інженерних комунікацій та транспорт-

ної інфраструктури; згідно із зонуванням міста не повинні (хоча є виключення) знаходитися поблизу об'єктів культурної спадщини; на відміну від цивільних об'єктів не мають прямої залежності між кількістю людей, що постійно чи періодично перебувають на об'єкті та людей, що знаходяться зовні об'єкта тощо.

У якості способу вирішення зазначених проблем автором розроблено типову форму опитувального листа для збору вихідних даних з метою визначення категорії складності об'єкта виробничого призначення (табл. 1), яка враховує максимум ознак об'єкта, що впливають на значення категорії складності.

Ця форма може бути застосована проектними організаціями в практиці документообігу для уніфікації процедур спілкування із замовником із питань отримання вихідних даних для визначення категорії складності об'єктів будівництва.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

- ризик можливої адміністративної відповідальності за заниження категорії складності об'єкта будівництва змушує проектувальника приділяти підвищену увагу правильності визначення категорії складності об'єкта будівництва;
- залежність результату визначення категорії складності об'єкта будівництва від вихідних даних, що надаються замовником, спонукає проектну організацію документувати свої запити до замовника;
- найбільш ефективним інструментом регулювання процесів документування у проектній організації є система менеджменту якості ISO 9001:2008;
- можливість двозначного тлумачення критеріїв, за якими визначається категорія складності, спонукає проектувальника розробити детальну форму запити до замовника – опитувального листа для збору вихідних даних з метою визначення категорії складності об'єкта;

– промислові об'єкти мають особливості та відмінності від цивільних об'єктів як кількісного, так і якісного характеру, які впливають на результат визначення категорії складності об'єкта;

– автором розроблено форму опитувального листа для збору вихідних даних з метою визначення категорії складності об'єкта виробничого призначення, яка дозволяє максимально повно описати об'єкт;

– форму опитувального листа для збору вихідних даних з метою визначення категорії складності об'єкта виробничого призначення автором запропоновано проектним організаціям м. Харкова, де впроваджено в практику документообігу;

– представники постійних замовників (промислових підприємств) проектних організацій, що ведуть листування з питань проектування, надають схвальні відгуки такій ініціативі, яка, на їхню думку, сприяє скороченню часу на тлумачення запиту проектувальника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сысцевая А. Категория сложности. Сложность в сложности: понятие и порядок определения [Электронный ресурс] / Сайт АТ ЮФ «Василь Кисиль і партнери». – Режим доступу : <http://www.kisilandpartners.com/content/files/articles/19.03.2012.jpg>.
2. Проектування та будівництво в районах з підвищеною сейсмічною активністю : навчальний посібник // Кархут І.І. – Львів : Видвництво Львівської політехніки, 2012. – 172 с.
3. Закон України Про регулювання містобудівної діяльності : станом на 05.07.2014 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості Верховної Ради України, № 34, 2011, ст. 343.
4. Склад та зміст проектної документації на будівництво: ДБН А.2.2-3:2014. – [Чинний від 01.10.2014 р.]. – К. : Мінрегіон України, 2014. – 25 с.
5. Про затвердження Порядку розроблення проектної документації на будівництво об'єктів : Наказ Мінрегіонбуду України від 16.05.2011 № 45 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0651-11>.
6. Визначення класу наслідків (відповідальності) та категорії складності об'єктів будівництва: ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013. – [Чинний від 01.09.2013 р.]. – К. : Мінрегіон України, 2013. – 37 с. (Державний стандарт України).
7. Настава щодо застосування будівельних норм у частині віднесення об'єктів будівництва до категорій складності для подальшого проектування та експертизи : станом на 16.06.2011 № 59 рішенням / Науково-технічна рада Міністерства регіонального розвитку та будівництва України [Електронний ресурс] / Мінрегіонбуд України. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua/>.
8. Закон України Про відповідальність за правопорушення у сфері містобудівної діяльності : станом на 20.11.2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Відомості Верховної Ради України, № 46, 1994, стор. 411.

УДК 658.8

Карпій О.П.

*асистент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Васильців Н.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Меркулова В.В.

*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»*

ДИСТРИБУЦІЯ ПАЛИВА ЗА ДОПОМОГОЮ ПАЛИВНИХ КАРТОК

У статті досліджено дистрибуцію палива від виробника до кінцевого споживача. Проаналізовано процес дистрибуції палива та проведено огляд видів дистрибуції палива у роздрібній мережі. Розглянуто процес формування та реалізацію паливних карток суб'єктами роздрібною торгівлі паливо-мастильних матеріалів та супутніх товарів. Проведено аналіз підприємств на ринку Республіки Польща та України, які обслуговують кінцевого споживача за допомогою паливних карток, та наведено напрями вдосконалення роботи з картками на території України.

Ключові слова: автозаправна станція, паливо, паливо-мастильні матеріали, дистрибуція палива, паливна картка.

Карпий О.П., Васильцев Н.М., Меркулова В.В. ДИСТРИБУЦИЯ ТОПЛИВА С ПОМОЩЬЮ ТОПЛИВНЫХ КАРТ

В статье исследовано дистрибуцию топлива от производителя до конечного потребителя. Проанализирован процесс дистрибуции топлива и проведен обзор видов дистрибуции топлива в розничной сети. Рассмотрен процесс формирования и реализации топливных карточек субъектами розничной торговли горюче-смазочных материалов и сопутствующих товаров. Проведен анализ предприятий на рынке Республики Польша и Украины, которые обслуживают конечного потребителя с помощью топливных карт и приведены направления совершенствования работы с картами на территории Украины.

Ключевые слова: автозаправочная станция, топливо, горюче-смазочные материалы, дистрибуция топлива, топливная картка.

Karpiy O.P., Vasylytsiv N.M., Merkulova V.V. DISTRIBUTION OF FUEL USING FUEL CARDS

This article explores the distribution of fuel products to end consumers. The process of distribution of fuel is analysed and the review of types of distribution of fuel is conducted in a retail network. The process of formation and implementation of fuel cards entities retail fuel and lubricants and related products is considered. The analysis of the companies in the market of Ukraine and Poland, which are serving the end user using fuel cards and are areas of improvement works with cards in Ukraine is conducted.

Keywords: gas station, fuel, fuel and lubricants, fuel distribution, fuel card.

Постановка проблеми. Процес дистрибуції палива потребує постійного аналізу та впровадження нових видів і форм розрахунку. У статті проведено дослідження розрахунку за допомогою паливних карток та проаналізовано процес реалізації палива за їх допомогою в Україні та Польщі.

Безготівкові платежі на автозаправках, автострадах чи автосервісах – це лише початок списку того, що дозволяють паливні картки. Більш важливим для керівників фірм, що диспонують автомобільним парком, є отримання актуальної управлінської інформації, що дозволяє контролювати витрати, отримувати знижки та ефективно управляти цим автопарком. Паливні картки стали вже стандартом не лише в європейських країнах, а й у нашій державі [2], хоча введені для вирішення переважно поточних завдань, ніж більш перспективних.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Бензин, дизельне паливо та інші продукти нафтопереробки користуються попитом у споживачів абсолютно різного рівня і статусу, в будь-який період року, за будь-якої політичної ситуації. Саме тому паливо є міцною основою для успішного бізнесу та постійного аналізу діяльності підприємств на ринку паливо-мастильних матеріалів, а також актуальною темою сучасних наукових досліджень. Зокрема питанням дистрибуції загалом займаються багато науковців, серед яких: Izabela Dembińska-Cyran [5], Н.І. Чухрай, Л.А. Мороз, Є.В. Крикавський [6]. В наукових

роботах даних авторів містяться теоретичні аспекти дистрибуції, які було пристосовано до умов дистрибуції палива.

Мета статті є ідентифікація основних елементів корисного ефекту у процесі реалізації палива та супутніх товарів за допомогою паливних карток, виявлення перешкод щодо розвитку та розширення цього процесу на роздрібному ринку паливо-мастильних матеріалів.

Виклад основного матеріалу. У дистрибуційній політиці одним з важливих питань є вибір найбільш оптимального каналу збуту, що при ефективному використанні безсумнівно збільшить прибуток компанії. Оскільки при залученні більшої кількості посередників на ринку палива виникає ризик зниження якості пального, ризик невчасних поставок палива на АЗС, ризик зниження рівня обслуговування клієнтів та ризик значних втрат палива під час транспортування та зберігання.

Функції дистрибуції можуть бути реалізовані самими виробниками товарів (НПЗ – нафтопереробними заводами – безпосередня дистрибуція), з допомогою посередників (опосередкована дистрибуція), від кількості яких залежатиме довжина каналу. Короткі канали будуть мати на своєму рівні тільки одного посередника, натомість довгі – найменше двох. На рисунках 1 і 2 запропоновано два варіанти опосередкованої та безпосередньої дистрибуції палива [1, с. 535–536].

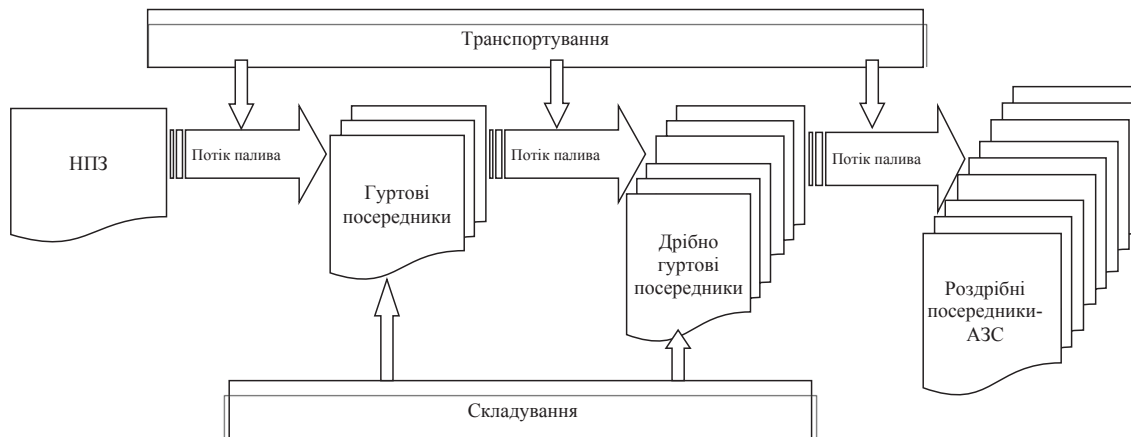


Рис. 1. Схема багаторівневої дистрибуції палива від НПЗ до кінцевого споживача

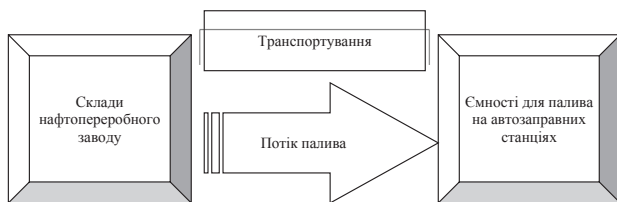


Рис. 2. Безпосередня дистрибуція палива НПЗ

Сфера дистрибуції палива акцентує увагу на двох важливих проблемах:

- 1) обґрунтування та формування каналів дистрибуції;
- 2) проектування та реалізація фізичної дистрибуції товарів.

Вирішення першої проблеми забезпечує виконання координаційних функцій щодо формування інформаційних потоків, встановлення зв'язків між учасниками каналів дистрибуції.

У рамках другої проблеми – фізичної дистрибуції палива – реалізується організаційна функція щодо здійснення трансферу товарів в аспекті обслуговування замовлення, транспортування, складування та утримання запасів товарів [6, с. 256; 5, с. 125].

Розглядаючи процес взаємодії двох функцій при дистрибуції палива (рис. 3), бачимо, що координаційна функція відповідає за переміщення палива від збутової організації до кінцевого споживача, а організаційна відповідає за організацію ефективної роботи на самих об'єктах.

Організаційна функція дистрибуції палива, яка пов'язана з такими трьома елементами, як: обслуговування замовлень, транспорт та складські процеси, несе за собою різні групи витрат.

З обслуговуванням замовлень пов'язані такі групи витрат:

- витрати для налагодження торгових контактів і обміну інформації, наприклад, витрати на телефонні розмови;



Рис. 3. Процес взаємодії функцій дистрибуції палива

Джерело: розроблено автором

– витрати на опрацювання власних торговельних пропозицій, наприклад, витрати на приготування каталогів продукції, пробників продукції, взірців замовлень;

– витрати, пов'язані з прийняттям, опрацюванням, модифікацією, показом фактур, встановленням належності;

– витрати створення і функціонування системи комунікації, наприклад, витрати встановлення відповідного програмного забезпечення, обслуговування інформаційної системи.

Треба зазначити, що витрати обслуговування замовлень є переважно сталими і не залежать від величини замовленої партії палива.

Транспортні витрати можуть становити близько 40% від усіх витрат фізичної дистрибуції та враховувати:

- витрати на обслуговування власного транспорту;
- ціни загальних транспортних витрат [2, с. 63].

Проте жоден процес не може проходити самостійно, він вимагає певної уваги та регулювання. Саме управління дистрибуційними процесами має результативний характер, від якого залежить кінцевий успіх чи занепад.

Процес управління дистрибуцією палива можна подати у вигляді алгоритму, що передбачає реалізацію окремих стадій:

1. Планування фізичної дистрибуції палива:

- аналіз вихідних умов функціонування системи дистрибуції палива;
- мета підприємства та завдання дистрибуції;
- формування завдань і засобів просторово-часового переміщення палива.

2. Організування фізичної дистрибуції палива:

- вибір варіанту організування фізичної дистрибуції палива;
- розробка механізмів координації діяльності учасників каналу дистрибуції;
- організаційне забезпечення координації фізичної дистрибуції палива.

3. Контролювання, регулювання та оцінка ефективності дистрибуції палива:

- на рівні системи дистрибуції: задоволення попиту (рівень обслуговування споживача);
- на рівні каналу дистрибуції: ефективність витрат дистрибуції;
- на рівні ланки каналу дистрибуції: виконання логістичних функцій дистрибуції [6, с. 263].

Продаж палива безпосередньо на АЗС відбувається кількома способами. Найпоширеніший – це купівля пального за готівку чи за допомогою банківської карти. Такий спосіб розрахунку переважно використовують фізичні особи. Для юридичних осіб готівкова форма розрахунку також можлива, проте вона вимагає особливої уваги та звітності водія.

Заправка автомобіля за готівку відбувається за рахунок виданих водієві під звіт коштів і видається на термін не більше двох робочих днів, включаючи день отримання готівкових коштів під звіт. Первинними документами обліку палива в такому випадку, придбаного водієм за готівку, є чек від продавця палива на АЗС і авансовий звіт водія [3].

Простішим способом розрахунку для підприємств-споживачів є бланки-дозволи або, як їх просто називають, «талони», призначені для підприємств, які купують пальне різного виду з різною частотою. Талони мають різний номінал – від 5 до 100 л. пального; приймають їх лише у тій мережі АЗС, де й придбали; талони захищені від підробок індивідуальним штрих-кодом та голографічним елементом; оскільки талони це передоплатна форма розрахунку за пальне, то ціна встановлюється та, яка діє на АЗС на момент покупки.

Сучаснішим способом оплати на АЗС є паливні і сервісні картки, так як і платіжні, це пластикові гроші, які уможливають здійснення платежів у безготівковій формі. Такий спосіб оплати є корисним як для безпеки водія, тому що він не возить із собою готівки, так і для фірми, оскільки вона може вести докладний контроль витрат експлуатації автомобілів і передовсім витрат споживання палива, які сьогодні становлять приблизно 60% від усіх витрат перевізників [7, с. 433–435].

При такому способі придбання палива спочатку необхідно укласти договір з постачальником, перерахувати гроші, й він повинен за дорученням надати для підприємства одну або декілька паливних карток. До договору має бути додано перелік АЗС, на яких можна заправитися за паливною картокою. Паливні картки бувають грошові й літрові. Якщо підприємство одержує паливо за грошовими паливними картками, то оплачені гроші зараховуються на умовний рахунок і при одержанні палива з картки знімають вартість пального, зазвичай, за цінами на момент купівлі. За грошовою паливною картокою можна заливати будь-яке паливо [8].

Паливні картки – це сучасна і зручна технологія планування витрат палива автомобілів. За допомогою єдиної паливної пластикової картки можна раціонально розподіляти наявний запас коштів.

Паливна карта на бензин – це смарт-карта з мікросхемою (чіпом). Така Мікросхема паливної картки може містити таку інформацію:

- інформацію про власника;
- види і кількість палива, дозволеного для покупки;
- кількості грошей, можливих для покупки бензину, дизельного палива, газу або послуги на автомийці.

За допомогою паливних карток власники таксопарків та вантажоперевізних організацій, охоронних підприємств можуть бути спокійні і впевнені в тому, що видані на бензин гроші не «полетять» на інші витрати недобросовісних далекобійників і таксистів, а машина не постраждає від неякісного палива, купленого за дешевою ціною.

Пластикові паливні картки зручні і прості у використанні, їх легко зберігати і зручно носити з собою. На відміну від паперових талонів на паливо, вони не помнуться в кишені, їх важко порвати, забруднити.

Картами зручно розплачуватися, вони не вимагають наявності готівки.

За допомогою пластикових паливних карт кожного клієнта можна зробити «постійним клієнтом». Відомо, що залучення нового клієнта в п'ять разів дорожче, ніж утримання старого. За допомогою пластикових карт можна збільшити лояльність клієнтів АЗС. Видавати дисконтні карти АЗС потрібно всім клієнтам, оскільки отримавши дисконтну карту на АЗС, автомобіліст буде вважати за належне заправляти автомобіль саме на тут [4].

За допомогою пластикових карт можна привернути увагу до власної АЗС не одного клієнта, а цілу групу. У цьому можуть допомогти клубні паливні карти для корпоративних клієнтів. Можливість отримати знижку на бензин для цілої групи осіб, безсумнівно, це зацікавить не тільки охоронні підприємства, вантажоперевізні організації, таксопарки, а й сім'ї, у власності яких знаходиться кілька машин [4].

Використання паливних карток має ряд істотних переваг, порівняно з традиційними способами придбання палива, які подано в таблиці 1 [7, с. 434–435].

Таблиця 1

Вигоди від використання паливних карток

Вигода	Характеристика вигоди
Якість пального	якісне пальне і високий рівень обслуговування на всіх АЗС мережі
Ефективність	забезпечення ефективної роботи транспортного парку, не залежно від його розміру і типу транспортних засобів
Контроль	за споживанням пального та ефективним використанням коштів
Економія	часу, зусиль і відповідно коштів з автоматизованою системою обліку та звітності
Безпека	ППН-код захищає інформацію на картці й робить її доступною тільки для власника
Мобільність	заправка авто у будь-якому регіоні країни
Зручність	використання картки як для придбання пального, так і товарів в магазині, кав'ярні, оплати послуг автомийки
Гнучкість	вибір схеми розрахунків, що найкраще відповідає Вашим потребам
Впевненість	безготівкові схеми гарантують, що Ви і Ваші водії завжди зможуть вчасно заправити свій транспортний засіб

В Україні паливні картки пропонують майже всі нафтові компанії, зокрема «WOG», «ОККО», «Авіас», «Лукойл» та інші. Більшість пропонують паливні картки, за допомогою яких водії можуть розраховуватися лише за паливо та лише на території України. Однак тут є право вибору, оскільки паливо можна купувати те, яке необхідне в даному місці та для даного автомобіля. Хоча є й інший вид паливної картки, яку пропонує компанія «Авіас» – паливні картки за видом пального. Така послуга частково обмежує дії водіїв і більше нагадує «талонну» систему оплати.

В сусідній країні Польщі найпопулярнішими операторами карток є «PKN Orlen», «Lotos», «BP», «Shell», «Statoil» і «Lukoil». Основною послугою є можливість безготівкових покупок палива зі знижками. Клієнт отримує одну звітну фактуру за покупки, зазвичай, два рази в місяць і з відстроченим платежем (терміни залежать від виду пропозиції). Отримує також повний огляд здійснених транзакцій. Незалежні фірми пропонують паливно-сервісні картки, які, поза покупками палива і експлуатаційних аксесуарів, уможливають користування послугами майстерень, сервісів покришок чи отримання допомоги в разі аварії. Дозволяють також платити

за автостради, тунелі, мости і пороми в Європі. Все частіше подібні послуги пропонують саме паливні фірми. Клієнти можуть моніторувати трансакції через Інтернет і завдяки цьому ефективніше управляти парком транспортних засобів. Сервіси пропонують інформацію про число візитів на станціях, про здійснені покупки в певний період, кількості заправленого палива, вартість куплених продуктів і послуг.

Продажем карток в Польщі також займаються і незалежні фірми, такі як: «DKV» і «UTA».

В Україні незалежних фірм, які пропонують паливні картки, немає. Найбільш оптимальною системою, яка пропонується на ринку, є система «ЛІКАРД» – система обліку відпуску нафтопродуктів на АЗС за паливними, дисконтними і картами лояльності. Функціонування і розвиток системи «ЛІКАРД» в Україні забезпечує Компанія «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард-Україна». На відміну від багатьох подібних систем інших операторів, що діють на ринку нафтопродуктів, система «ЛІКАРД» – це міжнародна система. На сьогоднішній день система обслуговує понад 300 тисяч паливних карт «ЛУКОЙЛ» і 1,5 мільйони дисконтних і карт лояльності на більше, ніж 400 АЗС в Україні і 3 800 АЗС за кордоном: в Росії, Польщі, Білорусі, Молдові, Угорщині, Литві, Латвії, Естонії, Фінляндії і Азербайджані, Бельгії, Румунії [9].

Висновки і пропозиції. Розглянутий процес реалізації палива в роздрібній мережі за допомогою паливних карток – це процес, який набуває розвитку сьогодні. За допомогою такої реалізації палива АЗС мають можливість привернути увагу клієнта до власної мережі, показують рівень розвитку та бажання забезпечити клієнта сучасними технологіями, надати нові можливості до споживання палива та супутніх товарів. Впровадження в діяльності паливних карток – це питання, яке потребує огляду та дослідження, оскільки на сьогодні кожна фірма надає паливні картки різного виду та вкладає в них свої послуги та процес надання. Подальше дослідження даного питання уможливають більш детальну класифікацію паливних карток, процес їх реалізації та обслуговування в одній чи декількох мережах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дашківська О.П. Вертикально інтегровані канали дистрибуції / О.П. Дашківська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – Львів, 2005. – С. 534–539.
2. Czubała Anna. Dystrybucja produktów / Anna Czubała // Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. – Warszawa. – 1996. – 174 с.
3. Матеріали офіційного серверу «Облік палива та паливо-мастильних матеріалів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vaskevych.wordpress.com/2010/03/13/>.
4. Матеріали офіційного серверу «Картосвіт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kartosvit.com.ua/Proposals.aspx?fid=21>.
5. Izabela Dembińska-Cyran. Logistyka. Wybrane zagadnienia do studiowania przedmiotu / Izabela Dembińska-Cyran, Mariusz Jedliński, Beata Milewska – Szczecin. – 2001. – 230 с.
6. Криківський Є.В. Логістика. Основи теорії / Є.В. Криківський. – Національний університет «Львівська політехніка» : інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» : «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.
7. Паливні картки у формуванні партнерських відносин : зб. тез доповідей п'ятої ювілейної міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність і тенденції глобалізації», 21–23 лютого 2008 р., Тернопіль. Ч. 2. – Тернопіль : «Економічна думка», 2008. – С. 433–435.
8. Кузіна З.В. Облік у галузях економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://b-ko.com/book_219.html.
9. Матеріали офіційного серверу «Лукойл» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lukoil.ua/ukr/auto/licard>.

УДК 334.715:65

Лазоренко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

РОЛЬ СТРАТЕГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розкрито суть та значення стратегії. Визначено основні її складові та порядок формування з рахуванням умов та виду діяльності, особливостей навколишнього середовища функціонування організації. Здійснено аналіз впливу стратегій на ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегія, організація, розвиток, стратегічний план, місія, концепція, конкурентні переваги.

Лазоренко Л.В. РОЛЬ СТРАТЕГИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта суть и значение стратегии. Определены основные ее составляющие и порядок формирования с учетом условий и вида деятельности, особенностей окружающей среды функционирования организации. Сделан анализ влияния стратегий на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегия, организация, развитие, стратегический план, миссия, концепция, конкурентные преимущества.

Lazorenko L.V. ROLE OF STRATEGY FOR THE ACTIVITY OF ORGANIZATION

Essence and value of strategy are exposed in the article. Its basic constituents and forming order are certain taking of conditions and type of activity, features of environment of functioning of organization. The analysis of influence of strategies at efficiency of activity of enterprise is done.

Keywords: strategy, organization, development, strategic plan, mission, conception, competitive edges.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання та управління виробництвом, ініціативи й виконавчої дисципліни на кожному робочому місці, під час кожної функціональної операції. Розробка стратегії розвитку будь-якого суб'єкта господарювання є невід'ємною умовою його успішного функціонування на внутрішньому і зовнішньому ринках. Питання обґрунтування стратегічних напрямів розвитку актуальне як для фірм, що лише виходять на ринок, так і для тих компаній, що займають значний сегмент ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність поняття стратегії, їх класифікація та особливості формування для досягнення кінцевої мети діяльності підприємства розглянуті у працях таких вчених, як: І. Ансофф, В. Белошапка, К. Боумэн, В. Василенко, А. Демб, Г. Загорій, Ф. Нойбауер, Ф. Нойбауер Г. Ткаченко та інші. На сьогодні важливо визначити необхідність розробки стратегії діяльності підприємства з метою забезпечення його ефективного функціонування.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування ролі стратегії підприємства та її вплив на кінцеві результати діяльності організації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Причину існування різних визначень можна пояснити грецьким походженням терміну стратегія: «strategia» – мистецтво ведення війни. Спочатку воно мало військове значення й означало «мистецтво генерала» знаходити правильні шляхи для досягнення перемоги [1, с. 158]. Запозичення категорії «стратегія» з військового лексикону пояснюється тим, що підприємства в розвинених країнах опинилися в умовах близьких до воєнних дій наприкінці 50-х років, пов'язаних з насиченням ринку, зростанням конкуренції, коли, щоб вижити, треба було боротися. Воєнні дії потребували теоретичного забезпечення. Відтоді теорія та практика управління просунулися далеко вперед [2, с. 442].

Із 1926 року під стратегією мали на увазі управління ресурсами, коли було встановлено, що при кожному подвоєнні виробництва витрати на одиницю продукції падають на 20%. На основі виробничих розрахунків була введена так звана крива досвіду, яка, у свою чергу, лягла в основу ряду моделей зниження витрат виробництва на одиницю продукції у великосерійному виробництві. Одна з них – матриця консультативної групи Бостона. Згідно з цією моделлю, завоювання великої частки ринку дозволяє раціоналізувати виробництво за рахунок великосерійного випуску продукції і тим самим знижувати витрати на одиницю продукції, що, у свою чергу, веде до підвищення конкурентоспроможності й рентабельності.

Така модель була оптимальною до середини 70-х років, коли тиск конкуренції був нижчий, ніж тепер. Головним в організаційній діяльності під час і після Другої світової війни було управління великими масами людей, капіталу і матеріалів. Були вдосконалені системи матеріально-технічного забезпечення. Проблеми оптимізації, тобто пошуку найбільш ефективних шляхів виконання яких-небудь робіт або розміщення яких-небудь об'єктів, успішно вирішували за допомогою методів дослідження операцій.

Після Другої світової війни увесь світ відчув брак товарів, і високий рівень попиту сприймався, як цілком зрозуміле явище. У такій ситуації ефективно дослідження управління ресурсами було головним, і суть стратегії полягала у виборі варіантів зростання компанії. У корпоративному стратегічному розумінні того періоду, переважала орієнтація на так звану портфельну стратегію. У багатьох диверсифікованих корпораціях різних галузей, що склалися з підприємств, завдання вищого керівництва зводилися в основному до вибору господарських об'єктів, які слід було інвестувати.

У бізнес-середовищі поняття «стратегія» має декілька значень. Їх наявністю і пояснюється існування такої значної кількості концепцій розробки стратегії. Ці концепції не можна вважати такими, що виключають одна одну. Вони, навпаки, взаємодоповнюються.

На сьогодні можна також виокремити дві основні концепції стратегії, а саме: філософську та організаційно-управлінську [3, с. 78].

В основу філософської концепції покладено загальне значення стратегії для підприємства. З цієї точки зору стратегія це:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє;
- процес мислення, «інтелектуальні вправи», які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;
- відтворювана цінність (система цінностей) організації, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу.

Стратегію можна визначити як шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно.

У такому контексті стратегія є головною складовою самовизначення організації та тісно пов'язана з характеристиками та особливостями організаційної культури, дає змогу формулювати соціальні стратегії загалом і елементи соціальних напрямків у стратегіях іншого типу.

Таким чином, усі концепції стратегії багатозначні, доречні з них містять загальну мету організації та сприяють кращому розумінню стратегічних завдань. Скомбінувавши їх, ми могли б запропонувати більш вичерпне визначення стратегії.

Стратегія:

- 1) це послідовна, уніфікована й інтегрована модель рішень;
- 2) визначає і показує організаційну мету в рамках довгострокових завдань, програм дій та пріоритетів при розподілі ресурсів;
- 3) визначає бізнес, яким організація займається і яким повинна займатися;
- 4) намагається досягти довгострокової стійкої переваги в кожному виді комерційної діяльності, звертаючись до можливостей і загроз зовнішнього середовища фірми, а також до сильних і слабких сторін організації;
- 5) охоплює всі ієрархічні рівні фірми (корпоративний, функціональний, бізнес-рівень);
- 6) визначає природу економічної та неекономічної вигоди, яку фірма має намір надати власникам.

З огляду на уніфіковану точку зору стратегія стає фундаментальною основою, за допомогою якої організація може відстояти свою життєздатність. У той же час стратегія сильно полегшує її адаптацію до мінливого зовнішнього середовища. Сутність стратегії, таким чином, зводиться до цілеспрямованого управління, що дозволяє досягти конкурентної переваги в кожному виді бізнесу, в якому задіяна фірма. Нарешті, визнання того, що реципієнтами фірми є її власники. Отже, стратегія спрямована на отримання ними вигоди, створюючи тим самим основу для безлічі угод та соціальних контрактів, що зв'язують фірму з її власниками.

Отже, визначення, які відрізняються цілісним підходом до поняття «стратегія», краще передають його значення, ніж ті, що характеризують певні його сторони. У цьому розрізі час виникнення визначення не має ніякого значення. Підбиваючи загальний підсумок щодо стратегії, треба констатувати, що немає загально прийнятого та узгодженого визначення. Тут, на наш погляд, дуже доречний вислів Г. Мінцберга: «Кожне визначення додає важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ста-

вити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток взагалі» [4, с. 28].

Таким чином, стратегія підприємства – це довготермінові, найбільш принципові, важливі настанови, плани, наміри керівництва підприємств щодо виробництва, доходів і витрат, капіталовкладень, цін, соціального захисту [5, с. 63].

Стратегія – це набір правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності. Розрізняють чотири групи таких правил [6, с. 78]:

1. Правила, які використовують при оцінці результатів діяльності організації в сьогоднішній і в перспективі. При цьому якісну сторону критеріїв оцінки називають орієнтиром, а кількісний зміст – завданням.

2. Правила, за якими будуються відносини організації із зовнішнім середовищем, що визначають: які види продукції і технології вона розроблятиме, куди і кому збувати свої вироби, яким чином досягти переваги над конкурентами. Цей набір правил називається продуктово-ринковою стратегією, або стратегією бізнесу.

3. Правила, за якими встановлюються відносини й процедури всередині організації. Часто їх називають організаційною концепцією.

4. Правила, за яких організація здійснює повсякденну діяльність. Ці правила ще називають основними оперативними заходами.

Стратегії мають певні відмінні риси [6, с. 126]:

Розробка стратегії завершується не якою-небудь негайною дією, а лише встановленням загальних напрямків, просування за якими забезпечить зростання і зміцнення позицій організації.

Сформульована стратегія може бути використана для розробки стратегічних проектів методом пошуку. Роль стратегії під час пошуку полягає в тому, аби, по-перше, допомогти зосередити увагу на певних ділянках і можливостях; по-друге, відкинути всі останні можливості як несумісні зі стратегією.

Необхідність в реалізації розробленої стратегії відпадає, як тільки реальний хід розвитку виводить організацію на бажані події.

У ході формулювання стратегії не можна передбачати всі можливості, які відкриваються при складанні проекту конкретних заходів. Тут часто доводиться користуватися сильно узагальненою, неповною і неточною інформацією про різні альтернативи.

Відповідно до того, як у процесі пошуку відкриваються конкретні альтернативи, з'являється і точніша інформація, яка може поставити під сумнів обґрунтованість первинного стратегічного вибору. Таким чином, успішне використання стратегії неможливе без зворотного зв'язку.

Для відбору тих або інших проектів використовують як стратегії, так і орієнтири, тому може здатися, що це одне і те ж, тоді як орієнтир є метою, до якої прагне організація, а стратегія – засобом для досягнення цієї мети. Орієнтири – це вищий рівень ухвалення рішень; а стратегія, виправдана при одному наборі орієнтирів, не буде такою, якщо орієнтири організації зміняться.

Стратегія й орієнтири взаємозамінні як в окремі моменти, так і на різних рівнях організації. Деякі параметри ефективності (наприклад, частка ринку) водночас слугують орієнтирами і виступають в ролі стратегії організації. Оскільки орієнтири і стратегії виробляються усередині організації, виникає типова ієрархія: на верхніх рівнях управління є елементами стратегії, а нижчих – перетворюється на орієнтири.

Розгляд проблем стратегії часто ускладнений,

оскільки те, що на вищому рівні управління вважається засобом досягнення будь-яких цілей – на відносно низьких рівнях виступає як мета. Це явище можна назвати ієрархічною структурою стратегії; звідси слідує, наприклад, що якщо в організації встановлено мету й розроблено стратегії на рівні портфеля в цілому, то для підприємств, що входять у портфель, ці стратегії є цілями. Підприємства, у свою чергу, розробляють свої стратегії. Останні для кожної зі служб того або іншого підприємства є набором завдань.

Як показує практика, за розробкою стратегії зазвичай слідує фаза організаційного розвитку, в рамках якої приймають заходи, спрямовані на те, аби поліпшити стан справ в організації, підвищити її конкурентоспроможність і готовність до подальшого розвитку. При цьому виразною є тенденція до відділення діяльності щодо розробки стратегії від власне підприємницької діяльності. Проте підприємство і діяльність стратега – по суті одне і те ж, з тією лише відмінністю, що остання вимагає ширшого кругозору і далекоглядності, чим будь-який інший вид підприємницької діяльності. Таким чином, стратегія є детальним всебічним комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей.

Переважно, стратегію формулює і розробляє вище керівництво, але в її реалізації беруть участь всі рівні управління. Стратегічний план повинен базуватися на фундаментальних дослідженнях і фактичних даних. Аби ефективно конкурувати на сьогоdnішньому ринку бізнесу, підприємство повинне постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузь, конкуренцію тощо.

Стратегічний план додає підприємству визначеність, індивідуальність, дозволяє йому залучати працівників певної кваліфікації. Цей план відкриває перспективу для підприємства, спрямовує дії його робітників, залучає нових працівників і допомагає просувати свої вироби на ринку товарів і послуг.

Ось чому стратегічні плани мають бути розроблені так, щоб, залишаючись цілісними протягом тривалого часу, їх за необхідності можна було б модифікувати або переорієнтувати. Загальний стратегічний план слід розуміти як програму, що спрямовує діяльність організації протягом тривалого часу, чітко розуміючи, що конфліктні й постійно змінні ділові та соціальні обставини передбачають часті корегування цієї програми. У процесі здійснення будь-якої діяльності організація або її підрозділ розпоряджаються своїми ресурсами, знаходячись під впливом певних чинників [6, с. 85].

Узяті всі разом ці елементи служать відмінними індикаторами того, як організації використовують і розміщують свої ресурси для досягнення певної мети.

Місія управління – основне призначення підприємства, чітко виражена причина його існування, відповідно до якої розробляють завдання підприємства.

Концепція організаційної місії відображає можливість задовольняти конкретний вигляд потреб, що існують на ринку, поставляючи певний вигляд продукції для певної категорії споживачів в умовах конкурентної боротьби.

З часом організаційна місія приймає невизначені рішення, що стосуються засобів конкурентної боротьби й характеру випущеної продукції.

По тому, як організація формулює свою місію, можна судити про те, наскільки чітка її стратегія. Коли в старих, вживаних моделях місії починають виявлятися тенденції до стагнації, організація пови-

нна проаналізувати потреби, що визначають фактичний ринковий попит, вивчити мінливість, властиву структурі цих потреб.

Попит постійно знаходиться під впливом різних мінливих чинників. Такі зміни відбуваються, наприклад, коли конкуренти розробляють новий вид продукції або технології. Потреби, які складають основу попиту, як правило, постійні, тоді як попит змінюється залежно від того, які товари, що з'являються на ринку, більш повно задовольняють його.

Конкурентні переваги. Найважливіше під час розробки стратегії відповісти на питання: як вести конкурентну боротьбу? Мета стратегії може виражатися в досягненні рівня задоволення потреб, що перевищує той, який може досягти конкурент, і створенні завдяки цьому такого положення для своєї організації, яке забезпечить їй норму прибутку вищу за середньогалузевий рівень. Створення конкурентних переваг тісно пов'язане з вибором ринків збуту і відповідною диференціацією продукції. Крім того, конкурентні переваги можуть впливати і на структуру інвестицій.

Якщо обрати стратегію, спрямовану на здобуття переваг, пов'язаних з низьким рівнем витрат, що досягаються шляхом підвищення ефективності виробництва, то, в першу чергу, вона вплине на структуру виробництва, інвестицій і проект розвитку, пов'язаних з економікою виробництва. На тих ринках масової продукції, де можливості для диференціації невеликі, конкурентні переваги відрізнятимуться від тих, що складаються на ринках з великою різноманітністю продукції.

Організація бізнесу характеризується способом ділення організації на дрібніші підрозділи. Структура майже всіх організацій пов'язана з диференціацією видів продукції, що випускається, або їх груп, покупців чи ринків.

Продукція – це товари і послуги, які підприємство пропонує покупцям на ринку. Для того, щоб визначити, наскільки пропонується продукція відповідає структурі запитів покупців, необхідно з'ясувати, чи робила організація в недавньому минулому спроби перевірити, наскільки її продукція відповідає потребам покупців. Можна також встановити, яка частина обороту пов'язана з новими товарами і послугами, аби мати уявлення про те, як зміниться продукція організації в цілому. Тут також важливо з'ясувати, як організація, що функціонує у сфері матеріального виробництва, організовує обслуговування, необхідне для реалізації продукції і надає післяпродажні послуги.

Ринки є сферою обміну товарами. Кордони їх визначаються не лише географією, але й особливостями вживання або використання продукції.

Ресурси охоплюють як інвестиції, так і поточні витрати. Інвестиції, як правило, спрямовані на здійснення фінансової підтримки стратегії, дозволяючи, таким чином, судити про ціннісні орієнтири організації. Витрати засобів на розвиток ринків, навчання персоналу та інші види нематеріального забезпечення теж можна оцінювати як інвестиції.

Структурні зміни, тобто придбання і продаж підприємств – важливий показник філософії стратегічного менеджменту організації. Ініціативи, що передбачають структурні зміни, рідко виникають на рівні підприємства. Структурні зміни передбачають істотне поліпшення майбутнього організації.

Програми розвитку, спрямовані на розвиток виробництва, розширення ринків збуту, підвищення ділової активності тощо – це частина загальної інвес-

тиційної програми. Плани досліджень і розробок, що існують в організаціях, є результатом стратегічної політики й продиктовані розвитком технології або потребами ринку.

Культура і компетентність управління є індикаторами стратегії. Завжди слід знати, наскільки ефективний менеджмент і як стимулюється або карається заповзятливість. Рівень вимог організації зазвичай визначається адміністрацією, але при цьому бажано, аби він був схвалений всіма провідними виконавцями.

Оцінка здатності організації до стратегічного лідерства також дуже важлива. З відповідей на запитання про місію організації, її завдання й стратегію, можна судити про її здатність до стратегічного лідерства.

Культура організації характеризується її відношенням до ряду основних цінностей і складається з [7, с. 68]:

- відношення до підприємницького ризику;
- прийняття підприємницького духу, прагнення до ведення справи на високому рівні, орієнтації на незалежність;
- ставлення до проблем якості продукції і задоволення потреб покупців;
- ставлення до людей (покупців і службовців);
- ставлення до роботи (успіхів і невдач).

Кожне підприємство, створене для досягнення певного успіху, з самого початку діяльності цільовими орієнтирами обирає розвиток і зростання, яке впливає з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища. Однак реальне життя корегує ці настанови, оскільки нерідко створюються умови, за яких дотримання високих темпів зростання є не найкращим рішенням. Об'єктивні та суб'єктивні причини спонукають підприємство збільшувати або зменшувати темпи зростання продажу, а отже, обсягів прибутків і можливостей реінвестування їх у виробництво для подальшого розвитку. У таких випадках йдеться про різні загальні стратегії, а не лише про стратегію зростання.

Загальні стратегії [2, с. 364]:

- 1) стратегії зростання (різними темпами) за рахунок:
 - експансії (створення/захоплення ринку, розвиток ринку або/та виробничого потенціалу);
 - диверсифікації (спорідненої, неспорідненої, конгломератної);
 - вертикальної та горизонтальної інтеграції;
 - глобалізації діяльності;
- 2) стратегії підтримки/стабілізації за рахунок:

- захисту частки ринку;
 - підтримки виробничого потенціалу підприємства;
 - модифікації продукції;
- 3) стратегії реструктуризації за рахунок:
 - скорочення витрат та відсікання зайвого;
 - коротко- та довгострокової реструктуризації (зокрема за рахунок переорієнтації);
 - освоєння нових видів діяльності та ринків;
 - 4) стратегії скорочення діяльності:
 - скорочення частки ринку;
 - організований відступ;
 - «збирання врожаю»;
 - 5) ліквідація:
 - санація (розпродаж);
 - процедура банкрутства;
 - закриття;
 - 6) комбінація вищезгаданих стратегій (для поліпродуктових фірм).

Базою для обґрунтування можливостей здійснення обраних загальних стратегій є загальні конкурентні стратегії, конкурентні переваги підприємства загалом та окремих його підсистем.

Висновки. Стратегічне управління підприємством в сучасних умовах є невід'ємною частиною його функціонування. Визначення сутності стратегії та вибір порядку її розробки і впровадження у діяльність організації дає можливість забезпечити ефективний розвиток виробництва та досягнення поставлених цілей. З іншого боку, правильний вибір порядку формування стратегії сприяє не тільки ефективному стратегічному управлінню, а й досягненню високої конкурентоспроможності підприємства на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Риггс Дж. Производственные системы: планирование, анализ, контроль / Дж. Риггс. – М. : Прогресс, 2001. – 337 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підруч. / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн ; пер. с англ. – М. : Банки и биржа : ЮНИТИ, 2007. – 348 с.
4. Minzberg H. The Strategy Concept II: Ahothor Look at Why Organizations Need Strategies // California Managment Rev, 1987. – 284 p.
5. Гончарук А.М. Проблеми стратегічного управління підприємством / А.М. Годчарук // Вісник КІБІТ. – 2005. – № 2(3). – С. 63–64.
6. Василенко В.А. Стратегічне управління : навч. посіб. / В.А. Василенко, Г.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 352 с.
7. Демб А. Корпоративне управління: віч-на-віч з парадоксами / А. Демб, Ф. Нойбауер ; пер. з англ. – К. : Основи, 2007. – 384 с.

УДК 658.330:621

Галунець Н.І.
аспірант

Миколаївського національного аграрного університету

Палигач Я.А.
магістр

Миколаївського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПРАЦІВНИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто мотиваційний механізм працівників у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Визначено елементи-модулі механізму мотивації працівників. Сформовано комплексну модель мотивації персоналу у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: мотиваційний механізм, фактори, стимули, зовнішньоекономічна діяльність, потенціал працівника.

Галунець Н.И., Палигач Я.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАБОТНИКОВ АГРАРНЫХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрен мотивационный механизм работников в сфере внешнеэкономической деятельности. Определены элементы-модули механизма мотивации работников. Сформирована комплексная модель мотивации персонала в сфере внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: мотивационный механизм, факторы, стимулы, внешнеэкономическая деятельность, потенциал работника.

Halunets N.I., Palyhach J.A. FORMING EFFECTIVE MOTIVATION MECHANISM OF EMPLOYEES IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

In the article considered the motivational mechanism of employees in foreign economic activity. Defined the elements modules of mechanism for motivating employees. Formed a comprehensive model of motivation of staff in foreign trade.

Keywords: motivational mechanism, factors, incentives, foreign trade, potential employee.

Постановка проблеми. В сучасних умовах незначеності зовнішнього й внутрішнього середовища, глобальної міжнародної конкуренції, обмеженості ресурсів, значних змін в економічному та політичному середовищі особливого значення набуває пошук нових шляхів підвищення ефективності в управлінні аграрним підприємства на зовнішньому ринку. Відсутність належних стимулів до праці; неможливість досягнути законними методами поставлену мету; нереалізовані мрії про підвищення рівня життя зумовлюють виникнення незадоволення людини своєю роботою та своїм становищем у суспільстві. Нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників продуктивності праці, якості продукції, трудової дисципліни на кожному конкретному підприємстві і до кризи у господарській системі в цілому.

У зв'язку з цим, актуальності набуває питання щодо формування сучасного мотиваційного механізму, який би мотивував працівників до випуску конкурентоздатної аграрної продукції та високої результативності діяльності аграрних підприємств на зовнішньому ринку.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналіз наукових публікацій засвідчує, що питанню мотивування праці присвячено багато робіт як вітчизняних, так і іноземних вчених. Серед них виокремимо Д.П. Богиню, В.В. Денюк, О.І. Єгорова, Й.С. Завадського, А.М. Колота, Г.Т. Кулікова, О.О. Клокар, А.В. Карамушка, О.В. Олійник, О.В. Стахів, О.А. Харун та ін. [7]. Щодо фундаментальних положень нової парадигми зайнятості, підходів до мотивації праці та управління трудовим потенціалом в умовах ринкової трансформації соціально-економічних систем, то їх викладено у працях О.М. Бородіної, О.А. Бугуцького, С.Й. Вовчанича, М.І. Долішнього, С.М. Злупка, А.М. Кубишина, О.Є. Кузьміна, І.С. Маслової, В.В. Онікієнко, С.І. Пирожкова, П.Т. Саблука, А.А. Чухно, О.Г. Шпикуляка. Дослідженням темати-

ки мотивації працівників у сфері ЗЕД значну увагу приділили такі вітчизняні науковці, як: М.В. Склепович, Л.С. Дубова, О.І. Маркова та ін. [7].

Незважаючи на потужний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів, залишаються недостатньо з'ясованими питання, пов'язані із запровадженням сучасних методів мотивації праці на аграрних підприємствах у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні факторів та елементів формування ефективного мотиваційного механізму працівників аграрних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД), випуск аграрної продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить не лише від технічного оснащення виробництва, наявності новітніх технологій, дотримання світових стандартів якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження ефективних механізмів просування товарів на зарубіжні ринки, а й від мотивації та стимулювання працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності [4].

Мотивація – це процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів [6].

Мотивація праці – це одна з найважливіших функцій менеджменту, що представляє собою стимулювання групи працівників до праці для досягнення мети підприємства, завдяки задоволенню його потреб. Головними важелями мотивації є стимули та мотиви, які у взаємодії мають формувати ефективний мотиваційний механізм працівників підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності [1]. Практична функція мотивації полягає в підборі різних способів і методів ефективного впливу на персонал з метою його орієнтації на результативну

діяльність з урахуванням мотиваційних установок працівників та їх професійного й особистісного потенціалу.

Розвиток теорії та практики мотивації персоналу пов'язаний з переосмисленням її місця та ролі у розвитку продуктивних сил суспільства, оскільки кожен працівник підприємства повинен керуватися ідеєю максимізації ефективності використання матеріально-технічної та ресурсної бази підприємства в умовах конкурентного середовища, що виявляється в підвищенні результативності та продуктивності праці [6].

Проведені дослідження існуючих теорій мотивації дає змогу класифікувати їх таким чином (рис. 1) [8]:

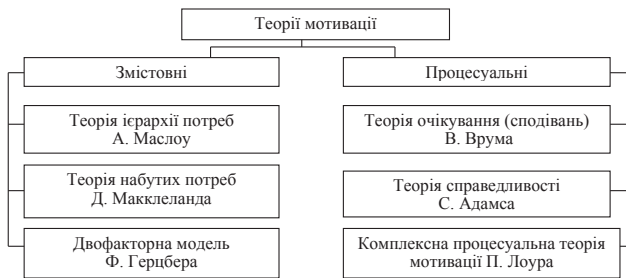


Рис. 1. Класифікація теорій мотивації

Одним із основних висновків, який об'єднує всі згадані вище теорії, є такий: результативна праця завжди задовольняє самого працівника будь-якого підприємства, що в результаті впливає на ефективність діяльності.

Мотивація трудової діяльності працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності, на нашу думку, не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів стимулювання персоналу. Стимулювання працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності має здійснюватись комплексно, тобто моральне заохочення та забезпечення мають бути пропорційним виконаній роботі, а оплата праці – сприяти створенню умов оптимізації та підвищення ефективності мотиваційного механізму. Необхідно акумулювати творчі, інтелектуальні сили, сприяти ефективній зайнятості молоді на підприємствах, адже давно назріла потреба створити якісно новий суспільно-психологічний клімат на аграрних підприємствах, який би сприяв соціально-економічним новаціям та більшій самореалізації працівників. А саме стимулювання повинно відповідати потребам, інтересам і здібностям працівника.

Варто зазначити, що сутнісна характеристика мотиваційного механізму повинна розглядатися на трьох рівнях: держави, працівника та роботодавця. Держава ставить за мету підтримувати сталий соціально-економічний розвиток, підвищувати добробут населення. Працівник прагне отримати гарну оплату за свою роботу, задовольнити власні потреби, мати можливість кар'єрного зростання. Робітник намагається підвищити конкурентоспроможність продукції, розширити сферу збуту, ефективно використовувати можливості, що йому надані. І підприємству, як центральному елементу економіки, належить одна з провідних ролей у розробці спонукальних мотивів [1].

Формування мотиваційного механізму працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності являє собою комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних та соціально-психологічних інструментів і методів спо-

нукання до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики. Головною характеристикою механізму мотивації працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності є його спрямованість на досягнення цілей і вирішення завдань, що стоять перед ними [3].

Формування мотиваційного механізму працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності, на нашу думку спрямоване на:

- збереження зайнятості персоналу у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- справедливий розподіл доходів і ефекту зростання преміальної частини оплати праці;
- створення умов для професійного та кар'єрного росту працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення сприятливих умов праці і збереження здоров'я працівників;
- створення атмосфери взаємної довіри і зворотного зв'язку.

Основним етапом формування мотиваційного механізму є оцінка потенціалу персоналу підприємства – суб'єкта ЗЕД, що дозволяє визначити ступінь прояву складових потенціалу працівника, виокремити переважання тієї чи іншої його складової та створити ідеальний профіль потенціалу працівника у сфері ЗЕД.

Оцінка потенціалу персоналу передбачає порівняння певних характеристик людини: професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці з відповідними параметрами, вимогами, еталонами. Оцінка персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів у праці й відповідає тим вимогам, які впливають з його виробничих завдань. Вона є процедурою, яку проводять з метою виявлення ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних та якісних результатів його роботи нормативним вимогам, поставленим завданням.

Проведення оцінки потенціалу персоналу надає інформацію про: ефективність роботи працівників; потенційні можливості спеціалістів і перспективи їх росту; причини неефективної роботи окремих спеціалістів; потреби та пріоритети у навчанні й підвищенні кваліфікації; бажання і надії працівників; шляхи удосконалення організації праці. На результатах оцінки ґрунтується ряд управлінських рішень з проблем: підбору і розстановки кадрів, з'ясування вкладу кожного працівника в діяльність підприємства; просування працівників як по вертикалі, так і по горизонталі; покращення структури, стилю, методів управління персоналом; зміцнення взаємозв'язків адміністрації і профспілки, керівників і підлеглих.

Процес формування механізму мотивації через потенціал працівника підприємства у сфері ЗЕД, припускає реалізацію таких етапів:

I етап – вибір об'єкта мотивації, який передбачає визначення, на що саме буде спрямована мотиваційна дія при здійсненні запланованих заходів. Вибір об'єкта мотиваційної дії в рамках функціонування механізму мотивації через потенціал здійснюється суб'єктом управління мотивацією на підприємстві – керівником відповідного рівня. Так, стосовно теми нашого дослідження, об'єктом мотивації праці є конкретний працівник відділу зовнішньоекономічної діяльності аграрного підприємства.

II етап – постановка цілей та визначення критеріїв діяльності об'єкта мотивації дасть змогу визначити, чого він бажає досягти за допомогою стимулювання. Постановка цілей спрямована на забезпечення

реалізації конкретних функцій на аграрному підприємстві (виробництво, управління, фінанси, персонал і т.п.), а критеріями діяльності об'єкта мотивації є конкретно вимірні показники бажаного результату працівника на своєму робочому місці.

III етап – виокремлення складових потенціалу працівника як об'єкта мотивації. Для визначення складових потенціалу трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств необхідно сформувати список чинників, які впливають на вибір і використання мотиваційних інструментів. Для формування списку складових потенціалу трудових ресурсів найбільш вдалим є експертний підхід, який узагальнює знання і досвід теоретиків та практиків, наукових співробітників та практикуючих менеджерів.

IV етап – вибір інструментів мотивації, передбачає оптимальний набір матеріальних, фінансових і соціальних ресурсів аграрних підприємств для досягнення мотивації до продуктивної праці окремого працівника у сфері ЗЕД. Вибір того чи іншого інструменту мотивації працівника аграрного підприємства у сфері ЗЕД залежить від його потенціалу (професійних знань та умінь, стану здоров'я, працездатності та ін.).

Методика вибору припускає ранжирування мотиваційних інструментів і визначення їх значущості залежно від переважання тієї чи іншої складової потенціалу працівника, який виступає об'єктом мотивації. До інструментів мотивації працівників аграрних підприємств у сфері ЗЕД, на нашу думку, можна зарахувати: участь працівників у розподілі прибутку, отриманого від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, впровадження гнучких систем оплати праці, створення умов для творчого, кар'єрного зростання, зокрема постійного підвищення кваліфікації, планування розвитку персоналу, формування органічної організаційної структури, соціальне планування тощо.

VI етап – оцінка результатів мотивації проявляється в ефективності управління виробничо-господарською діяльністю підприємств.

Таким чином, у результаті реалізації розглянутих етапів формування мотиваційного механізму працівників аграрних підприємств у сфері ЗЕД через його потенціал, керівник одержує оптимальний набір мотиваційних інструментів для стимулювання кожного конкретного працівника підприємства, зокрема відділу ЗЕД. При чому, у керівника з'являється можливість одержати не статичну оцінку працівника у сфері ЗЕД на підставі результатів його праці, а оцінку, орієнтовану на розвиток, і вже з урахуванням цієї оцінки створювати мотиваційний інструментарій [7].

З точки зору формування ефективного мотиваційного механізму аграрних підприємств, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, доцільним є поєднання стимулів, факторів і мотиваторів, тобто зовнішніх і внутрішніх збудників. А саме: недостатнє застосування одних факторів мотивації можна вдало компенсувати іншими. Так, наприклад, при відсутності певних мотивуючих факторів можна підібрати матеріальний еквівалент, або, навпаки, при низькій заробітній платні – забезпечити зменшення плинності кадрів за рахунок налагодження хороших, дружніх стосунків у колективі або введення зручних графіків роботи (впровадження додаткових перерв, вихідних днів, чергування змін тощо) [2].

Основним інструментом мотивування працівників аграрних підприємств, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, є матеріальні стимули. Підбір елементів матеріальних стимулів буде залежати від суб'єкта, до якого скерований пакет пропозицій. Матеріальні елементи мотивації нині трактуються як так зване різнобічне стимулювання до праці з метою економічного зростання підприємства загалом [7].

Матеріальна мотивація трудової діяльності працівників аграрних підприємств сфери ЗЕД поділяється на такі чинники: а) рівень заробітної плати та її динаміка; б) наявність прямої залежності рівня заробітної

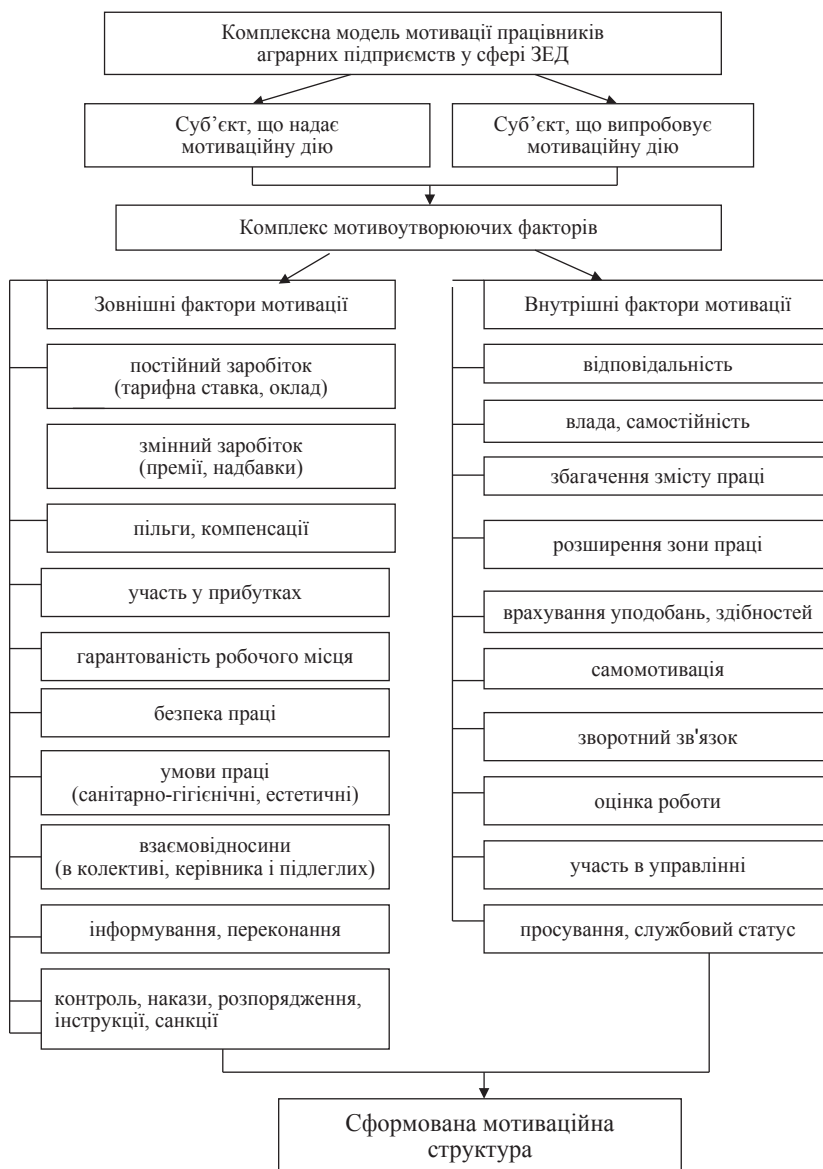


Рис. 2. Рекомендована комплексна модель мотивації персоналу для працівників у сфері ЗЕД

плати від кількості та якості результатів від зовнішньоекономічної діяльності; в) диференціація заробітної плати на аграрному підприємстві; г) матеріальне забезпечення наявних грошових доходів тощо.

Матеріальні мотиви безумовно відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників відділу ЗЕД. Адже працівники повинні бачити чіткий зв'язок між роботою та її результатами, що дозволить їм працювати більш наполегливо та ефективно.

Сучасна практика господарювання свідчить, що роль нематеріальних мотивів і стимулів постійно зростає. Для сучасного управлінця важливими є зміст праці, умови, за яких він може цілковито проявити свої здібності, уміння та навички, чітка орієнтація кар'єрного зростання, можливість проявити особисті творчі здібності у вирішенні поставлених завдань. На поведінку працівника у процесі зовнішньоекономічної діяльності все більше впливає трудова мотивація, яку породжує власне робота, тобто її зміст, умови, організація трудового процесу, режим праці тощо. Безперечно, кожна людина має потребу у змістовній, цікавій, корисній роботі, пристойних умовах праці. Кваліфіковані працівники відділу ЗЕД відчують самоповагу, самоствердження, коли результати їхньої роботи суспільство оцінює так само високо, як і вони самі. У цілому трудова мотивація пов'язана, з одного боку, зі змістовністю, корисністю самої праці, а з іншого – із самовираженням, самореалізацією працівника відділу ЗЕД.

У результаті дослідження ми сформуваємо комплексну модель мотивації персоналу у сфері зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2) [9].

Впровадження комплексної моделі мотиваційного механізму аграрних підприємств у сфері ЗЕД дозволить цілеспрямовано впливати на якісні результати праці шляхом активізації потреб, застосування творчих, соціальних і психологічних стимулів. Комплексна мотивація поступово стає гідною заміною мотивації, орієнтованої виключно на матеріальну винагороду за працю. Її особливість полягає у взаємопов'язаності соціально-економічних і соціально-психологічних процесів, що узгоджує інтереси особи й організації. Застосування моделі комплексної мотивації на аграрному виробництві – ознака професійної компетентності керівника, важлива риса цивілізованого підприємницького стилю управління.

Комплексна мотивація характеризує взаємозв'язок і взаємообумовленість соціально-економічних і соціально-психологічних процесів, гармонізуючи інтереси особи й організації [6].

Ми вважаємо, що основними складовими формування мотиваційного механізму на аграрних підприємствах, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність є:

1) удосконалення системи заробітної плати, надання можливостей працівникам брати участь у прибутках організації та прибутках від зовнішньоекономічної діяльності;

2) удосконалення організації праці, що включає постановку цілей, розширення трудових функцій, збагачення праці, виробничу ротацію, застосування гнучких графіків, поліпшення умов праці, враховуючи специфіку діяльності працівників зовнішньоекономічного відділу підприємства [2].

Отже, для отримання механізму мотивації працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності потрібно передусім врахувати мотиви власних працівників, використовуючи їх як фундамент, а існуючі методи мотивації – як цеглини надбудовувати на цей фундамент. Тільки в цьому випадку механізм мотивації на аграрному підприємстві буде насправді дієвим. До того ж навіть витратити більше коштів на мотивацію, якщо є можливість знайти вже самовмотивованого працівника, а кошти і час вкладати у виховання і підкріплення цього внутрішнього почуття.

Висновки. Формування ефективного мотиваційного механізму працівників аграрних підприємств у сфері ЗЕД має стратегічне значення для підприємств. Розуміння, формування і задоволення потреб персоналу є основою створення цього механізму, а отже, вирішальним кроком до досягнення мети діяльності підприємства. Запровадження ефективного мотиваційного механізму сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, врешті, прибутковості підприємства. Також це дозволяє виїти підприємству на економічно новий рівень розвитку і реалізувати свої можливості на світовому рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бала В.В. Процес мотивації персоналу підприємства та його складові / В.В. Бала, А.Г. Мацак // Технологічний аудит і резерви виробництва. – № 3/3(17), 2014. – С. 46–50.
2. Бугуцький О.А. Продуктивність праці в сільському господарстві: метод аналізу і резерви підвищення / О.А. Бугуцький. – К.: Урожай, 2006. – С. 358–361.
3. Костин Л.А. Повышение эффективности труда / Л.А. Костин. – М.: Экономика, 2012. – С. 284–286.
4. Олійник О.В. Економічний механізм підвищення продуктивності та ефективності праці в сільському господарстві / О.В. Олійник, Т.І. Олійник. – К.: ІАЕ УААН. – 2010. – С. 472–478.
5. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами: навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – С. 141–143.
6. Притула О.В. Мотиваційні механізми в сфері підприємництва: зб. наук. праць / О.В. Притула. – Вип. 72. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С. 50–55.
7. Склепович М.В. Особливості формування механізму мотивації персоналу підприємства – суб'єкта ЗЕД через його потенціал [Електронний ресурс] / М.В. Склепович, Л.С. Дубова, О.І. Маркова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2014/Economics/2_157014.doc.htm.
8. Тимош І.М. Економіка праці / І.М. Тимош. – Київ. – 2004. – С. 146–147.
9. Харун О.А. Аналіз та перспективи використання зарубіжного досвіду в системі оплати та оцінки праці / О.А. Харун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – Т. 2, № 3. – С. 133–136. – (Серія «Економічні науки»).

УДК 005.95:005.52:005.334

Пахлова О.В.

старший викладач кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України**ОЦІНКА РИЗИКІВ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті подано практичну оцінку параметрів ризиків персоналу виробничого підприємства. Автор пропонує класифікацію ризиків персоналу та методику розрахунку параметрів виявлених ризиків. А також виділяє найбільш важливі ризики та визначає перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: ризик, персонал, ймовірність, збиток, управління, ризики здоров'я, фінансові ризики, ризик морального збитку.

Пахлова Е.В. ОЦЕНКА РИСКОВ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена практической оценке параметров рисков персонала производственного предприятия. Автор предлагает классификацию рисков персонала и методику расчета параметров выявленных рисков. А также выделяет наиболее важные риски и определяет перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: риск, персонал, вероятность, убыток, управление, риски здоровья, финансовые риски, риск морального ущерба.

Pakhlova O.V. A CALCULATION OF PERSONNEL RISKS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to practical assessment of personnel risks parameters at an industrial enterprise. The author proposes a classification of personnel risks, the calculation of identified risks parameters. The obtained results allowed to identify the most important risks and determine the prospects for the further research.

Keywords: risk, personnel, probability, loss, management, risks of health, financial risks, moral damage.

Постановка проблеми. Управління ризиками підприємства являється ключовим завданням його керівництва, яке ставить на меті досягнення встановлених цілей як запоруку успішного розвитку. Особливе місце серед існуючих ризиків займають ризики персоналу, оскільки трудові ресурси є головними ресурсами діяльності підприємства. За деякими даними, частка таких ризиків складає до 80% [1, с. 66]. Крім своєї важливості, персонал також являється найбільш важким з точки зору управління ресурсом завдяки психологічному аспекту. Попри це проблемі ризиків персоналу довгий час не приділяли відповідної уваги. На сьогодні ряд вчених працює над вдосконаленням наукового підґрунтя щодо управління означеними ризиками, хоча в економічній літературі все ще існує розбіжність формулювань. Нині ототожнюють такі поняття, як: «кадрові ризики», «ризики персоналу», «ризики управління персоналом». Під ними розуміють ризики, що виникають на підприємстві з огляду на діяльність персоналу. Значно менше уваги приділяється ризикам самого персоналу, які існують як у його професійній діяльності, так і поза нею. Актуальність вивчення ризиків ґрунтується на безпосередній залежності підприємства від кількісних оцінок їх параметрів. Підвищення ризиків, які виникають серед персоналу підприємства під час його професійної діяльності, знижують конкурентоспроможність підприємства на ринку праці.

Враховуючи вищевикладене та опираючись на базові поняття управління ризиками, що виникають серед персоналу, є необхідність класифікувати означені ризики з метою їх систематизації. Подальшого опрацювання також вимагають питання практичного застосування результатів досліджень з цієї тематики в організаціях, що належать до різних галузей народного господарства, включаючи ГМК України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління кадровими ризиками описана в роботах таких дослідників, як: А.А. Амінов, Є.М. Буланова, Є.С. Жариков, А.А. Парамонов, А.Л. Слобідський, В.Н. Федосеев, С.Н. Капустін, М.Ю. Хромов, С.Г. Радько, Л.В. Карташова, Н.В. Карцева,

Є.П. Ільїн, А.Н. Сілін, А.И. Балашов, І.Д. Котляров, А.А. Батяєв, В.В. Травін, В.А. Дятлов, Н. Самокіна, Е.В. Куприянчук, Н.В. Федорова, О.Ю. Мінченкова, А.І. Турчинов, Т.Ю. Базаров, А.А. Зубарева. Ринку праці приділено увагу в роботах О.В. Волкової, В.С. Буланова, Н.Г. Вишневої, Г.Т. Завіновської, А.В. Каліни, Н.Д. Дарченко, В.С. Рижиков, О.Л. Єськов, О.М. Мікрюков та ін. Практичне застосування економіко-математичних моделей при оцінці ризиків розглядається в роботах В.В. Вітлінського, П.І. Верченка, О.Є. Лугініна, В.М. Фомішиної, О.Т. Івашука, А.І. Орлова, В.Н. Буркова, А.Л. Слобідського та ін. Подальшого розвитку потребує впровадження наукових розробок в діяльність реальних підприємств економіки України.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні та класифікації ризиків, що існують серед персоналу виробничого підприємства ГМКУ на прикладі ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ», а також у кількісній оцінці параметрів тих з них, що безпосередньо пов'язані з професійною діяльністю персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відношеннях «підприємство – персонал» суб'єктом ризику виступають обидві сторони. Розглянемо ризики персоналу як суб'єкта ризику.

За відношенням до виробничого процесу ризики персоналу можна поділити на:

- ризики, не пов'язані з підприємством;
- ризики, пов'язані з підприємством.

Ризики персоналу, не пов'язані з підприємством – це усі ризики персоналу, які можуть виникнути поза робочим місцем.

Ризики персоналу, не пов'язані з підприємством, можна поділити на:

- ризик здоров'я;
- фінансовий ризик;
- ризик морального збитку.

У свою чергу, ризик здоров'я можна поділити на:

- тимчасову втрату працездатності;
- інвалідність;
- смерть.

Фінансовий ризик охоплює всі макроекономічні ризики (підвищення безробіття, інфляція, девальвація та ін.), вкладення капіталу в окремі галузі або підприємства; ризики, пов'язані із втратою майна; кредитні ризики, пов'язані із втратою платоспроможності, та інші ризики, що впливають на рівень платоспроможності людини.

Ризик морального збитку – це ризик отримання моральної шкоди, яка полягає: 1) у фізичному болю та стражданнях, яких фізична особа зазнала у зв'язку з каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я; 2) у душевних стражданнях, яких фізична особа зазнала через протиправну поведінку щодо неї самої, членів її сім'ї чи близьких родичів; 3) у душевних стражданнях, яких фізична особа зазнала через знищення чи пошкодження її майна; 4) у приниженні честі та гідності фізичної чи юридичної особи, а також у псуванні їх ділової репутації [2].

Ризики персоналу, пов'язані з підприємством – це ризики, які можуть виникнути на підприємстві з персоналом під час роботи.

Ризики персоналу, пов'язані з підприємством, мають схожу класифікацію з ризиками, не пов'язаними з підприємством, але мають різні причини виникнення.

Ризики здоров'я, пов'язані з підприємством, можна класифікувати на:

- тимчасову втрату працездатності (відсутність нормальних умов праці);
- інвалідність (людина вже мала якусь травму і приховала цей факт при прийомі на роботу або травми, які були отримані під час роботи і стали наслідком інвалідності);
- смерть.

Фінансові ризики, пов'язані з підприємством, можна розділити на:

- повну втрату заробітної платні (скорочення штату, звільнення);
- часткову втрату заробітної платні (перехід з однієї посади на іншу).

Ризик морального збитку – це ризик обмеження прав, образи честі й гідності, підризу іміджу, репутації людини, спричинених протиправними діями інших осіб в результаті професійної діяльності людини.

Класифікацію ризиків персоналу (авторська розробка) приведено на рисунку 1.

Кількісна оцінка ризиків персоналу передбачає оцінку ймовірності їх настання та розміру збитку в результаті настання [3, с. 81–85]. Кількісну оцінку означених параметрів ризиків у цьому дослідженні проведено за двома методами:

- метод експертного аналізу;
- статистичний метод.

Для розрахунку параметрів ризиків методом експертного аналізу було створено група експертів. Основна мета роботи експертної групи полягала у формуванні ефективної системи виявлення, оцінки й управління ризиками.

До складу експертної групи ввійшли:

- 1) начальник відділу кадрів;
- 2) провідний спеціаліст відділу економічної безпеки;
- 3) начальник відділу охорони праці;
- 4) лікар-терапевт вищої категорії;
- 5) співробітник страхової компанії.

Для правильної та якісної оцінки ризиків персоналу та ризиків підприємства, пов'язаних з діяльністю персоналу, був встановлений коефіцієнт професійності, який показував рівень професійної підготовки експертів у галузі аналізу. Коефіцієнт професійності виставлений в проміжку від 0 до 1 балів. Дані з професійної підготовки експертів наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти професійності членів експертної комісії

№ з/п	Експерти	П.І.Б	Стаж роботи, років	Коефіцієнт професійності
1	Начальник відділу кадрів	Т.В. Савченко	20	0,93
2	Провідний спеціаліст відділу економічної безпеки	С.І. Харламов	15	0,92
3	Начальник відділу охорони праці	М.Ю. Маслова	23	0,96
4	Лікар-терапевт вищої категорії	А.З. Васютинська	37	0,98
5	Співробітник страхової компанії	Ю.М. Нечіпоренко	5	0,89

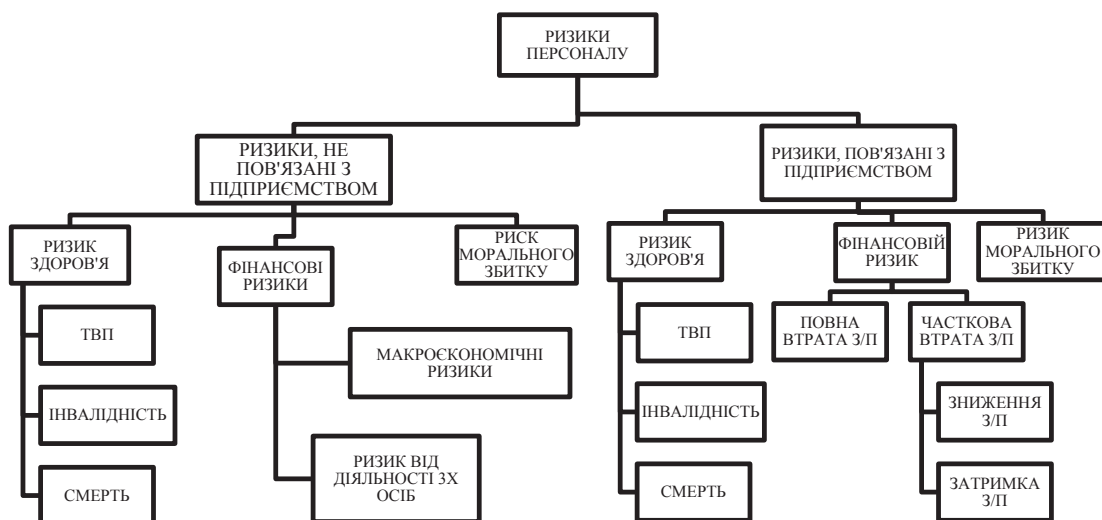


Рис. 1. Класифікація ризиків персоналу

Оцінку ризиків статистичним методом проведено на основі даних підприємства, вказаних у пояснювальних записках, за кілька періодів.

Надамо кількісну оцінку ризиків персоналу, пов'язаних з діяльністю підприємства. Почнемо з оцінки параметрів ризиків здоров'я, першою з яких буде оцінка параметрів ризику тимчасової втрати працездатності (ТВП).

Оцінку ймовірності настання ризику проводять на основі даних про стан травматизму на підприємстві за формулою 1:

$$P_{ТВП} = \frac{K_{Д.ТВП}}{Ч_{сн} * K_{р.д.}} * 100 = \frac{K_{Д.ТВП}}{H_{рч}} * 100, \quad (1)$$

де $P_{ТВП}$ – ймовірність тимчасової втрати працездатності від нещасного випадку на виробництві, %;

$K_{Д.ТВП}$ – кількість днів непрацездатності за нещасними випадками;

$Ч_{сн}$ – середньооблікова чисельність персоналу, чол.;

$K_{р.д.}$ – середня кількість робочих днів одного робітника;

$H_{рч}$ – норма робочого часу, чол. днів.

Згідно з даними, непрацездатність через нещасні випадки у 2011 році склала 1 055 робочих днів [4, с. 75], а норма робочого часу – 962 083 чол. дня.

$$P_{ТВП_{2011}} = (1055 / 962\ 083) * 100 = 0,11\%$$

Непрацездатність через нещасні випадки у 2010 році склала 889 робочих днів [5, с. 73], а норма робочого часу – 880 508 чол. дня.

$$P_{ТВП_{2010}} = (889 / 880\ 508) * 100 = 0,10\%$$

Непрацездатність за нещасними випадками у 2009 році склала 255 робочих днів [6, с. 73], а норма робочого часу – 825 552 чол. дня.

$$P_{ТВП_{2009}} = (255 / 825\ 552) * 100 = 0,02\%$$

На основі розрахованих ймовірностей за кілька періодів розрахуємо середнє значення ймовірності ризику тимчасової втрати працездатності за формулою 2.

$$P_{ТВП_{ср.}} = (P_{ТВП_{2009}} + P_{ТВП_{2010}} + P_{ТВП_{2011}}) / 3, \quad (2)$$

де $P_{ТВП_{ср.}}$ – середнє значення ймовірності ТВП, %;

$P_{ТВП_{2009}}$ – значення ймовірності за 2009 рік, %;

$P_{ТВП_{2010}}$ – значення ймовірності за 2010 рік, %;

$P_{ТВП_{2011}}$ – значення ймовірності за 2011 рік, %.

$$P_{ТВП_{ср.}} = (0,11 + 0,10 + 0,02) / 3 = 0,077\%$$

Оцінимо величину збитку від ТВП експертним

спляхом як величину витрат робітника на лікування. Строк лікування визначимо згідно з даними таблиці 2.

Таблиця 2

Довідка про стан травматизму в ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» у 2011 році

Критерій	Кількість
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	3 889
серед них жінок	1 296
Кількість нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом	13
дні непрацездатності	1 055
Кількість нещасних випадків зі смертельним результатом	–
Середня тривалість ТВП на одну особу	81,15
коефіцієнт частоти	3,34
коефіцієнт тяжкості	81,15

Оцінку величини збитку співробітника від ТВП наведено в таблиці 3. Оцінку в грошовому еквіваленті виставляє кожен експерт. Підсумкову оцінку розраховують за формулою 3.

$$ОП = \sum_{i=1}^n (КП_i * O_i) / n, \quad (3)$$

де ОП – оцінка параметру;

n – кількість експертів;

O_i – оцінка експерта;

$КП_i$ – коефіцієнт професійності.

Оцінку ймовірності настання ризику провели на основі даних про стан травматизму на підприємстві за 2009–2011 рр. [4, с. 75–76; 5, с. 73; 6, с. 73]. Згідно з даними можемо побачити, що ймовірність настання цієї події дуже мала, оскільки повністю виключити її не можливо, приймемо її рівною 0,001%.

Оцінку величини збитку від отримання інвалідності наведено в таблиці 4. Оцінку в грошовому еквіваленті виставляє кожен експерт. Підсумкову оцінку слід розраховувати за формулою 2.

Виконаємо оцінку параметрів ризиків смерті, починаючи з оцінки ймовірності настання ризику. Оцінку ймовірності настання ризику проведемо на основі даних про стан травматизму на підприємстві за 2009–2011 роки [4, с. 75–76; 5 с. 73; 6, с. 73]. На основі даних можемо побачити, що у 2010 році мав місце 1 випадок смерті від інфаркту на робочо-

Таблиця 3

Оцінка величини збитку співробітника від ТВП

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	–
Величина збитку співробітника від ТВП, грн	3200	3000	3500	2800	4500	3169

Таблиця 4

Оцінка величини збитку співробітника від отримання інвалідності

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	–
Величина збитку співробітника від інвалідності, грн	30 000	35 000	40 000	60 000	200 000	67 060

Таблиця 5

Оцінка величини збитку співробітника від смерті

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	–
Величина збитку співробітника від смерті, грн	150 000	120 000	155 000	200 000	300 000	172 340

му місці [5, с. 73], а у 2009 та 2011 роках таких випадків не було [4, с. 75–76; 6, с. 73], тому вважаємо ризик настання смерті незначним та приймаємо рівним 0,001%. Оцінку величини збитку від смерті наведено в таблиці 5. Оцінку в грошовому еквіваленті виставляє кожен експерт. За основу взято розміри страхових сум на випадок смерті, прийняті в практиці українських страхових компаній [7]. Підсумкову оцінку слід розраховувати за формулою 2.

Проведемо оцінку параметрів фінансового ризику, починаючи з ризику зниження заробітної платні.

Оцінку ймовірності настання ризику зниження заробітної платні провели експертним методом, результати наведено в таблиці 6. За умови зниження приймається нестабільне економічне положення в галузі (перед- та посткризові періоди). Під час кризового періоду ймовірність наближується до одиниці, а у стабільний час навпаки – показник ймовірності наближається до 0. Оцінку виставляє кожен експерт у проміжку від 0% до 100%. Підсумкову оцінку слід розраховувати за формулою 2.

Оцінку величини збитку від зниження заробітної платні проведено на основі даних таблиці «Техніко-економічні показники роботи» розділу «Заробітна плата та використання фонду оплати праці» пояснювальної записки до звіту про господарську діяльність ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» за 2011 рік [4, с. 49]. За даними визначено, що 30% зниження заробітної платні припадає на посткризовий період. Середня заробітна плата у 2011 році склала 3 009 грн. Таким чином, зниження заробітної платні

складає 902,7 грн. Цю суму врахуємо як розмір збитку від зниження заробітної платні [4, с. 49].

Оцінку ймовірності настання ризику затримки заробітної платні проведено експертним методом, дані наведена в таблиці 7. За умови затримки приймаються умови перед-, пост- та кризових періодів. Під час стабільної діяльності підприємства показник ймовірності наближається до 0. Оцінка виставляється кожним експертом в проміжку від 0% до 100%. Підсумкову оцінку слід розраховувати за формулою 2.

Оцінка величини збитку від затримання заробітної платні взята з даних пояснювальних записок до звітів про господарську діяльність ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» за 2009, 2010, 2011 років [4, с. 49; 5, с. 47–48; 6, с. 46]. За величину збитку візьмо середні заробітні плати за 3 роки:

- 1) 2011 рік – 3 009 грн;
- 2) 2010 рік – 2 480 грн;
- 3) 2009 рік – 2 171 грн.

Середня сума заробітної платні за вказані роки склала 2 553 грн. Цю суму будемо приймати як величину збитку від затримки заробітної платні.

Виконаємо оцінку параметрів ризику повної втрати заробітної платні.

Оцінку ймовірності настання ризику повної втрати заробітної платні проводять на основі даних про рух персоналу на підприємстві за формулою 4. Дані про рух персоналу на підприємстві наведено у таблиці 8.

Для того, щоб оцінити ймовірність настання ризику повної втрати заробітної платні, використаємо дані таблиці за причинами звільнення, врахуємо тіль-

Таблиця 6

Оцінка ймовірності настання ризику часткової втрати заробітної платні

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	–
Ймовірність настання ризику часткової втрати з/п, %	60	40	55	40	30	42,26

Таблиця 7

Оцінка ймовірності настання ризику затримки заробітної платні

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	-
Ймовірність настання ризику часткової втрати з/п, %	15	18	17	18	30	18,234

Таблиця 8

Рух персоналу на підприємстві у 2011 році

Всього персоналу на заводі на кінець року	4049
Звільнено, всього на кінець року	650
Серед них робітників	92
РСС	58
Причини звільнення:	
– ст. 36 п. 3 КЗпП України – за призовом до Збройних Сил	10
– ст. 38 КЗпП України – ВЛАСНЕ БАЖАННЯ	343
– ст. 40 п. 2 КЗпП України – у зв'язку з невідповідністю виконуваний роботі, внаслідок стану здоров'я	8
– ст. 40 п. 4 КЗпП України – ЗА прогул без поважних причин	44
– ст. 40 п.1 КЗпП України – у зв'язку зі скороченням штатів ПРАЦІВНИКІВ	4
– ст. 36 п. 5 КЗпП України – з переводу	2
– ст. 40 п.7 КЗпП України – за появу на роботі в нетверезому стані	1
Роботу припинено у зв'язку ЗІ СМЕРТЮ:	8
– ст. 36 п. 1КЗоТ України – ЗА УГОДОЮ СТОПІН	27
– ст. 36 п. 2 КЗпП України – після закінчення терміну договору	133
– ст. 38 КЗпП України – за власним бажанням, у зв'язку з виходом на пенсію	9
– ст. 39 КЗпП України – розірвання строкового трудового договору з ініціативи працівника	1

Таблиця 9

Оцінка ймовірності настання ризику морального збитку

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	–
Ймовірність настання ризику морального збитку, %	16	21	13	30	24	19,488

Таблиця 10

Оцінка величини збитку співробітника від отримання морального збитку

	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Оцінка параметру
Коефіцієнт професійності	0,93	0,92	0,96	0,98	0,89	–
Величина збитку співробітника від отримання морального збитку, грн	9 896	8 746	5 689	3 568	16 489	8 176,57

ки ті показники, які підпадають під ризики персоналу, пов'язані з підприємством. До таких належать:

– ризики, пов'язані зі скороченням штату працівників (4 осіб);

– ризики, пов'язані зі закінченням терміну договору (133 осіб).

Загальна кількість звільнених людей становить 137 осіб.

Використаємо отримані дані і підставимо їх у формулу 4.

$$P_{\text{ПВЗП}} = (ЗЛ / КП_3) * 100, \quad (4)$$

де, $P_{\text{ПВЗП}}$ – ймовірність повної втрати заробітної платні, %;

$ЗЛ$ – звільнено людей, осіб;

$КП_3$ – кількість персоналу на заводі, осіб;

$$P_{\text{ПВЗП}} = (137 / 4049) * 100 = 3,38\%$$

Оцінка величини збитку від повної втрати заробітної платні буде взята з даних пояснювальної записки до звіту про господарську діяльність ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ» за 2011 року [4, с. 49]. Середня заробітна платня у 2011 році склала 3 009 грн. Цю суму будемо приймати за величину збитку від повної втрати заробітної платні.

Наведемо оцінку параметрів ризику морального збитку.

Оцінку ймовірності настання ризику морального збитку наведено в таблиці 9. Оцінка визначає кожний експерт у проміжку від 0% до 100%. Підсумкову оцінку слід розраховувати за формулою 2.

Оцінку величини збитку від отримання морального збитку наведено в таблиці 10. Оцінку виставляє кожний експерт в грошовому еквіваленті. Підсумкову оцінку слід розраховувати за формулою 2.

Висновки. Автор запропонувала формули розрахунку параметрів ризиків, що передбачають використання доступних для обробки даних, наданих в

пояснювальних записках до річних звітів підприємства. Для більш точного розрахунку потрібно впровадити систему моніторингу, контролю та збору необхідної для розрахунків інформації на підприємстві. Ряд показників, які надали експерти, можна розраховувати статистичним методом за наявністю відповідних даних.

Результати наведених розрахунків показують, що серед ризиків персоналу, пов'язаних з його професійною діяльністю, найбільше уваги заслуговують: ризик морального збитку; ризик часткової втрати заробітної платні; ризик затримання заробітної платні. Ці ризики потребують розробки програми їх мінімізації на вказаному підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Одегов Ю.Г. Предпринимательские риски и управление непредвиденными кадровыми ситуациями / Ю.Г. Одегов // Управление персоналом. – 2004. – № 5. – С. 66–71.
2. Цивільний кодекс України. Стаття 23 [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Риски в управлении персоналом : учеб. пособие / А.Л. Слободской // под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. Наук, проф. В.К. Потемкина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
4. Пояснительная записка к отчету о хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ» за 2011 год [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://nikotube.interpipe.biz>
5. Пояснительная записка к отчету о хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ» за 2010 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nikotube.interpipe.biz>.
6. Пояснительная записка к отчету о хозяйственной деятельности ООО «ИНТЕРПАЙП НИКО ТЬЮБ» за 2009 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nikotube.interpipe.biz>.
7. Рейтинг страховых компаний по страхованию от несчастного случая за 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/11/12/47>.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338:22

Журба І.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та банківської справи
Черкаського державного технологічного університету*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ

Динамічний розвиток кластерів у світовій практиці та передумови їх створення в Україні визначили необхідність дослідження результативності функціонування кластерних інтегрованих структур. Відповідно, актуальним завданням є розробка методики оцінки, адаптованої для підприємств України. Система критеріїв оцінки результативності функціонування кластерної інтегрованої структури базується на співвідношенні економічних інтересів учасників цієї структури та результативних показників технологічної, інвестиційної фінансової, операційної, управлінської, соціальної, екологічної ефективності.

Ключові слова: кластер, ефективність, оцінювання, інновації, інвестиції, економіка, таргетування, синергізм.

Журба И.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Динамичное развитие кластеров в мировой практике и предпосылки их создания в Украине определили необходимость исследования результативности функционирования кластерных интегрированных структур. Соответственно, актуальной задачей является разработка методики оценки, адаптированной для предприятий Украины. Система критериев оценки результативности функционирования кластерной интегрированной структуры базируется на соотношении экономических интересов участников этой структуры и результативных показателей технологической, инвестиционной финансовой, операционной, управленческой, социальной, экологической эффективности.

Ключевые слова: кластер, эффективность, оценка, инновации, инвестиции, экономика, таргетирование, синергизм.

Zhurba I.O. EVALUATION OF THE FUNCTIONING OF CLUSTERS

The dynamic development of clusters in the world and the conditions of their establishment in Ukraine identified the need to study the impact of cluster functioning in integrated structures. Accordingly, the actual task is to develop a methodology for assessing adapted for Enterprises of Ukraine. Evaluation criteria of effectiveness functioning cluster integrated structure is based on the ratio of the economic interests of this structure and performance indicators of technological, investment financial, operational, administrative, social and environmental performance.

Keywords: cluster, efficiency, evaluation, innovation, investment, economy, targeting, synergy.

Постановка проблеми. Інноваційна економіка, як основа постіндустріального світового розвитку, ініціює якісні зміни в системі організації та управління бізнесом, який повинен адаптуватися до умов, що постійно змінюються, та загостреній конкурентній боротьбі на рівні країн, та міжнародному. Відповідно, суб'єкти господарювання шукають нові форми взаємодії і активно консолідуються до сучасних інтегрованих структур. Відтак на міжнародному рівні з'являються різноманітні стратегічні альянси, консорціуми конгломерати та фінансово-промислові групи. На національному рівні формуються інтегровані кластерні структури, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності окремих галузей національної економіки і країни загалом.

Кластер – іноваційно спрямована структура, що інтегрує в єдину систему сфери виробництва, науки, освіти та державного управління, утворена на основі прототипів інформаційної та технологічної взаємодії, реалізує загальні економічні інтереси учасників, пов'язаних між собою певною корпоративною культурою взаємовідносин.

Кластерні утворення знайшли широке застосування в економічно розвинутих країнах. Як характерні приклади можна назвати автомобільний (Північний Рейн-Вестфалія, Німеччина), хімічний (Сінгапур), біотехнологічний (Швеція), продуктовий (Арізона, США), телекомунікаційний (Італія), аерокосмічний (Іспанія) кластери. Закордонний досвід формування кластерів свідчить, що вони стимулюють значне підвищення продуктивності і впровадження інновацій в діяльність підприємств.

В Україні сформовано сприятливі передумови для функціонування кластерних структур в різних галузях національної економіки. Переваги від утворення кластерів полягають у збільшенні бази для оподаткування та доходів до бюджету; створенні нових робочих місць і скороченні виплат з безробіття; підвищення конкурентоспроможності певної галузі; посилення інвестиційної привабливості галузі і регіону; розвиток інфраструктури регіону; підвищення підприємницької активності; збільшення випуску високотехнологічної продукції.

Динамічний розвиток кластерів у світовій економіці та передумови їх створення в Україні визначили необхідність дослідження ефективності функціонування кластерних інтегрованих структур і розробки відповідної методики оцінки адаптованої для українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчаючи і систематизуючи праці таких вчених, як Е. Фезер, М. Енрайт, С. Розенфельд, М. Войнарєнко, В. Дорофєнко, В. Захарченко, О. Фінагіна, слід виокремити ті ключові характеристики, які притаманні сучасним кластерам і загалом самому процесу кластеризації:

- забезпечення синергетичного ефекту в межах спільних програм і проектів, що реалізуються;
- формування ресурсу внутрішньокластерної довіри і нових форм професійної культури;
- стимулювання інноваційного розвитку регіону;
- нові можливості для розвитку галузі – інвестиційні, інфраструктурні, інноваційні, іміджеві та ін.;

- формування нових управлінських технологій у системі взаємодій ринкового середовища;
- формування середньо- і довгострокових виробничих альянсів;
- внутрішньокластерна конкуренція і кооперація;
- єдність інформаційного простору;
- нові форми кооперації та комунікацій учасників кооперації тощо [3; 4; 8; 11].

В окремих дослідженнях, безпосередньо присвячених кластерним структурам, основна увага приділяється принципам побудови структури, взаємозв'язку суб'єктів і визначенню меж кластера. Деякі вчені оцінюють функціонування кластеру з позиції його конкурентоспроможності [6]. Але і в цьому разі не існує однакових думок з приводу критерію оцінки. Одні експерти пропонують як критерію оцінювання величину доданої вартості, інші вважають «критерієм розвитку кластера» показник «рівень експорту» [5]. В якості показників оцінки ефективності пропонується також показник продуктивності праці в кластері, обчислений за доданою вартістю [5]. Деякі дослідники пропонують використовувати діючу методику оцінки ефективності інвестиційного проекту. На нашу думку, існуючу методику оцінки ефективності інвестиційних проектів можна використовувати лише щодо окремих учасників кластеру. Розрахунок ефективності функціонування за цією методикою не здатен охопити всі рівні кластерної структури, а саме: не враховуються можливі ефекти для органів державної, галузевої, регіональної влади. Відповідно, соціальні, екологічні, управлінські, інституційні та інші аспекти функціонування кластеру не беруться до уваги.

Загалом при всьому розмаїтті теоретичних підходів до проблеми, що досліджується [7] без відповіді залишається питання визначення ефективності функціонування кластерів. Відповідно залишається простір для дискусії про визначення системи показників, за допомогою яких можна було би комплексно оцінювати результативність функціонування кожного кластеру.

Актуальність статті полягає в тому, що немає єдиного підходу до оцінювання, відповідно до якого можна було б оцінити ефективність функціонування кластерної структури. Також немає єдиної методики, що враховує вплив на результативність кластерів сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Відповідна методика існує лише у вигляді класичних положень для оцінки вартості компаній під час їх злиття або поглинання [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Певна еkleктичність підходів до оцінювання кластерів запевняє в доцільності розробки методики оцінки результативності функціонування кластерної інтегрованої структури. Водночас будемо дотримуватися такого твердження: кластер – це складна система, якій притаманні такі властивості:

- цілісність (виявляється в таких властивостях, як *емерджентність* [4] і *синергізм* [4]);
- багаторівневність (підтверджується складністю структури, кількістю рівнів ієрархії, різноманітністю елементів і зв'язків);
- таргетування (вказує на підпорядкованість певній меті);
- адаптивність і гнучкість (можливість пристосовуватися і змінюватися відповідно до умов внутрішнього і зовнішнього середовища).

Такі властивості кластеру, як цілісність та багаторівневність дозволяють зробити такі висновки: ефек-

тивність функціонування кластеру необхідно розглядати як з позиції окремого підприємства-учасника, так і всієї структури загалом.

Синергізм є основоположним фактором під час стратегічного вибору сфер діяльності кластерів. Якщо підприємства-учасники кластеру не використовують синергізм своїх відділів, вони не будуть мати переваги перед окремими підприємствами. Синергізм дозволить учасникам кластеру прискорити впровадження інвестицій, досягти збільшення обсягів реалізації випущеної продукції, скороченню затрат та видатків на управління, економії найважливіших ресурсів

В стратегічному менеджменті вирізняють такі джерела досягнення синергії (синергетичного ефекту):

1) функціональна можливість – досягнення ефекту за рахунок використання професійної компетенції функціональними службами кластеру;

2) стратегічна можливість – досягнення позитивного ефекту за рахунок компліментарності конкурентних стратегій кластеру на всіх рівнях взаємодії;

3) управлінська можливість – досягнення ефекту через компетенції менеджменту кластерного утворення.

Синергетичний ефект може проявлятися через передачу ноу-хау, спільне використання ресурсів, створення переваг під час узгодженості термінів окремих проектів, виграшу як зростання довіри споживачів кінцевого результату. Загалом синергетичні ефекти можна описати трьома перемінними:

- збільшення прибутку в грошовому еквіваленті;
- зниження оперативних витрат;
- зменшення потреби в інвестиціях;

Вказані змінні невіддільні від часу. Тому четвертим синергетичним ефектом можна вважати прискорення змін цих змінних. В практичному застосуванні дати кількісну оцінку змінних та адекватно оцінити їх спільний вплив на діяльність кластеру доволі складно. Найбільш прийнятно вважаємо оцінку ефекту синергії з орієнтацією на внесок різних СЗГ (*стратегічних зон господарювання*) кластеру (див. табл. 1).

Таблиця 1
Оцінка ефекту синергізму СЗГ кластерних об'єднань

СЗГ, що отримують	СЗГ, що віддають			Сумарна залежність
	СЗГ ₁	СЗГ ₂	СЗГ _n	
СЗГ ₁		Опис рівня	підтримки	
СЗГ ₂				
...				
СЗГ _n				
Сумарний вклад				

Концепція синергізму «2+2=5» доповнилася поняттям негативного синергетичного ефекту «2+2<4», який пояснюється тим, що у деяких учасників кластеру в наборі СЗГ з'являються зони, що значною мірою відрізняються від інших за рівнем нестабільності і критичними факторами успіху. В цих випадках керівництво найчастіше не справляється з цими зонами. Вибираючи степінь синергізму для кожного учасника кластеру необхідно враховувати такі фактори:

- чи є у підприємств-учасників кластеру досвід використання синергетичного ефекту;
- якому рівню взаємозв'язку віддає перевагу керівництво і яким управлінським досвідом воно володіє;

– які імперативи будуть задаватися з врахуванням впливу зовнішнього середовища.

Результативність кластерного утворення/структури в цьому разі є багатоаспектним явищем, що виявляється на рівні держави (створення нових робочих місць, скорочення виплат з безробіття, збільшення податкових надходжень, надходження валютної виручки за рахунок збільшення експорту, залучення іноземних інвестицій) і на рівні галузі (збільшення питомої ваги випущеної галузевої продукції) та регіону (наприклад, зниження соціальної напруженості, вирішення питань екологічної безпеки чи покращення інфраструктури).

Результативність окремого суб'єкта господарювання, що входить в кластер, оцінюється за основними сферами діяльності конкретного підприємства (маркетинг – обсяг продажу, рентабельність продажу, ефективність реклами і засобів реалізації, конкурентоспроможність підприємства і її продукції; виробництво – фондовіддача, матеріаловіддача, коефіцієнт використання виробничих потужностей).

Загальна оцінка результативності функціонування кластеру повинна відображати показники, що характеризують виробничу структуру об'єднання, інвестиційну та інноваційну діяльність, а також економічні показники (наприклад, балансовий прибуток, виручка від реалізації продукції, рентабельність).

Таргетованість кластеру як системи вказує на те, що інтегрована структура є «засобом узгодження і об'єднання зусиль у вирішенні завдань, що представляють спільну зацікавленість партнерів» [6].

Неспівпадіння економічних інтересів призводить до суперечностей і конфліктів і, відповідно, недосягнення обраної мети. На виникнення суперечностей, що пов'язані з узгодженням і рівнем задоволення економічних інтересів суб'єктів господарювання, безпосередній вплив здійснюють фактори зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, які також необхідно враховувати під час оцінки результативності функціонування кластеру.

Окремо розглянемо економічні інтереси учасників інтегрованих структур, так як саме економічна зацікавленість є виявом економічних відносин, спонукає суб'єкти господарювання рухатися в напрямку до обраної мети.

Економічний інтерес становить групу факторів, для реалізації яких формується інтегрована структура. Ця група є набором економічних інтересів, що мають ініціатори інтеграції під час об'єднання підприємств в інтегрований комплекс. Економічні інтереси можуть мати кількісний і якісний характер. Набір економічних інтересів завжди є індивідуальним для кожного конкретного суб'єкта в кожен конкретний момент часу.

Для оцінки результативності функціонування кластеру доцільно економічні інтереси згрупувати за основними сферами

діяльності: технологічні, інвестиційні, фінансові, операційні, управлінські, соціальні, екологічні. Для органів державної, галузевої, регіональної влади економічні інтереси групуються відповідно від пріоритетів розвитку національної економіки: соціальні, екологічні, фінансові, інституціональні, зовнішньоторгові. Таке групування економічних інтересів учасників інтегрованої структури дозволить оцінити поточний стан кластеру і визначити пріоритетні напрямки його подальшого розвитку.

Адаптивність і гнучкість кластерів вказує на можливість інтегрованої структури пристосовуватися до умов внутрішнього і зовнішнього середовища. До зовнішніх факторів впливу належать: інституціональні, соціально-економічні, правові, технологічні та інші. До внутрішніх – соціальні, виробничо-технологічні, інформаційні, економічні, фінансово-інвестиційні та інші. Фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища оцінюються за допомогою якісних і кількісних показників. Слід зазначити, що важливість цих показників у процесі оцінки результативності функціонування кластерів є досить суттєвою, оскільки їх ефективна діяльність значною мірою залежить від впливу системи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і визначається підготовкою суб'єкта господарювання до їх сприйняття.

Дослідження основних властивостей кластерів з позиції системного підходу дозволило запропонувати методику оцінки результативності функціонування кластерної структури, логічна послідовність якої передбачує наступні етапи (рис. 1):



Рис. 1. Етапи оцінки результативності функціонування кластерної структури

Розроблено автором

Для оцінки результативності кластерних структур пропонується використання системи показників, що відображають реалізацію тих аспектів інтеграції, які обумовлюють економічну ефективність взаємодії суб'єктів господарювання в кластерній структурі (див. табл. 2).

Таблиця 2
Системи показників взаємодії суб'єктів господарювання в кластерній структурі

Показники	Характеристика
технологічна ефективність	відображає степінь інтенсивності використання ресурсів (обсягу випуску продукції, обсяг затрачених ресурсів та ін.
впровадження досягнень НТП	характеризує рівень інноваційного розвитку, що відображає перспективи підвищення конкурентоспроможності інтегрованої структури, а також можливість швидкого впровадження новітніх технологій і освоєння нових продуктів (питома вага всіх витрат на НДДКР, частка продукції, що щорічно оновлюється, вікова структура обладнання
економічна ефективність [7]	визначається за допомогою попиту на вироблену продукцію, освоєнням нових ринкових ніш (прибуток, додана вартість, питома вага витрат на одиницю вартості реалізованої продукції)
соціальна ефективність	вказує на стан задоволення колективу умовами своєї праці на виробництві
екологічна ефективність	стан навколишнього середовища, дотримання екологічних норм і можливість обґрунтувати витрати на природоохоронні заходи
інформаційна ефективність [8]	характеризує витрати на формування єдиної служби маркетингу, інформаційної мережі і комунікацій
інвестиційна ефективність	відображає рівень інвестицій, капіталовкладень, в тому числі на одиницю продукції
інституціональна ефективність [10]	характеризує степінь відповідності господарюючих суб'єктів внутрішній організації об'єднання, дотримання внутрішніх норм, їх відповідності правовим нормам, правилам, звичаям суспільства
функціональна ефективність	визначається ступенем відповідності утвореного об'єднання цільовому призначенню і обчислюється як інтегральний показник, що синтезує всі вище перелічені критерії.

На нашу думку, запропонована система показників дозволить максимально точно та всебічно оцінити ефективність створення і функціонування кластерного об'єднання.

Експрес аналіз результативності функціонування кластерної структури на предмет практичної реалізації вказаних критеріїв може бути здійснено на основі застосування моделі бальних оцінок. Представимо її в такому вигляді:

$$I_{ef} = \sum k_i * \beta_i, \quad (1)$$

де I_{ef} – інтегральна бальна оцінка рівня практичної реалізації критеріїв ефективності функціонування інтегрованої структури;

k_i – ваговий коефіцієнт i -го критерію ефективності інтегрованої структури;

β_i – значення в балах i -го критерію ефективності інтегрованої структури.

Висновки. Загалом ефективність функціонування кластеру можна визначити як суму всіх вигод для всіх учасників, що охопить маркетингові, технологічні, інформаційні, економічні і фінансові складові. Тобто цей ефект виражається як різниця між сумою всіх позитивних вигод і сумою додаткових затрат на створення кластеру. Якщо формула дає позитивний результат, то вважають що кластер відбувся. Якщо ж навпаки, результат негативний, то кластер приречений на невдачу, або ж на повний провал.

Теоретичне значення дослідження полягає в розвитку методичного і інструментального забезпечення процесів формування і ефективного функціонування кластерних об'єднань в Україні. Практичне значення одержаних результатів обумовлена можливістю використовувати їх конкретними підприємствами та органами державного управління і місцевого самоврядування при виборів форм і методів розвитку кластерної інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент : [учебное пособие]. – Таганрог : Изд-во ТТИУФУ, 2010. – 122 с.
2. Волкова Н.А. Кластерный анализ результатов социологического опроса работников предприятия / О.В. Стукач [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://ieeet.tusur.ru/nauka/cluster.pdf>.
3. Дорофиевко В.В. Рынок инноваций : [учеб.пособ.] / В.В. Дорофиевко, С.В. Калинович, Я.И. Жеребьев. – Макеевка : До-иПЛСЛ, 2006. – 360 с.
4. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально – производственной организации / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. – Одеса : Фаворит, 2010. – Ч. 2. Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода. – 236 с.
5. Рац. О.М. Визначення сутності поняття «Ефективність функціонування підприємства» / О.М. Рац // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 275–285.
6. Калашникова Н.И. Хозяйственные святы между предприятия-ми: содержание, функционирование, управление : [моногр.] / Н.И. Калашникова. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – С. 72.
7. Коупленд. Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Котлер, Дж. Мулин. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 565 с.
8. Фінагіна О.В. Напрямки розвитку ринку інформаційних продуктів та послуг // Економіка підприємства: проблематика та практики : [матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф.] / О.В. Фінагіна, Н.Ш. Пономаренко. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – Т. II. – С. 116–118.
9. De Propriis, Lisa and Driffield. Nigel. The importanse of clusters for spillovers from foreign direct investment and technology sourcing / Cambridge Journal of Economics. – 2006. – № 30. – P. 277–291.
10. Hodgson G. What Are Institutions? / G. Hodgson // Journal of Economic Issues. – March 2006. – Vol. XL. – № 1. – P. 1-25
11. Mintzberg H. Strategy in Three Models / Mintzberg H. // California Management Review. 1984. – P. 236-242.



УДК 332.14(075.8)

Кузьмин В.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки підприємства**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***Сусяк Х.В.***студентка**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ У ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

У статті висвітлено підходи до цілепокладання в територіальних громадах. Приведені види та основні джерела формування цілей територіальною громадою при пасивному, порівняльному та ціннісному цілепокладанні. Запропоновано загальні принципи формування і реалізації цілей територіальною громадою.

Ключові слова: територіальна громада, цілі, цілепокладання, ефективність, цінності.

Кузьмин В.Н., Сусяк Х.В. ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИНАХ

В статье рассмотрены подходы к целеполаганию в территориальных общинах. Приведенные виды и основные источники формирования целей территориальной общиной при пассивном, сравнительном и ценностном целеполагании. Предложены общие принципы формирования и реализации целей территориальной общиной.

Ключевые слова: территориальная община, цели, целеполагание, эффективность, ценности.

Kuzmyn V.M., Susyak H.V. SETTING GOALS IN A TERRITORIAL COMMUNITIES

In the article the approaches of setting goals in territorial communities are considered. Kinds and basic sources of formation of the goals of a territorial community also are given: passive, comparative and valuable goal-setting. The common principles of formation and realization of the goals by a territorial community are offered.

Keywords: a territorial community, goals, goal-setting, efficiency, value.

Постановка проблеми. Необхідність децентралізації державного і місцевого управління, створення передумов для інтеграції з європейськими країнами, можливості застосування сучасних управлінських та інформаційних технологій, утворення соціальних мереж і організацій громадянського суспільства тощо обумовлюють перегляд і удосконалення теоретичних і практичних засад менеджменту на всіх рівнях державного управління і місцевого самоврядування.

На даний час ми можемо констатувати значний поступ в побудові громадянського суспільства. «Громадянське суспільство – це постійно функціонуюча організація людей, об'єднаних навколо самостійно обраних моральних і політичних цілей, на яку держава, незважаючи на її владні орієнтації, не може справляти свого підпорядковуючого впливу» [9, с. 356]. Тому актуальним є дослідження і розвиток підходів до процесу цілепокладання, одного із визначальних етапів процесу управління однієї з основних ланок громадянського суспільства – територіальної громади.

Аналіз останніх досліджень. Питання цілей в управлінні, з одного боку, є доволі простими і визначеними (без цілей немає організації чи будь-якого-іншого соціального утворення), з іншого боку, є складними з погляду на унікальність і складність суб'єктів і об'єктів управління.

Видатний теоретик сучасного менеджменту Пітер Друкер, який у середині 50-х років минулого століття сформував концепцію «управління за цілями», відзначає: «Головні труднощі заключаються насправді не в тому, щоб визначити які цілі нам потрібні, а в тому, щоб вирішити, як визначити їх» [2, с. 74].

Питання формування цілей регіональної стратегії відображені в державних нормативно-правових актах, зокрема у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» (п.п.13-15) [6]. Положення цього

нормативного документу можна застосувати і до формування цілей та стратегій територіальних громад.

Дослідження процесів формування цілей територіальних громад відображені в роботах зарубіжних і вітчизняних науковців в сферах стратегічного планування та управління, управління розвитком територіальних громад [1; 3-5; 8]. Зокрема, О. Берданова, В. Вакуленко [1; 4] окреслюють систему цілей та її формування для територіальної громади при стратегічному плануванні місцевого розвитку, Ю.П. Шаров [8] приводить процеси формування цілей при стратегічному плануванні на центральному, регіональному та місцевому рівнях. Проте у приведених дослідженнях процеси визначення цілей значно формалізовані і не в повній мірі відображають джерела та основи визначення цілей в територіальних громадах.

Постановка завдання. Мета статті полягає в окресленні засад цілепокладання у територіальній громаді для удосконалення концептуальних основ управління територіальною громадою та її основних систем.

Виклад основного матеріалу. У теоретичних розробках немає єдиної термінології для процесу визначення цілей, вживаються поняття «постановка цілей», «цілепокладання», «ідентифікація цілей». В українській мові найбільш розповсюдженим є вираз «ставити цілі», тому для первинних цілей, на думку авторів, доцільно вживати термін «постановка цілей», а для інших, вторинних цілей – «формування цілей», узагальнюючи цей процес терміном «цілепокладання». Такий термін вживають і українські науковці О. Берданова, В. Вакуленко [1; 4] у роботах зі стратегічного планування місцевого розвитку.

На основі визначення поняття «ціль» багатьма авторами, можна узагальнити, що ціль – це бажаний, очікуваний кінцевий стан або результат діяльності територіальної громади. Стан виражається здебільшого якісними показниками (наприклад, привабливий імідж, сприятливий інвестиційний клімат,

тощо), результат – кількісними показниками (збільшення інвестицій, ріст виробництва тощо). Проте основу визначення цілі складає «мотив», ціль повинна створювати мотиви для її реалізації [5]. Таким чином, ціль – це мотивований стан або результат діяльності.

Тотожне поняття формується і в філософії: «Мета – це ідеальний, спонукальний імпульс до активної діяльності, в якій відтворюється ідеальний образ задоволеної потреби, що спонукає людину до діяльності» [8, с. 388].

В управлінні, зокрема стратегічному, цілі повинні відповідати певним вимогам, критеріям. У світовій практиці найбільш поширеним критеріальним методом формування цілей є метод SMART [1; 4].

Метод SMART пропонує п'ять критеріїв для попередньої оцінки цілей (перші літери цих критеріїв складають слово SMART).

Абревіатура SMART акумулювала усю багатозначність англійського слова smart – розумний, кмітливий, спритний; інтенсивний, значний, досить великий, швидкий; моторний, розторопний, інтелектуальний, хитрий, пробивний, охайний; підтягнутий, ошатний; модний; витончений.

Згідно з цим методом, ціль повинна відповідати таким критеріям:

Specific – чи конкретна ціль, достатньо зрозуміла з точки зору – що, як, коли і де зміниться ситуація? Цілі повинні розглядатись як конкретні, очевидні, зрозумілі.

Measurable – чи вимірювана ціль? Для цілі повинні існувати чіткі параметри, за якими можна вимірювати її здійснення.

Agreed – чи узгоджена ціль? Узгодження може бути як територіальним (по мікротериторіях) так і по певних цільових групах. В процесі реалізації цілі вона може реалізовуватись багатьма зацікавленими сторонами, тому необхідна можливість координація діяльності і згода основних виконавців.

Realistic – чи ціль є реалістичною? Ціль повинна досяжною і підтверджена реальними ресурсами.

Timed – чи відображає ціль конкретно період часу, впродовж якого вона має бути досягнута? Ціль повинна бути визначеною у часі, мати чітко окреслену дату початку і дату закінчення.

Для відображення цілей розвитку такої складної системи, як територіальна громада необхідно створити систему цілей, яка б відображала потреби громади з точки зору, як зовнішнього, так і внутрішнього середовища та була підпорядкована баченню майбутнього або місії територіальної громади [1; 3; 4; 8]. Для цього пропонується проводити розукрупнення (квантифікацію) генеральної мети на сукупність цілей і підцілей (завдань або задач). При необхідності отримані цілі і підцілі можуть бути співвіднесені з певним аспектом діяльності територіальної громади (наприклад, виділені економічні, соціальні, маркетингові, фінансові та інші цілі та завдання).

Послідовне здійснення квантифікації дозволяє одержати багаторівневе ієрархічне «дерево цілей». «Дерево цілей» – це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл генеральної мети або місії на підцілі, завдання та окремі дії.

Способи побудови «дерева цілей» залежать від характеру мети та обраного методологічного підходу, а також від того, хто розробляє «дерево цілей», як він уявляє собі поставлені перед ним завдання, як він бачить їхній взаємозв'язок.

Основне правило побудови «дерева цілей» – це «повнота редукції», тобто зведення складного явища, процесу або системи до більш простих складових:

а) мета вищого рівня є орієнтиром, основою для розробки (декомпозиції) цілей нижчого рівня;

б) цілі нижчого рівня є способами досягнення мети вищого рівня і мають бути представлені так, щоб їхня сукупність зумовлювала досягнення початкової мети.

«Дерево цілей» часто використовується в стратегічному плануванні і управлінні.

У процесі планування руху територіальної громади від сучасного до бажаного стану використовується цілісна система цілей стратегічного плану.

До системи цілей територіальної громади здебільшого відносять [1; 3; 4; 6]:

- бачення;
- місія;
- стратегічні цілі;
- операційні цілі.

Проте розукрупнення (квантифікація) цілей для таких складних систем, як територіальна громада, має ряд недоліків. По-перше, це повнота редукції, тобто складні цілі, які відображають майбутнє складної системи, часто не можуть однозначно поділені на більш «прості» цілі і, не менш важливо, реалізація «простих» цілей може не забезпечити реалізацію складної цілі.

Система цілей територіальної громади має досить складну структуру і будучи загально орієнтована в одному напрямку, в той же час має різні по величині вектори та точки прикладання.

Доцільно розглянути формування системи цілей територіальної громади з іншої позиції: з позиції мотивів. Мотиви більш повно окреслюють джерела цілей, причини, на яких ґрунтуються майбутні результати. За джерелами виникнення цілей можна виділити наступні напрями цілепокладання.

І. *Пасивне (поточне)* цілепокладання. Джерелами цих цілей є поточні потреби нормального функціонування і безпеки діяльності територіальної громади, членів громади або організацій. До цього напрямку можна віднести наступні види цілепокладання:

а) цілепокладання від *завдань*. Це найпоширеніший і найпростіший вид цілепокладання; його можна розокремити на дві частини:

завдання, які спрямовані на забезпечення нормального функціонування територіальної громади, насамперед соціально-економічних підсистеми закладів освіти, охорони здоров'я, культури, підприємницьких структур тощо;

завдання, які визначені «деревом цілей» інших, здебільшого вищого адміністративного рівня структур: цілі-завдання місцевих, регіональних, державних планів чи програм.

Цілі-завдання, як правило, через групові та особисті інтереси виконавців, перетворюються у цілі-орієнтації, тобто в розуміння ними отриманих завдань або способів їхнього виконання.

б) цілепокладання від *проблем і загроз*. Проблема, в загальному випадку, це невідповідність існуючого стану частини системи (територіальної громади) загальноприйнятому (здебільшого, нормативному) стану. Тут акцентується на поточних проблемах. Ряд дослідників визначають ще й стратегічні проблеми (невідповідність ідеального або ідеалізованого (запланованого) стану реальному). В переважній більшості, проблема виникає після нереалізації через певні причини цілі-завдання, тобто проблема – це пе-

решкоди, труднощі для реалізації цілей-завдань. Ці труднощі можуть визначатися, як внутрішніми, так зовнішніми обставинами, але їх вирішення завжди вимагає додаткових ресурсів. Загрози, здебільшого проявляються не самі по собі, їх необхідно виявляти, але в більшості випадків є наслідком невирішення проблем. Для прикладу, у багатьох територіальних громадах існує проблема погіршення стану доріг, труднощі у вирішенні даної проблеми полягають в відсутності достатніх фінансових ресурсів, застарілих технологіях ремонту, організаційних невизначеностях, вказана проблема створює загрози підвищення аварійності, погіршення технічного стану транспорту, можливості виникнення необхідних грошових компенсацій через аварії тощо.

в) цілепокладання від *зміни потреб* – технічні, економічні, соціальні нововведення зумовлюють зміну і розширення потреб. Насамперед, ці зміни відчутні у засобах комунікацій: мобільний зв'язок, інтернет, цифрове телебачення, інтернет-банкінг тощо. Зміна потреб на перший погляд носить суб'єктивний характер, але насправді ці цілі не є предметом суб'єктивного вибору. Нереагування на зміну потреб, тобто їх виключення з цільового поля, з часом переведе їх в проблеми і загрози.

У класичних теоріях мотивації відомі ієрархія потреб А. Маслоу двофакторна теорія Ф. Герцберга [5], їх інтерпретація на пасивне цілепокладання в територіальних громадах показує, що мотиви поточних цілей у первинних потребах (за А. Маслоу) або гігієнічних факторах (за Ф. Герцбергом).

II. *Порівняльне* цілепокладання. Ці цілі формуються відносно вільним вибором, але сфокусованого на конкретних порівняннях. Такі порівняння можливі як в часовій, так і в об'єктній площинах:

а) цілепокладання *від досягнутого*. Даний вид цілепокладання реалізований в концепціях довгострокового планування. Цілі визначаються в залежності від досягнутих результатів, перенесення минулих тенденцій розвитку територіальної громади на майбутнє. Слід відзначити, що концепцію довгострокового планування застосовували переважно для закритих систем, а сучасна територіальна громада є відкритою системою.

б) цілепокладання від *взаємного порівняння*: порівняння здійснюється з об'єктами за межами територіальної громади: іншими громадами, окремими сферами діяльності громади чи соціальних груп. У даному випадку в зовнішньому середовищі (інших громадах, регіонах, країнах) обираються цільові зразки і приводяться до територіальної громади, при цьому формується мотивація на успіх від порівняння з іншими людьми, громадами, країнами (інші змогли, і ми зможемо). Тобто взаємне порівняння – доволі сильний мотиватор як для окремої людини, так і соціальних груп. Необхідно тільки обрати цільовий варіант і рухатися до нього або перевершити його.

Прикладом застосування приведенного підходу є концепції бенчмаркінгу. Для прикладу, галузевий бенчмаркінг дозволяє здійснювати порівняльну оцінку підприємств у межах галузі, виявляти резерви підвищення ефективності, сприяти покращенню використання внутрішнього потенціалу. Так, для багатьох українських громад орієнтиром для цілепокладання стали територіальні громади європейських країн.

III. *Ціннісне* цілепокладання. «Управління, що базується на цінностях, створює умови для саморегульованої поведінки, інновацій і розвитку нових підходів. При цьому якщо в основі інновацій лежить філософія компанії, нові рішення містять в собі її

принципи і цінності» [7, с. 26]. Тобто таке управління направлено на створення нових (позитивних) цінностей і пов'язано з діяльністю в площині певних норм (правил), що задаються відповідною шкалою цінностей. Такі цінності, здебільшого, можуть бути конкретними і досяжними, але можуть бути і «ідеальними», «трансцендентними», тобто їх реальне досягнення практично, а то і у принципі неможливо. Цілепокладання при цьому стає результатом соціальної творчості й походить із наступних джерел:

а) цілепокладання від *бачення (vision)*. Бачення – це образ бажаного майбутнього для себе, своєї організації, територіальної громади, регіону, країни. Саме образ, а не програма або план, оскільки так проявляються прагнення або мрії. Основні питання в такому цілепокладанні: якою буде громада в майбутньому, якими члени громади бачуть її основні системи (соціальну, економічну, культурну, довілля тощо), коли це буде досягнуто і як для цього можна досягнути. Найважливішим при формуванні бачення є участь всіх членів громади і консенсус при його формалізації;

б) цілепокладання від *місії*. У багатьох посібниках з планування розвитку громад пропонується визначати місію. Місія трактується як найвища мета, сенс існування, найвище призначення, об'єктивно сформоване кимось або певними чинниками. Проте, навіть для окремих членів громади формування місії є складною проблемою та часто носить неявний і невизначений характер. На думку авторів, якщо місія носить неявний і невизначений характер необхідність її формалізації недоцільна. Проте територіальні громади, на відміну від бізнес-організацій, не штучні (створенні управлінським рішенням) організації, а еволюційні утворення (деякі громади мають тисячолітню історію) і окремі риси місіонерства їм присутні, наприклад духовні, культурні, оздоровчі тощо, тому збереження і розвитку місіонерства може мати відображення в цілях територіальної громади;

в) цілепокладання від *ідеалів та ідеологій*. Соціальні цінності формуються на основі ідеалів й ідеологій. Ідеалами можуть бути свобода, рівність, справедливість, здоров'я, щастя тощо. Найбільш повно ці ідеали відображає ідеологія людиноцентризму. Здебільшого ці цінності не формалізуються в цілях громади, проте вони формують (неявно) філософію (ідеологію) цілепокладання, певні обмеження і неявні параметри порядку цілепокладання територіальною громадою.

На даний час одна з основних концепцій і ідеологій розвитку людства, яка формує ключові цілі і завдання світового співтовариства, є концепція сталого розвитку, одна з визначальних стратегій розвитку, направлена на збереження біосфери Землі і виживання людства.

«Сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби нинішніх поколінь і не ставить під загрозу можливості наступних поколінь задовольняти свої потреби» [10] – одне із перших (1987 р.), найбільш узагальнене і змістовне визначення сталого розвитку

З позицій системності домінують триєдина концепція сталого розвитку, згідно якої сталий розвиток обумовлюється збалансованим (урівноваженим) розвитком соціальної, економічної та природної сфер (систем). Причому триєдина концепція в рівній мірі може зостосовуватись до глобальних, національних, регіональних, територіальних, галузевих, господарських систем (організацій і підприємств). Таким чином, на основі приведенної концепції форму-

ються збалансовані цілі в економічній, соціальній, природно-екологічній сфері, причому ці цілі легко інтегруються в цілі систем вищих рівнів (національних чи міжнародних) та нижчих рівнів (організацій територіальної громади при умові, що вони застосовують приведену концепцію при визначенні цілей.

Успіх функціонування і розвитку, як і управління територіальною громадою, визначається мірою реалізації визначених цілей.

Необхідно відмітити, що приведені вище підходи дозволяють сформулювати сукупність можливих цілей. Важливо сформулювати повну сукупність цілей, для складних цілей їх розукрупнити до цілей-завдань. Проте, для їх реалізації необхідні ресурси: фінансові, людські, матеріальні, організаційні та інші, які в українських громадах доволі обмежені. Відповідно, постає питання вибору цілей для реалізації та критеріїв такого вибору. Крім SMART-критеріїв, існують ще ряд критеріїв, основними серед яких є результативність та ефективність. Результативність – міра (ступінь) досягнення цілі. Слід відмітити, що певні цілі мають ресурсні бар'єри, тобто при неповному чи недостатньому ресурсному забезпеченні результат буде нульовий, наприклад, багато екологічних проектів можуть бути безрезультатними при неповному фінансуванні, так як вкладені ресурси будуть «розмиватися» середовищем. Незважаючи на привабливість і важливість таких цілей, при відсутності гарантованих ресурсів початок їх реалізації є недоцільним.

Ефективність (економічну, соціальну, екологічну, інституційну та ін.) можна поділити на короткострокову, середньострокову і довгострокову, в загальному випадку, короткострокова ефективність визначається *пасивним (поточним)* цілепокладанням, середньострокова – *порівняльним*, а довгострокова – *ціннісним* цілепокладанням. У теорії і практиці менеджменту виокремлюють оперативні, тактичні і стратегічні цілі і ефективність, а також короткострокові, середньострокові та довгострокові цілі, відзначається певні відповідності між цими цілями, проте часто навіть короткострокові цілі можуть бути стратегічними, але частіше оперативні цілі пов'язують з функціонуванням системи (громади), а стратегічні – з її розвитком.

В умовах обмеженості ресурсів виникає необхідність вибору цілей, визначення їх пріоритетності. Забезпечення ефективного функціонування (короткострокова ефективність), конкурентоспроможності (середньострокова ефективність) та розвитку (довгострокова ефективність) територіальної громади зумовлює формування сукупності оперативних, тактичних і стратегічних цілей, здебільшого, на основі критерія ефективності. Реалізація тільки оперативних цілей (пасивне, поточне цілепокладання) не забезпечує конкурентоспроможність і розвиток громади, проте і такі цілі можуть бути пріоритетними, оскільки їх ігнорування може становити вагомий загрози громаді. Незважаючи на те, що реалізація стратегічних цілей (управління розвитком) часто обумовлює самореалізацію оперативних цілей (ефективне функціонування), не всі вони можуть бути пріоритетними, внаслідок обмеженості ресурсів на стратегічний розвиток. Повинен бути забезпечений ефективний баланс між оперативними, тактичними і стратегічними цілями в соціальній, економічній, екологічній та інших підсистемах громади. Таким чином, в кожній територіальній громаді може бути сформована унікальна сукупність цілей, така сукупність цілей формується членами громади на

основі спільного бачення майбутнього, визначення ними конкурентних переваг, пошуку шляхів подолання проблем і удосконалення функціонування всіх сфер громади. Сукупність цілей може бути представлена в стратегії громади, проте можуть бути і окремі цільові програми, проекти, цілі-завдання. Але найбільш вагомим чинником ефективної реалізації сукупності цілей громади є консенсус членів громади при їх формалізації. Забезпечення спільної реалізації визначених цілей згуртовує громаду, створює синергійні ефекти, які здебільшого важко передбачити, обумовлює формування нових, більш визначальних цілей.

Вищезазначене дозволяє сформулювати низку принципів цілепокладання та реалізації цілей. До загальних принципів формування і реалізації цілей необхідно включити:

1. Єдність цінностей – сукупність цінностей забезпечує орієнтуючу роль для всієї територіальної громади, зумовлює у відповідності до них (цінностей) необхідну (доцільну) взаємодію між членами громади, окремими соціальними групами і, відповідно, є основною умовою ефективності (управління) цією взаємодією.

2. Власний вибір цілей – базується на пріоритетності цінностей і інтересів людини (члена громади) над груповими, громадськими і державними інтересами, передбачає право вільного цілепокладання кожним членом громади в рамках ціннісної системи.

3. Спільність цілей – цілі кожного члена громади можуть і повинні бути інтегровані і узгоджені. Механізми узгодження вельми складні, в загальному – це зустрічне планування з багатьма ітераціями, в результаті якого формується перспективний план функціонування та розвитку громади (стратегія).

4. Консенсус – усі члени громади повинні досягти згоди щодо бачення майбутнього громади, визначених стратегічних та оперативних цілей і завдань та готові взяти на себе посилені зобов'язання щодо їх втілення.

5. Інтеграція стратегічного і операційного управління – для членів громади не існує поділу на важливі (стратегічні) і поточні (операційні) рішення, бо всі рішення в кінцевому результаті зумовлюють ефективне функціонування та розвиток громади та її членів.

6. Відкритість і прозорість (транспарентність) – максимальна інформованість членів громади з питань прийняття всіх рішень та їх реалізація. Для реалізації цього принципу необхідно створити відповідну інформаційну систему і систему легімізації всіх рішень.

7. Стратегічне програмування – відкритість і прозорість забезпечують можливість комплексної реалізації стратегічних та інших проектів, як єдиної програми, причому взаємозв'язки і взаємовпливи між проектами формуються на всіх етапах від прийняття рішення про реалізацію до отримання кінцевих результатів, як командами, які реалізують проекти, так зацікавленими сторонами громади.

8. Принцип демоавтократії – демократичний консенсус при прийнятті рішень та єдиноначальність і автократія при виконанні прийнятих рішень; принципи участі і консенсусу створюють умови не тільки для узгодженого визначення цілей (планування), а й ефективної реалізації рішень, а відкритість і прозорість підвищують відповідальність керівників виконання рішень, нівелюючи негативи автократизму.

9. Принцип самодостатності і комплексності – територіальною громадою інтегруються функції

необхідні для самодостатності (середня освіта, первинне медичне обслуговування тощо) та сталого розвитку.

10. Принцип справедливості – створення і забезпечення однакових умов для реалізації власних цілей кожного члена громади, формування узгодженої системи соціальної та екологічної відповідальності бізнесу та інших сфер діяльності громади, які використовують ресурси територіальної громади.

11. Принцип постійного удосконалення – цілі, плани і дії завжди можуть удосконалити, в основі постійного удосконалення може бути покладений цикл Демінга PDCA, а принцип стратегічного програмування забезпечує можливість об'єктивного повторюваного аналізу програм і проектів на різних етапах їх реалізації та формування коригуючих дій поліпшення процесів і результатів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки, що цілепокладання в територіальній громаді є складний, неперервний в часі процес, а його ефективність визначається, насамперед, спільними підходами до джерел формування цілей, консенсусом при їх формалізації. Сукупність цілей територіальної громади є унікальною та визначається поєднанням цілей функціонування, конкурентоспроможності та розвитку громади на основі їх ефективності. Подальші дослідження необхідно продовжити в області створення методичних підходів до визначення інтегральних (чи інших) показників ефективності реалізації сукупності цілей територіальної громади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку : практичний посібник / Берданова О., Вакуленко В. – Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.
2. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента : пер. с. англ. / Питер Ф. Друкер – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 398 с.
3. Інструментарій місцевого економічного розвитку. Початок роботи: підготовка та планування місцевого економічного розвитку. – К. : 2006. – 144 с.
4. Інструменти регіонального розвитку в Україні : навч. посіб./ О.В. Берданова та ін. ; за ред.В.М. Вакуленка, О.В. Берданової. – К. : НАДУ, 2013. – 286 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
6. Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011 р. № 1186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Тульчинский Г.Л. Бренд-интегрированный менеджмент: каждый сотрудник в ответе за бренд / Г.Л. Тульчинский, В.И. Терентьева – Москва : Вершина. – 2006. – 352 с.
8. Шаров Ю.П. Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях : навчальний посібник / Ю.П. Шаров – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 56 с.
9. Філософія : навч. посібник / Л.В. Губернський, І.Ф.Надольний, В.П. Андрущенко та ін. ; за ред. І.Ф. Надольного. – 5-те вид. – К. : Вікар, 2005 – 455 с.
10. Brundtland H. Our Common Future / H. Brundtland / Oxford University Press for World Commission on Environment and Development, Oxford, 1987. – 400 p.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556(477)

Авраменко О.І.*старший викладач**Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Кондра В.І.***студентка**Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Пошила М.О.***студентка**Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

ДИНАМІКА МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ

Розглянуто динаміку міграційних потоків робочої сили в Україні. Розкрито методичні засади, а також особливості і напрямки розвитку, економічні, соціально-політичні наслідки міграційних явищ і процесів. Обґрунтовано необхідність запровадження ефективної політики щодо основних аспектів цієї проблеми. Запропоновано методи регулювання міграції у світі та в Україні з огляду на глобалізаційні тенденції.

Ключові слова: трудова міграція, потік, внутрішня міграція, зовнішня міграція, міграційне сальдо, заробітна плата, безробіття, демографічні та географічні чинники.

Авраменко И.В., Кондра В.И., Пошилая М.О. ДИНАМИКА МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УКРАИНЕ

Рассмотрена динамика миграционных потоков рабочей силы в Украине. Раскрыты методические основы, а также особенности и направления развития, экономические, социально-политические последствия миграционных явлений и процессов. Обоснована необходимость внедрения эффективной политики по основным аспектам этой проблемы. Предложены методы регулирования миграции в мире и в Украине, учитывая глобализационные тенденции.

Ключевые слова: трудовая миграция, поток, внутренняя миграция, внешняя миграция, миграционное сальдо, заработная плата, безработица, демографические и географические факторы.

Avramenko O.I., Kondra V.I., Pokhyla M.O. THE DYNAMICS OF THE MIGRATORY MOVEMENTS OF THE LABOUR FORCE IN UKRAINE

The article deals with the dynamics of migration flows of labor in Ukraine. Reveals methodological principles and features and areas of development, economic, social and political consequences of migration phenomena and processes. The necessity of an effective policy on key aspects of the problem. The methods of regulation of migration in the world and in Ukraine due to globalization trends.

Keywords: labor migration, flow, internal migration, external migration, net migration, wages, unemployment, demographic and geographic factors.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки все більшого поширення набуває проблема міграції робочої сили, яка є одним з основних чинників соціально-економічних трансформацій. З появою нових можливостей та впровадженням сучасних засобів виробництва, зі змінами соціально-геополітичного характеру економіки у світі з'являються й нові тенденції розвитку трудової міграції.

Переміщення людських ресурсів, які зумовлені різними чинниками, набувають все більшого поширення й в Україні. Суттєве збільшення масштабів міжнародної міграції трудових ресурсів, а саме нарощування її обсягів та інтенсивності, охоплення території всієї нашої країни, а також її вагомих вплив на економічний та соціальний розвиток зумовлюють необхідність подальшого дослідження цих процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж останніх десятиріч трудова міграція стала невід'ємною складовою ринку праці України, тому

велика кількість дослідників зосереджують свою увагу на дослідженні цієї проблеми. Основні положення щодо нормативно-правових аспектів міграційного руху відображені в працях таких вчених, як: Л.А. Весельська [1, с. 111–116], М.М. Відякіна, Р.Д. Стаканов [2, с. 162–179], І.І. Ковалик [3, с. 86–91], І.В. Хлівна [4, с. 21–23] та інші. Розглядаючи проблеми міграційних процесів, Л.А. Весельська здійснила аналіз процесів трудової міграції за кордон, запропонувала зміни і доповнення до механізму державного регулювання міграції. М.М. Відякіна, Р.Д. Стаканов дослідили теоретичні та практичні аспекти взаємозв'язку трудової міграції українських громадян до ЄС та макроекономічного розвитку України. І.І. Ковалик визначив причини розвитку міжнародної міграції робочої сили, проаналізував сучасний стан і дослідив причини та наслідки, а також виокремив тенденції розвитку міжнародної міграції робочої сили в Україні.

І.В. Хлівна розглянула міжнародну трудову міграцію та її фінансово-економічні наслідки у вигляді міжнародних грошових переказів робітників мігрантів. Незважаючи на те, що низка важливих аспектів міжнародної міграції робочої сили знайшов відображення у працях цих та інших дослідників, окремі важливі проблеми, зокрема, методики оцінки впливу на розвиток економіки, соціальної сфери, демографії та інших сторін суспільного життя ще певною мірою залишаються поза увагою вчених і практиків.

Мета статті:

- надати аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку міграційних процесів України;
- з'ясувати особливості державного регулювання міграції робочої сили, його правового та організаційно-адміністративного забезпечення;
- запропонувати заходи щодо вдосконалення форм і методів регулювання міграційних процесів робочої сили.

Виклад основного матеріалу. Одним з важливих соціально-демографічних процесів та вагомим індикатором економічного розвитку регіонів України є трудова міграція населення. Під трудовою міграцією слід розуміти переміщення у просторі, що здійснюються індивідами з метою підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [5].

Міграційний рух, що прогресує в Україні, – це складний соціально-економічний процес, який визначається різними об'єктивними і суб'єктивними чинниками, серед яких – природно-кліматичні, демографічні, етнічні, соціальні, економічні.

Під час аналізу міграційного руху населення слід враховувати його поділ за напрямом переміщення людей на зовнішні (за межі країни) та внутрішні (всередині країни) міграції робочої сили.

Згідно із Законом України «Про основні засади державної міграційної політики» зовнішня трудова міграція – це пересування особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетинанням державного кордону [6].

Основними чинниками, які визначають інтенсивність та спрямованість зовнішніх трудових міграцій у регіонах, є: близькість до державних кордонів України з іншими країнами, особливості менталітету населення, історичні та ментально-етнічні зв'язки між регіонами України та іноземними країнами, загальний рівень розвитку регіону та наявність у регіоні або в безпосередній близькості від нього великих поліфункціональних міст.

Розглянемо міграційний приріст в Україні у регіональному розрізі. Для зручного аналізу сальдо зовнішніх міграційних процесів в Україні упродовж 2009–2013 років зобразимо дані у вигляді таблиці 1.

Однак більшість показників соціально-економічного розвитку все ще далекі від європейських стандартів. Можливості працевлаштування на офіційному ринку праці України залишилися обмеженими, до того ж зайнятість в зареєстрованому секторі економіки держави не лише не гарантує добробуту, а часто не забезпечує й потреб відтворення робочої сили працюючого.

Масштаби трудової міграції з України оцінюються у 1,4–2,7 млн. осіб, з них більшість – нелегали. Слід зазначити, що основними центрами тяжіння

Таблиця 1

Зовнішня міграція в Україні (тис. осіб) [7]

Регіони	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	У середньому за період
Україна	13447	16133	17096	61844	31913	28086,6
Автономна Республіка Крим	2132	2306	2176	4328	4276	3043,6
Вінницька	790	642	805	1418	628	856,6
Волинська	33	107	196	337	312	197
Дніпропетровська	351	1047	1131	3459	1812	1560
Донецька	709	1059	1578	4370	1267	1796,6
Житомирська	119	321	168	477	721	361,2
Закарпатська	-229	-60	-70	-151	-328	-167,6
Запорізька	602	715	575	2460	870	1044,4
Івано-Франківська	130	141	268	1400	767	541,2
Київська	439	564	1197	1617	1292	1021,8
Кіровоградська	92	349	137	403	528	301,8
Луганська	-445	227	402	2482	2578	1048,8
Львівська	-107	-58	38	2005	633	502,2
Миколаївська	498	373	314	679	580	488,8
Одеська	2951	2922	2567	7345	3248	3806,6
Полтавська	194	417	415	1417	1000	688,6
Рівненська	-135	-77	-25	89	245	19,4
Сумська	180	158	275	248	118	195,8
Тернопільська	7	77	13	97	108	60,4
Харківська	523	617	468	13141	3847	3719,2
Херсонська	157	224	174	283	228	213,2
Хмельницька	245	208	423	280	232	277,6
Черкаська	329	299	451	656	688	484,6
Чернівецька	395	363	386	1312	719	635
Чернігівська	318	363	536	600	513	466
м. Київ	2716	2245	1878	10015	4155	4201,8
Севастополь (міськрада)	453	584	620	1077	876	3610

українських мігрантів є Росія (48%), Чехія (12%), Італія (13%), Польща (8%), Угорщина, Іспанія, Португалія (по 3%) [8].

Метою виїзду за кордон у багатьох випадках є підвищення добробуту, вирішення житлового питання, фінансування навчання, відкриття власної справи, удосконалити знання іноземної мови. Потреба у вивченні мови країни перебування є найсерйознішою для успішної трудової міграції [9].

Відповідно до вказаного та статистичного аналізу посилення зовнішньої міграції населення зокрема зумовлене такими причинами:

- незадовільні економічні умови життя працездатного населення в країнах еміграції (низький рівень заробітної плати, низький рівень зайнятості та високий рівень безробіття, низький життєвий рівень, бідність);
- значно вищий рівень заробітної плати в імміграційних країнах (США, Західна Європа);
- вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграцій;
- порівняно вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції;
- військові причини;
- політичні причини;
- релігійні причини;
- національні причини;
- соціально-культурні та етичні причини тощо.

Також великий вплив на рівень трудової міграції має внутрішня міграція населення. Внутрішні міграції – це переміщення особи з метою зміни місця проживання/перебування, що супроводжується перетинанням меж адміністративно-територіальних одиниць України [10].

Потоки заробітчанства сформувалися в умовах низької заробітної плати в зареєстрованому секторі економіки, підвищеного рівня безробіття та вимушеної неповної зайнятості, поширення бідності та високого рівня маєтного розшарування населення, значного розриву у рівнях оплати праці в Україні і зарубіжних країнах.

Основним джерелом відомостей про міграцію населення є державна статистика, яка включає облік міграції і матеріали переписів населення; крім того, проводяться вибіркові обстеження, мета яких, як правило, – вияв причин і мотивів міграції. Проте вони не надають достовірних відомостей про цей процес. Тому дуже важко аналізувати реальні розміри і структуру трудової міграції стосовно України. Дійсні розміри міграції можуть вдвічі перевищувати офіційні дані.

Розглянемо статистичні дані щодо внутрішньої міграції населення в Україні за 2009–2013 року в таблиці 2.

Отже, відповідно до статистичних даних, основними причинами внутрішніх трудових міграцій в Україні є такі три фактори:

- 1) обмежені можливості працевлаштування, особливо в сільській місцевості;
- 2) низька заробітна плата вдома;
- 3) більша престижність роботи на підприємствах та установах великих міст.

Відтак узагальнення даних про зовнішню і внутрішню міграцію відокремило одну з головних закономірностей сучасних потоків міграції, яка полягає у значному та постійному збільшенні її масштабів, залученні до цього процесу трудящих практично всіх регіонів країни.

Таблиця 2

Внутрішня міграція в Україні (тис. осіб) [11]

Регіони	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	У середньому за період
Україна	x	x	x	x	x	x
Автономна Республіка Крим	819	1140	1463	84	780	857,2
Вінницька	-1337	-1029	-337	-1749	-1388	-1168
Волинська	-251	-109	475	-613	-1	-499
Дніпропетровська	-1434	-1075	-1346	-1564	-2169	-1517,6
Донецька	-2568	-2130	-2089	-4449	-4516	-3159,4
Житомирська	-1632	-613	-714	426	-1254	-757,4
Закарпатська	-938	-772	-393	-370	-905	-675,6
Запорізька	-485	-529	-1387	-1361	-1916	-1135,6
Івано-Франківська	-244	87	254	-40	183	48
Київська	1705	3990	7476	7072	8821	5812,8
Кіровоградська	-2460	-1023	-1585	-2160	-2183	-1882,2
Луганська	-2177	-2621	-3061	-4034	-4365	-3159,8
Львівська	-436	-818	-1590	-794	-775	-882,6
Миколаївська	-1215	-738	-961	-1659	-1379	-1190,4
Одеська	11	2180	1523	2782	2533	1805,8
Полтавська	-1332	-307	-754	-1203	-554	-830
Рівненська	-1418	-1098	-1774	-1491	-1151	-1386,4
Сумська	-1226	-1145	-1126	-1423	-1602	-1304,4
Тернопільська	1462	-1071	-844	-565	-1233	-450,2
Харківська	-1366	1222	366	1984	1741	789,4
Херсонська	-538	-1374	-1301	-2157	-2145	-1503
Хмельницька	-1366	-811	-1554	-1006	-1171	-1181,6
Черкаська	46	-775	-157	-1202	-1242	-666
Чернівецька	531	272	512	316	681	462,4
Чернігівська	-202	-348	-191	-1321	-1432	-698,8
м. Київ	12688	8366	8163	14703	14222	11628,4
Севастополь (міськрада)	453	1192	932	1794	2420	1358,2

Для кількісної оцінки трудової міграції в Україні слід також розглянути гендерне співвідношення рівня міграції.

Значні відмінності спостерігаються у напрямках трудових міграцій чоловіків та жінок. Наприклад, жінки переважають серед мігрантів у Італії, Греції, Туреччині, Японії. Чоловіча міграція спрямована зазвичай у Росію, Португалію, Польщу, Чехію.

Мігранти-чоловіки зайняті здебільшого у сфері будівництва. У Росії також спостерігається підвищена частка зайнятих у сфері зв'язку та транспорту, у Польщі – в сільському господарстві. Серед жінок, які працюють у Росії, найбільша зайнятість спостерігається у торгівлі та будівництві, у Чехії – в громадському харчуванні і промисловості, у Польщі та Італії – в сільському господарстві та в якості домашньої прислуги [12].

Проаналізувавши наведені дані, можна зробити висновок, що серед трудових мігрантів переважають чоловіки. Інтенсивніше до робіт за кордоном залучається сільське населення, що є наслідком значно гіршої ситуації з працевлаштуванням та вибором місця роботи у сільській місцевості.

Отже, в умовах кризи більшість мігрантів, особливо ті, які працюють у країнах ЄС, буде орієнтуватися на продовження здійснення трудових поїздок.

Хоча Україна і є одним з найбільших експортерів робочої сили в Європі, проблемам регулювання зовнішніх трудових міграцій не приділяється належна увага на державному рівні. Трудова міграція повинна враховуватися під час стратегічного економічного планування, насамперед у процесі формування політики зайнятості та розробки інвестиційних програм і на центральному, і на регіональному рівнях.

Поширеність міграційного явища обумовлює необхідність формування державної політики щодо регулювання трудових міграцій, причому ефективність відповідних заходів буде досягнута лише за умови, якщо їх розробка та впровадження спиратиметься на потужну аналітичну базу досліджень у цій сфері.

Результати аналізу рівня трудової міграції дають змогу сформуванню надійну аналітичну базу, необхідну для ухвалення виважених рішень щодо регулювання процесу.

В сучасних умовах важливим завданням є формування національної міграційної політики, що передбачатиме поєднання заходів щодо залучення населення (зокрема українців, які тривалий час працюють за кордоном) до України та оптимізації зовнішніх міграційних потоків. Державна політика щодо регулювання зовнішніх трудових міграцій має ґрунтуватися на комплексі заходів, спрямованих на забезпечення зворотності зовнішніх трудових поїздок та соціальної захищеності українських працівників за кордоном, якнайширше залучення міграційних грошей в економіку України і на покращення можливостей працевлаштування на внутрішньому ринку праці.

Висновки. Трудова міграція населення – це не тимчасове явище, а закономірний розвиток суспільних відносин, що спричиняє як негативні, так і позитивні наслідки. Вони залежать від обсягу, складу і характеристики міграційних потоків. Відтак трудова міграція виконує сьогодні важливу роль соціального амортизатора, є чинником зменшення безробіття, джерелом значних додаткових ресурсів. Водночас, з нею пов'язані численні проблеми, найсерйозніша з яких – втрата значного трудового та інтелектуального потенціалу, особливо в тих випадках, коли тимчасова міграція трансформується в тривалу, переселенську. За кордон виїжджає найактивніше та

освічене населення працездатного та відтворювального віку, тому забезпеченість України трудовими ресурсами зменшується.

Для запобігання депопуляції нації необхідне негайне втручання уряду та проведення ним грамотних законодавчих, організаційних і господарських заходів у сфері соціально-демографічної політики, спрямованих на створення нових робочих місць з гідною заробітною платнею і відповідною соціальною захищеністю. Ці заходи повинні сприяти зменшенню числа емігруючого населення і поверненню насамперед українських молодих спеціалістів та досвідчених фахівців різних сфер діяльності, які набули досвіду за кордоном.

Аналізуючи отримані фактори, встановлено, що визначальною є потреба в створенні більш досконалої організаційної структури державних органів влади, які повинні реалізувати міграційну політику в межах обраної стратегії. В Україні відсутня виважена концепція державної міграційної політики, нерегульованими залишаються еміграція та імміграція робочої сили, а невизначеність пріоритетів міграційної політики спричиняє невиважену розпорошеність владних дій і дублювання управлінських функцій, що потребує запровадження ефективних організаційно-адміністративних інструментів щодо реалізації державної політики зайнятості.

Отже, основними заходами щодо вдосконалення форм і методів регулювання міграційних процесів робочої сили в Україні є:

- створення ємного та привабливого внутрішнього ринку праці;
- приєднання України до багатосторонніх міжнародних договорів з питань праці та соціального захисту трудових мігрантів;
- розширення мережі соціально-демографічних програм з міграційної проблематики;
- укладання міждержавних та міждержавних угод щодо працевлаштування трудових мігрантів;
- співробітництво прикордонних регіонів держав, що межують з Україною, у питаннях розвитку прикордонних міграцій і взаємного врегулювання трудової діяльності громадян, які працюють за межами своїх держав;
- розвиток інституту ліцензування господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні громадян України за кордоном з метою посилення їх соціального захисту та запобігання торгівлі людьми.

Впровадження висновків та рекомендацій щодо формування державної політики в сфері трудових міграцій населення, а також пропозицій щодо удосконалення обліку міграційних переміщень сприятиме підвищенню ефективності управління міграцією, пом'якшенню негативних наслідків демографічної кризи, зниженню напруженості на ринку праці, мінімізації рівня безробіття, посиленню соціального захисту населення України в сфері зайнятості, зокрема українських працівників за кордоном, підвищенню ступеня достовірності міграційної статистики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Весельська Л.А. Трудова міграція і соціальна безпека: аналіз наслідків та перспектив у контексті українських реалій / Л.А. Весельська // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 111–116.
2. Відякіна Р.Д. Трудова міграція з України до ЄС: макроекономічний вимір : [монографія] / [М.М. Відякіна, Р.Д. Стаканов] ; Ін-т міжнар. Відносин ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К. : ДКС 2011. – 196 с.: іл., табл.
3. Ковалик І.І. Причини та наслідки міжнародної міграції робочої

- сили для України / І.І. Ковалик // Стратегія розвитку України. – 2011. – Т. 2. – С. 86–91.
4. Хлівна І.В. Фінансово-економічні характеристики і тенденції міждержавної трудової міграції / І.В. Хлівна // Економіка та держава. – К., 2013. – № 3. – С. 21–23.
 5. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
 6. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 7. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 8. Міграції населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr-tur.narod.ru/geonas/naselukr/migration/migratukr.htm>.
 9. Гнибіденко І. Проблеми трудової міграції в Україні та їх вирішення / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 19–21.
 10. Про основні засади державної міграційної політики України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 11. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 12. Офіційний сайт міжнародної організації з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://iom.org.ua/ua/>.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.76

Василенко Д.В.
кандидат економічних наук,
проректор з міжнародних зв'язків
Кіровоградського інституту комерції

ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Стаття присвячена проблемі ефективного формування банківського інвестиційного портфеля. Запропоновано підвищення результативності банківського інвестування на основі диверсифікації об'єктів інвестування. Розроблено підходи до формування інвестиційного портфеля банку на основі урахування основних критеріїв вибору інструментів: фінансових характеристик об'єкта інвестування, виду економічної діяльності, регіонального розміщення вкладень, терміну інвестування.

Ключові слова: банківські інвестиції, інвестиційний портфель, інвестиційні інструменти, диверсифікація інвестицій, географічна диверсифікація, диверсифікація за видами економічної діяльності, портфельна диверсифікація.

Василенко Д.В. ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Статья посвящена проблеме эффективного формирования банковского инвестиционного портфеля. Предложено повышение результативности банковского инвестирования на основе диверсификации объектов инвестирования. Разработаны подходы к формированию инвестиционного портфеля банка на основе учета основных критериев выбора инструментов: финансовых характеристик объекта инвестирования, вида экономической деятельности, регионального размещения вложений, срока инвестирования.

Ключевые слова: банковские инвестиции, инвестиционный портфель, инвестиционные инструменты, диверсификация инвестиций, географическая диверсификация, диверсификация по видам экономической деятельности, портфельная диверсификация.

Vasilenko D.V. INCREASING THE EFFECTIVENESS OF THE BANK INVESTING ON THE BASIS THE DIVERSIFICATION

The article discloses the problem of effective formation of a bank investment portfolio. The increase of performance of bank investment on the basis of diversification of the objects of investment was suggested. The approaches to bank diversification investment portfolio formation with taking into consideration the main criteria of instruments selection have been worked out: financial characteristics of the object of investment, affiliation of the object of investment with certain type of economic activity, regional location and the terms of investments.

Keywords: bank investments, investment portfolio, investment instruments, investment diversification, geographical diversification, branch diversification, portfolio diversification.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки інвестиційна діяльність має вагомим значення для забезпечення стабільності та зростання економіки країни в цілому. Комерційним банкам відводиться роль одного із найважливіших учасників інвестиційного процесу, в якому вони виступають посередниками в акумулюванні та перерозподілі тимчасово вільних коштів і розміщенні їх в інвестиції.

Разом з тим здійснення банківської інвестиційної діяльності пов'язано з підвищеним ризиком, а прийняття оптимального рішення щодо вибору об'єктів інвестування супроводжується високим рівнем складності та трудомісткою оцінкою інвестиційних якостей активів. Необхідною умовою підвищення результативності банківського інвестування є встановлення процедури періодичного перегляду складу інвестиційного портфеля, реструктуризації його балансу для збереження обраного співвідношення між інвестиційними активами. Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю комерційних банків можливе за рахунок диверсифікації об'єктів інвестування, яка дозволить не тільки значно знизити рівень ризику інвестиційних операцій та зменшити ймовірність і розмір збитків від цієї діяльності, але і створити умови для покращення фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування інвестицій-

ного портфеля на основі диверсифікації виступали об'єктом дослідження багатьох відомих вчених, зокрема Ф. Блека, Дж. Боді, З. Боді, Р. Бойе, Р. Гібсона, Дж.К. Ерроу, Г. Марковіца, Р. Мертона, М. Міллера, М. Портера, С. Россо, Г. Тобіна Ф. Фабоцці, У.Ф. Шарпа та інших. Проблемами портфельного інвестування та формування диверсифікованого інвестиційного портфеля займалися також чимало вітчизняних науковців, серед яких варто відзначити роботи І.А. Бланка, І.В. Борщука, З.М. Васильченко, О.В. Васюренка, В.А. Гончаренко, М.І. Диби, Т.С. Клебанової, Б.Л. Луціва, Т.В. Майорової, В.І. Міщенко, С.В. Онікієнка, А.А. Пересади, О.М. Підхомного, Л.О. Примостки, О.В. Хмелинка та ін. Враховуючи наявність численних публікацій з даної проблематики, необхідно також відзначити доцільність більш глибокого дослідження проблеми функціонування механізму формування оптимального інвестиційного портфеля банку на засадах диверсифікації інвестицій з урахуванням специфіки національної економіки, особливостей функціонування банківського сектора, розвитку фондового ринку України.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці методологічних засад управління інвестиційним портфелем комерційних банків, спрямованого на оцінювання перспектив вибору інструментів та

напрямів здійснення банківської інвестиційної діяльності для формування диверсифікованого інвестиційного портфеля.

Вклад основного матеріалу дослідження. Одним із головних завдань інвестора є встановлення пропорції між інвестиціями з різними властивостями, що підпорядковується обраній стратегії формування інвестиційного портфеля.

Диверсифікація походить від латинського *diversus* – різний, віддалений [1, с. 73]. В економічній літературі найбільш розповсюдженим є представлення диверсифікації як процесу розподілу інвестиційного портфеля між різними фінансовими інструментами та іншими активами, визначаючи при цьому основну мету – зниження ризику. Так, наприклад, Стівен М. Фрост розглядає диверсифікацію як процес розподілу ризиків у портфелі активів або по класах активів з низькою або негативною кореляцією [2, с. 617].

Існують й інші інтерпретації визначень. Наприклад, застосовується трактування поняття диверсифікації як засобу регулювання, контролю та страхування та інші. При цьому зазначається приналежність диверсифікації до процесу управління. На думку О. Удалих, диверсифікованість інвестиційної діяльності – це регулювання інвестиційної діяльності підприємства шляхом розміщення інвестицій у різних регіонах або в різних галузях економіки з метою захисту інвестицій від неспецифічних регіональних та галузевих інвестиційних ризиків. [3, с. 276]. Група авторів [4, с. 721] представляють диверсифікацію як спробу контролювати ризик за рахунок добору активів, доходи від яких по можливості мало корелюють між собою. Наведені визначення Райана Джонса [5, с. 117] та Б.Л. Луціва [6, с. 93] характеризують диверсифікацію як засіб страхування.

Диверсифікацію банківської інвестиційної діяльності запропоновано здійснювати за чотирма напрямками:

- за фінансовими характеристиками об'єкта інвестування;
- за приналежністю об'єкта інвестування до виду економічної діяльності;
- за регіональним розміщенням вкладень;
- за строками інвестування (коротко-, середньо- та довгострокові).

Ефективне формування диверсифікованого інвестиційного портфеля пропонується здійснювати здійснено у чотири етапи.

I етап. Встановлення інвестиційні якості окремих інвестиційних активів та добір фінансових інструментів для формування портфеля.

II етап. Встановлення нижньої і верхньої меж інтервалу очікуваної прибутковості для різних варіантів портфеля, сформованого з певної множини фінансових інструментів.

III етап. Розрахунок оптимального портфеля для кожного значення очікуваної прибутковості з припустимого інтервалу, який відповідає значенням можливої і середньої доходностей. При цьому інвестор одержує необхідну інформацію для вибору тієї або іншої структури портфеля.

IV етап. Пошук оптимальної структури сформованого портфеля з урахуванням вимог диверсифікації ризику. Вибір інвестором конкретної структури портфеля залежить від його суб'єктивної оцінки корисності, отриманої від формування портфеля з певним співвідношенням прибутковості і ризику.

Сукупністю портфелів, що забезпечують максимальну з можливих очікувану ставку доходності за

кожного значення стандартного відхилення портфеля (ефективно диверсифіковані портфелі), можна визначити таким чином.

Розглянемо інвестиційний портфель, який складається з n типів активів, кожен з яких характеризується такими параметрами:

- початковою ціною W_{i0} активу перед розміщенням його в портфелі;
- загальною кількістю активів n_i у портфелі;
- початковими інвестиціями S_{i0} у даний портфельний сегмент, причому

$$S_{i0} = W_{i0} \times n_i, \quad (1)$$

- середньою очікуваною прибутковістю активу r_i ;
- її стандартним відхиленням σ сумарним обсягом інвестицій S ;

структурою активів портфелю $\{x_i\}$, при цьому для стартового портфеля справджується умова

$$x_i = \frac{S_{i0}}{S}, \quad \sum_{i=1}^N x_i = 1, \quad i=1, \dots, N; \quad (2)$$

- кореляційною матрицею $\{\rho_{ij}\}$. Коефіцієнти матриці кількісно характеризують зв'язок між рівнем доходності i -го та j -го активів. Якщо $\rho_{ij} = -1$, то це означає повну негативну кореляцію, якщо $\rho_{ij} = 1$ – має місце повна позитивна кореляція. Завжди виконується умова $\rho_{ij} = 1$, тому що актив повинен позитивно корелювати сам із собою.

Наведене вище означає, що формально портфель описується системою статистично пов'язаних між собою випадкових величин з нормальним законом розподілу. У відповідності до постулатів теорії випадкових величин, очікувана прибутковість портфеля r визначається за співвідношенням

$$r = \sum_{i=1}^N x_i \times r_i, \quad (3)$$

а стандартне відхилення портфеля σ

$$\sigma = \left(\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_i \times x_j \times \rho_{ij} \times \sigma_i \times \sigma_j \right)^{\frac{1}{2}}. \quad (4)$$

Цільова функція управління портфелем, таким чином, набуває такого вигляду: необхідно визначити вектор $\{x_i\}$, що максимізує прибутковість портфеля r (3) при заданому рівні ризику σ (4):

$$\{x_{opt}\} = \{x\} | r \rightarrow \max, \sigma = \text{const} \leq \sigma_M, \quad (5)$$

де σ_M – ризик активу з максимальною очікуваною прибутковістю.

Запис (5) є виразом класичної задачі квадратичної оптимізації, що може вирішуватися за відомими обчислювальними методами.

Наступним кроком є перехід від завдання вигляду (5) до портфельного вибору. Під ризиком розуміється не ризик неефективності інвестицій, а ступінь коливання очікуваного доходу за портфелем до завдання, де як обмеження замість фіксованого стандартного відхилення виступає імовірність того, що портфельна прибутковість виявиться нижче заздалегідь обумовленого рівня.

Якщо задаватися різним рівнем обмежень за σ , вирішуючи завдання (5), то можна отримати залежність максимальної прибутковості від σ виду

$$r_{\max} = r_{\max}(\sigma). \quad (6)$$

Вираз (6) має назву ефективною межею портфельної множини у координатах «очікувана доходність – стандартне відхилення», яка є сукупністю портфелів, що забезпечують максимальну з можливих очікувану ставку доходності за кожного значення стандартного відхилення портфеля. Такі портфелі можна вважати ефективно диверсифікованими.

Таким чином, реальний вибір рекомендовано здійснювати серед портфелів, розташованих на ефективній межі вище портфеля з мінімальною дисперсією.

Визначивши загальну вартість інвестиційного портфеля, керівництву банку необхідно розробити детальну стратегію розподілу грошових коштів між інвестиційними інструментами з різними рівнями доходності та ризику (рис. 1).

Передбачувана зміна інвестиційних якостей окремих видами цінних паперів забезпечує інвесторові змогу власноруч впорядковувати їх співвідношення у інвестиційному портфелі. Крім того, аналіз у подальшому здійснюється в обраній системі координат.

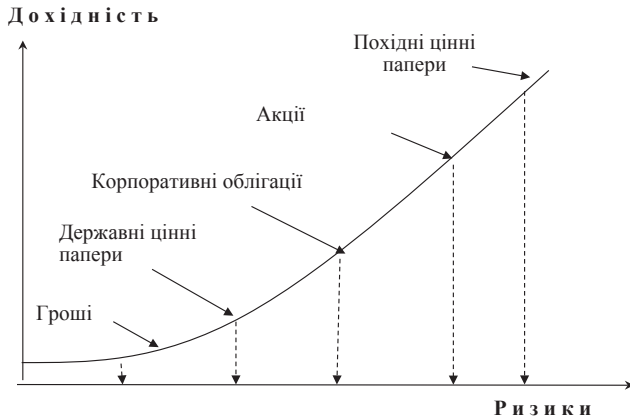


Рис. 1. Доходність і ризик інвестиційних інструментів [7, с. 21]

Формат розподілу інвестиційних інструментів при формуванні структури інвестиційного портфеля, починаючи від поточної вартості портфеля до рекомендованої детальної портфельної структури, представлено на рисунку 2.

Приймаючи рішення про структуру інвестиційного портфеля, банк повинен врахувати такі моменти:

- особливості банківської інвестиційної стратегії відповідно до конкретної мети та поставленого завдання;
- питому вагу кожного окремого класу активів у капіталізації світового ринку;
- змін, які відбуваються на вітчизняному ринку капіталів;
- прогноз економічного сценарію показників очікуваного прибутку;
- рівень доходності інвестиційного інструменту;
- прогноз стандартного відхилення та крос-кореляції між різними класами активів;
- часовий горизонт інвестиційного інструменту;
- рівень стійкості до ризикованості інвестиційного інструмента;
- чутливість до інфляції та змін на ринку капіталів;
- ліквідності інвестиційного інструменту;
- рівня розвитку фінансового ринку, до якого належить інвестиційний інструмент;
- надійність емітента інвестиційного інструменту.

Враховуючи зазначені фактори та загальну вартість інвестиційного портфеля на основі розглянутого формату-розподілу інвестиційних ін-

струментів при формуванні структури банківського інвестиційного портфеля, керівництво банку може обрати найбільш вигідний варіант розподілу коштів між різними класами активів. Крім традиційних фінансових інструментів, до складу банківського інвестиційного портфеля пропонується також включати інвестиції у нерухомість та альтернативні інвестиції, зокрема придбання дорогоцінних металів. Рекомендована структура інвестиційного портфеля (табл. 1) розроблена також з урахуванням різних ступенів диверсифікації.

З метою захисту на випадок виникнення економічних ускладнень у певних регіонах України або окремої країни, в які інвестовані кошти комерційного банку, пропонується здійснювати диверсифікацію відповідно до географічного розподілу інвестицій.

Прийняття рішення про структурування інвестиційного портфеля банку за просторовою ознакою здійснюється з урахуванням оцінки і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів (областей) України. Здійснення прогнозів, у свою чергу, ґрунтується на результатах аналізу статистичних показників інвестиційної привабливості регіону минулих періодів.

Оцінку регіональних факторів доцільно проводити на основі імовірності настання події по балах. Наприклад, загроза стабільності району надзвичайно висока – 10 балів, загрози немає – 1 бал.

Інвестиційну привабливість окремих регіонів України рекомендовано оцінювати на основі їх ранжування за системою узагальнюючих і аналітичних показників. Визначення інвестиційної привабливості регіонів слід проводити на основі показників, які, за оцінками інвесторів, є найбільш важливими при прийнятті рішення про місце та обсяги інвестицій. Для визначення інвестиційної привабливості регіонів України, що об'єднано у п'ять груп:

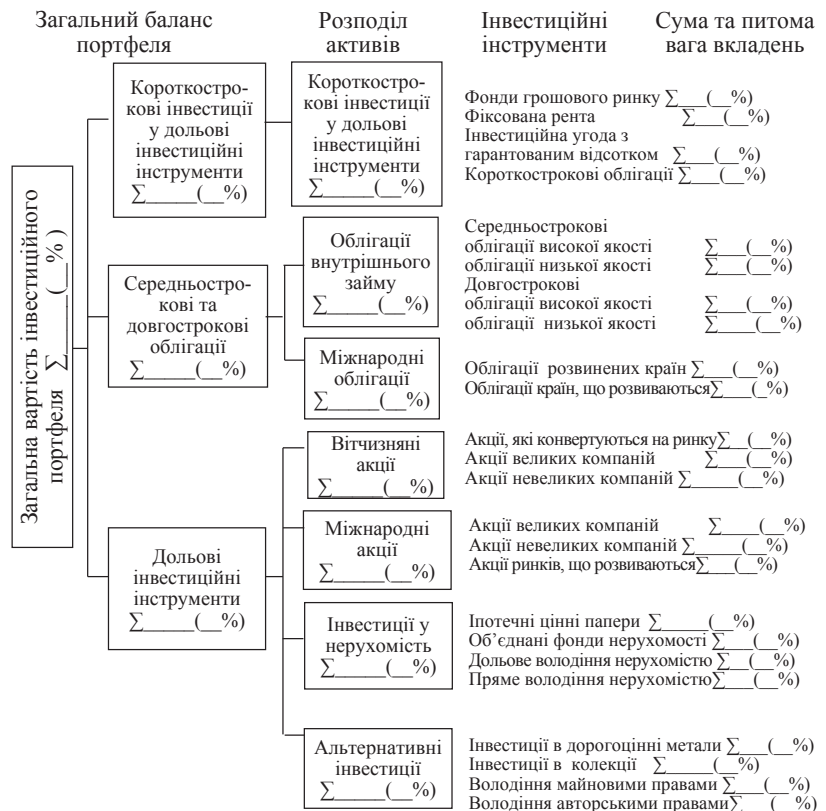


Рис. 2. Рекомендований формат розподілу інвестиційних інструментів при формуванні структури інвестиційного портфеля

Таблиця 1

**Рекомендована структура інвестиційного портфеля
для різних рівнів ризикованості та ступенів диверсифікації, %**

Інвестиційні інструменти	Ступінь диверсифікації за умови низької ризикованості			Ступінь диверсифікації за умови середньої ризикованості			Ступінь диверсифікації за умови високої ризикованості		
	низький	середній	високий	низький	середній	високий	низький	середній	високий
Короткострокові інвестиції в боргові інструменти, в т.ч.									
Фонди грошового ринку	30,0	30,0	30,0	15,0	15,0	15,0	5,0	5,0	5,0
Короткострокові облігації	25,0	25,0	25,0	15,0	15,0	15,0	5,0	5,0	5,0
Середньострокові та довгострокові облігації, у т.ч.									
Внутрішні облігації високої якості	9,0	7,5	6,5	12,0	10,5	9,0	12,0	10,5	9,0
Внутрішні облігації низької якості	3,0	2,5	2,5	4,0	3,5	3,0	4,0	3,5	3,0
Міжнародні облігації	3,0	5,0	6,0	4,0	6,0	7,0	4,0	6,0	7,0
Облігації ринків, що розвиваються	–	–	–	–	–	1,0	–	–	1,0
Вітчизняні акції, у т.ч.									
Акції великих компаній	12,5	9,5	8,5	21,0	15,5	14,0	29,5	21,5	20,0
Акції невеликих компаній	8,5	6,5	2,5	14,0	10,5	5,0	19,5	14,5	7,0
Міжнародні акції, у т.ч.									
Акції великих компаній	3,5	5,5	5,5	6,0	9,0	9,0	8,0	13,0	12,5
Акції невеликих компаній	1,5	2,0	2,0	2,5	4,0	4,0	3,0	5,0	5,5
Акції ринків, що розвиваються	1,0	1,5	1,5	1,5	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0
Інвестиції у нерухомість, у т.ч.									
Іпотечні цінні папери	1,5	2,0	4,0	2,0	4,0	6,0	3,5	5,5	9,0
Володіння нерухомістю	0,5	1,0	2,0	1,0	2,0	3,0	1,5	2,5	4,0
Альтернативні інвестиції, у т.ч.									
Інвестиції в дорогоцінні метали	1,0	1,5	3,0	1,5	2,3	5,3	2,3	3,7	6,0
Інші альтернативні вкладення	–	0,5	1,0	0,5	0,7	1,7	0,7	1,3	3,0
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1. Економічний розвиток регіону.
2. Ринкова інфраструктура.
3. Фінансовий сектор.
4. Людські ресурси.
5. Підприємництво та місцева влада.

Розрахунок рейтингу проводився у такій послідовності:

1. Розраховується стандартизоване значення (бал) кожного показника у регіональному розрізі за формулами визначення відхилень:

$$- \text{для позитивних факторів} \quad Z_{ij} = X_{ij} - \bar{X}_{ij} \quad (7)$$

$$- \text{для негативних факторів} \quad Z_{ij} = \bar{X}_{ij} - X_{ij}, \quad (8)$$

де X_{ij} – i -й показник j -го регіону, \bar{X}_{ij} – середнє значення показника, Z_{ij} – відхилення показника від середнього значення;

Розрахунок стандартизованого значення (балу) показника X_{ij} (Y_{ij}) проводиться за залежністю:

$$Y_{ij} = (Z_{ij} - \min Z_{ij}) / (\max Z_{ij} - \min Z_{ij}), \quad (9)$$

де \min (\max) Z_{ij} – мінімальне (максимальне) значення відхилення.

2. Розрахунок часткових рейтингів регіону R_{kj} за визначеними групами показників здійснюється за формулою визначення середнього арифметичного стандартизованого значення.

3. Загальний рейтинг регіону визначається як середня зважена величина часткових групових рейтингів:

$$R_j = R_{kj} \times f_k, \quad (10)$$

де R_j – загальний рейтинг j -го регіону, R_{kj} – частковий рейтинг j -го регіону по k -й групі показників,

f_k – питома вага k -ї групи показників, при цьому $f_k \in [0;1]$, $\sum f_k = 1$.

Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів рекомендовано проводити за індивідуальною оцінкою параметрів інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику, що дозволяє найбільш повно визначити значимість даних чинників при реалізації проекту та дасть можливість ранжувати території на такі групи [7, с. 88]:

- найбільш сприятливі умови для розвитку інвестиційної діяльності (лідери);
- достатньо сприятливі умови (переслідуючі);
- середні умови (основна група);
- несприятливі умови (аутсайдери).

Здійснюючи регіональну диверсифікацію інвестиційної діяльності, рекомендовано дотримуватися таких пропорцій розподілу напрямів інвестування капіталу за географічною ознакою:

- 55–65% інвестицій у регіони з найбільш сприятливими умовами для розвитку інвестиційної діяльності (лідери) та регіони з достатньо сприятливими умовами (переслідуючі);
- 25–35% у регіони з середніми умовами інвестування (основна група);
- 5–15% в райони – аутсайдери – райони з несприятливими умовами для розвитку інвестиційної діяльності.

Така пропорція розподілу інвестованих коштів у поєднанні з припустимим рівнем ризику регіональних інвестицій забезпечить банківській установі не лише отримання очікуваного прибутку, захист коштів від можливих ризиків, але й достатній рівень участі у доходах регіону потенційного прискореного розвитку.

Формування диверсифікованого інвестиційного портфеля банку вимагає здійснення ефективного розподілу інвестиційних ресурсів між видами економічної діяльності. Реалізацію принципу диверсифікації за видами економічної діяльності пропонується здійснювати відповідно до таких етапів:

I етап. Встановлення рівня галузевої концентрації або диверсифікації інвестиційної діяльності комерційного банку.

II етап. Встановлення доцільності окремих форм галузевої диверсифікації в рамках вже групи галузей. (вибір стратегічної зони господарювання).

III етап. Обґрунтування доцільності здійснення окремих форм диверсифікації інвестиційної діяльності у розрізі так званих «стратегічних центрів господарювання». за рахунок поєднання кількох стратегічних зон господарювання.

IV етап. Здійснення поглибленого аналізу інвестиційної привабливості окремих підгалузей.

V етап. Оцінка інвестиційної привабливості окремих підприємств і фірм, які розглядаються як потенційні об'єкти інвестування.

Поєднання галузей з різними стадіями життєвого циклу, а також різночасовими коливаннями кон'юнктури забезпечує істотне зниження рівня сукупного інвестиційного ризику.

Для зниження загрози можливих збитків, пов'язаних з коливаннями процентних ставок пропонується включати у структуру банківського інвестиційного портфеля активи з різними термінами погашення. Наявність в інвестиційному портфелі інвестиційних інструментів з різними термінами погашення дає можливість ефективно маневрувати ними з метою забезпечення його збалансованості. Після закінчення термінів різних видів інвестицій кошти, якщо вони не потрібні для інших цілей, можуть бути реінвестовані в нові об'єкти, кращі за якістю та ті, які відповідають інвестиційній політиці банку.

Диверсифікацію ризику, пов'язаного з відхиленнями у часі, пропонується здійснювати з урахуванням коливання процентних ставок на основі використання моделі параметризації часової структури

процентних ставок, багатоцільової оптимізації значень функцій корисності та сценаріїв майбутніх переміщень тимчасової структури процентних ставок, таких як модель ARIMA.

Висновки з проведеного дослідження. Наведені рекомендації щодо підвищення результативності банківського інвестування шляхом вибору банками напрямів диверсифікації інвестицій дозволять вирішувати складні економічні проблеми інвестування перехідного періоду: встановлювати ризикові об'єкти і сфери інвестування, прогнозувати майбутні доходи та витрати за інвестиційними операціями, оцінювати ефективність вкладення капіталу, активно впливати на можливість отримання додаткового доходу від інвестиційної діяльності. Подальші дослідження мають бути спрямовані на удосконалення напрямів та інструментарію диверсифікації інвестиційної діяльності банку та їх реалізації в інвестиційній діяльності комерційних банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний словник-довідник / [ред. докт. екон. наук, проф. С.В. Мочерний]. – К. : Феміда, 1995. – 368 с.
2. Фрост Стівен М. Настольна книга банківського аналітика: Гроші, ризики і професійні прийоми / Стівен М. Фрост : пер. з англ. ; [наук. ред. М.В. Рудь]. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 672 с., 617 с.
3. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства : навчальний посібник / О.О. Удалих. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
4. Банківський менеджмент : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Кириченко О. А., Міщенко В.І., Щербань В.П. та ін.]. – К. : Знання, 2005. – 832 с.
5. Джонс Райан. Биржевая Игра / Райан Джонс. – М. : ИК Аналитика, 2001. – 264 с.
6. Луців Б.Л. Інвестиційний банківський портфель / Б.Л. Луців. – К. : Лібра, 2002. – 192 с.
7. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
8. Мамуль Л.О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л.О. Мамуль, Т.А. Чернявська // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1(7). – С. 83-89.

УДК 336.221.264

Ватаманюк О.С.*здобувач кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***МЕТОДИКА ТА ПРАГМАТИЗМ РОЗРАХУНКУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА
ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто економічну сутність податкового навантаження та сучасні методи його розрахунку на макроекономічному рівні та на рівні підприємств. Обґрунтовано важливість визначення розміру податкового тягара на великі підприємства. Розкрито різні підходи до здійснення оцінки податкового навантаження для великих платників податків.

Ключові слова: податкове навантаження, податки, великі платники податків, валовий внутрішній продукт, методи розрахунку податкового навантаження.

Ватаманюк О.С. МЕТОДИКА И ПРАГМАТИЗМ РАСЧЁТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются экономическая сущность налоговой нагрузки и современные методы её расчёта на макроэкономическом уровне и на уровне предприятий. Обоснована важность определения размера налогового бремени на крупные предприятия. Раскрыты различные подходы к осуществлению оценки налоговой нагрузки для крупнейших налогоплательщиков.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоги, крупнейшие налогоплательщики, валовый внутренний продукт, методы расчёта налоговой нагрузки.

Vatamaniuk O.S. THE METHODS AND THE PRAGMATISM OF CALCULATING THE TAX BURDEN ON THE LARGE TAXPAYERS IN UKRAINE

The article deals with the economic essence of the tax burden and modern methods of calculating it at the macroeconomic level and at the level of enterprises. The importance of determining the amount of the tax burden on large business is substantiated. Different approaches to assessing the tax burden for the large taxpayers are revealed.

Keywords: tax burden, taxes, large taxpayers, gross domestic product, methods of calculating the tax burden.

Постановка проблеми. Особливо різке негативне риси податкової системи окремої держави відображаються на роботі рентабельних підприємств, коли через надання преференцій одним галузям економіки зростає тиск на господарючі суб'єкти інших видів діяльності, адже це призводить до появи дисбалансу у їх роботі, а виникнення такого несприятливого податкового середовища спричиняє зростання тіньового сектора економіки. Оскільки більша частина сплачених податкових платежів до бюджетів в Україні припадає на великих платників податків, формування яких відбувалося в умовах глибокої фінансової та політичної кризи і становлення нових організаційно-правових форм підприємництва, оцінка податкового навантаження на ці підприємства та вибір методів його розрахунку є необхідними для діагностики впливу податкового тягара на результати діяльності великого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безумовно, обрана тематика статті є однією із найбільш досліджуваних у вітчизняній літературі, а розгляд економічної сутності та багатогранності поняття податкового навантаження і його форм вияву, вивчення етапів розвитку фінансової думки із цього питання по праву належать заслугам таких видатних вітчизняних науковців, як В.Л. Андрущенко, А.М. Соколовська, В.М. Опарін, В.М. Мельник, І.О. Луніна та ін. Водночас в останнє десятиріччя дедалі більше публікацій науковців були присвячені виявленню взаємозв'язку податкового навантаження та економічного розвитку держави, його прямого впливу на результати фінансово-господарської діяльності підприємств, що зумовило необхідність визначення методики розрахунку показника податкового навантаження і засвідчило апробацію теоретичних здобутків у цьому напрямі у реальних умовах господарювання. Нині методику оцінки податкового навантаження на

підприємства та економіку країни загалом висвітлено у наукових працях таких вчених, як М.А. Новіков, Л.І. Новосельська, Ю.М. Кушнірчук, І.О. Цимбалюк, Ю.В. Панура, О.В. Коновалова та багатьох інших. Водночас на особливу увагу, на наш погляд, заслуговують питання визначення податкового навантаження на великих платників податків – той сегмент бізнесу України, який забезпечує формування лівової частки податкових надходжень державного бюджету, чому і присвячене дане дослідження.

Постановка завдання та мета дослідження. Метою статті є визначення прагматизму вимірювання та методів розрахунку величини податкового навантаження на великих платників податків у розрізі південних областей України. Для досягнення поставленої мети дослідження було розглянуто економічну сутність поняття «податкове навантаження», а також проведено аналіз сучасних методів його розрахунку.

Основна частина. Податкове навантаження є надзвичайно важливим фактором розвитку економіки та індикатором економічного благополуччя господарюючих суб'єктів і фізичних осіб. Через відсутність єдиної методики розрахунку цього показника та наявності відмінностей між типами податкових систем у різних країнах, обчислення розміру податкового навантаження може здійснюватися із використанням диференційованих методів, але при цьому ймовірність універсальності його оцінки у міжнародному масштабі є сумнівною. Тим не менше науковці припускають [1, с. 187], що навіть розрахований за різними методиками показник податкового навантаження дає можливість зробити загальний висновок про низьку сприятливість податкової системи для розвитку бізнесу та надто обтяжливе оподаткування факторів виробництва – капіталу та праці.

Ототожнюючи терміни «податкове навантаження» та «податковий тягар», професор А. М. Соколо-

вська вказує на те, що дане поняття є складним і комплексним та об'єднує декілька ефектів [2, с. 10]:

- ефект зменшення виробництва і споживання приватних благ, яке не компенсується зростанням виробництва і споживання суспільних благ внаслідок нераціонального використання державою податкових надходжень;

- неявний ефект зниження економічної ефективності внаслідок падіння виробництва і споживання оподатковуваних товарів нижче від оптимального рівня;

- ефект зменшення справедливості у розподілі суспільного багатства внаслідок оподаткування.

У той же час, досліджуючи питання соціальної справедливості податків у монографії «Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція)» професор В.Л. Андрущенко та Т.В. Тучак звертають увагу на те, що крім економічного і політичного порогів висоти податків, існує також і психологічна межа величини податків – психологічно допустима норма оподаткування, вищу якої сприймають як нестерпну, таку, що запускає механізми опору податкам, мотивовані метою справедливості. Складність же проблеми визначення порогових значень оподаткування зумовлена мінливим характером групи факторів, які впливають на формування сукупного податкового тягаря, перетворюючи його межу в релятивний показник, залежний від економічного потенціалу країни, особливостей її політичного режиму, рівня добробуту, морально-етичної зрілості й правової свідомості населення [3, с. 86-87].

Загалом, у сучасних умовах податкове навантаження слід розглядати у двох аспектах [4, с. 102]:

- як фіскальний показник, що відображає ступінь централізації й усупільнення створюваного ВВП у бюджетній системі країни та перерозподілу усупільненої частини ВВП через цю систему за допомогою надання економічним агентам суспільних благ, прямої і опосередкованої фінансової допомоги;

- як ціновий показник, який характеризує вплив обов'язкових платежів на будь-яке результуюче джерело їхньої сплати (виручка підприємства, прибуток, витрати на оплату праці, доходи і витрати домогосподарств тощо).

Оцінка величини податкового навантаження може передбачати його розрахунок в абсолютному та відносному розмірі, а в окремих країнах також і за такими підходами, як порівняння податкових ставок, експертна оцінка і вирахування «дня податкової свободи». В абсолютному виразі податкове навантаження являє собою сукупність усіх податкових платежів, перерахованих платниками податків до державного бюджету та цільових фондів. При здійсненні навіть такого, на перший погляд, простого розрахунку можуть виникнути труднощі, оскільки зобов'язання, погашені за усіма податками, не можуть бути відображені в одному бюджеті і у цьому випадку виникає необхідність використання більш ніж одного джерела інформації для обрахунку обсягу податкових надходжень у країні загалом. З іншого боку, доцільність виміру податкового навантаження як абсолютного показника полягає в можливості порівняння його величини для декількох країн за один період часу. Тим не менше найбільш ефективним у порівняльному аспекті і найбільш поширеним у світовій практиці є «відносний» метод розрахунку податкового навантаження, за яким даний показник визначається як відношення податкових надходжень держави до ВВП і, відповідно, відображає, яка частина валового внутрішнього продукту перерозподіляється через податки.

Серед порівняльних методів оцінки податкового навантаження найбільш розповсюдженими є розрахунок середнього значення обсягу податкових платежів на одного жителя, а також зіставлення розмірів податкових ставок за одними й тими ж податками в різних країнах, однак оскільки податок – це не тільки податкова ставка, але також і податкова база, порівняння самих лише відсоткових ставок має досить поверхневий характер [5, с. 824].

Що ж стосується методу вирахування «дня податкової свободи», то він є актуальним для таких країн, як Канада, США, Великобританія. Достовірно відомо, що ідея запровадження державного святозвільнення від податкового тягаря, який би називався «День особистої свободи», вперше була висунута М. Фрідманом у 1974 р. Згодом його пропозицію підтримали аналітичні центри, що досліджували ринок, а вже з часом концепцію «дня податкової свободи» було передано до Податкової фундації (The Tax Foundation), неприбуткової дослідницької та освітньої організації, розташованої у Вашингтоні, яка здійснює збір даних та публікацію досліджень на податкову тематику.

У Канаді день податкової свободи визначає Інститут Фрейзера і з точки зору його аналітиків це дата, коли пересічна канадська родина заробить достатньо коштів, щоб оплатити усі свої зобов'язання перед бюджетом і, таким чином, перестане «працювати на уряд», а почне заробляти на власні потреби. Як правило, розраховують день податкової свободи таким чином: спочатку обчислюється відношення загального обсягу сплачених податків у державі до величини національного доходу, помножене на кількість днів у році. До одержаного результату додається одиниця, а потім ця кількість днів відраховується від першого січня, щоб дізнатися, на яку саме дату припадає день податкової свободи [6, с. 8-12].

Згідно з методикою Євростату, податкове навантаження на економіку вимірюється часткою загальної суми сплачених обов'язкових платежів, у тому числі соціальних внесків, у відсотках до ВВП [7]. Цікавим, на наш погляд, видається також підхід упорядників видання «Paying Taxes» – спільного проекту групи Світового банку та міжнародної аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers, які вводять нове поняття «адміністративний податковий тягар» і вважають за необхідне вимірювати податкове навантаження за трьома показниками: загальною сумою сплачених податків; потребою у часі для розрахунку та погашення податкових зобов'язань та кількістю обов'язкових платежів і частотою їх сплати [8]. Він є особливо цінним з огляду на те, що розглянуті вище методи розрахунку податкового навантаження позиціонують цей показник як макроекономічний, а методика Світового банку та PWC є універсальною, тобто практичною при застосуванні як на рівні держави, так і на рівні господарюючих суб'єктів. Оскільки, з урахуванням зазначеного, податкове навантаження є багатограним показником, погоджуємося із думкою Ю.М. Кушнірчук, що, відповідно до рівнів економічної безпеки, його індикатори слід розглядати на таких рівнях [9, с. 162-163]:

- 1) макрорівень – рівень податкового навантаження на економіку загалом, на окремі галузі економіки чи на населення;

- 2) мезорівень – рівень податкового навантаження на економіку регіону чи його населення, розподіл цього навантаження між окремими галузями певної території;

3) мікрорівень – рівень податкового навантаження на окремого суб'єкта господарювання (підприємство чи домогосподарство).

О.М. Тищенко та А.О. Єніна-Березовська відзначають, що податкове навантаження на господарюючі суб'єкти є наслідком податкової політики держави, якісною характеристикою будь-якої системи оподаткування. Для діючого підприємства аналіз даних про податкове навантаження за попередні періоди є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у майбутньому. Наявність податкового поля підприємства дозволяє спрогнозувати вплив податкового навантаження на фінансовий результат і грошові потоки при зміні умов господарської діяльності [10, с. 103].

Якщо показник податкового навантаження на економіку можна обчислити як відношення загальної суми податкових надходжень до бюджетів, включаючи обов'язкове відрахування на соціальне страхування, до валового внутрішнього продукту у ринкових цінах [11, с. 214], а за аналогією податкове навантаження на рівні регіону як співвідношення між загальною сумою податків та інших обов'язкових платежів, акумульованих на його території, то з приводу методів та формул розрахунку податкового навантаження на підприємства погляди науковців є досить розмаїтими, а інколи і суперечливими. Підтвердженням цієї тези слугує позиція М.А. Новікова, який, провівши досить конструктивне дослідження наявних методик вимірювання податкового навантаження на підприємство, дійшов висновків, що багатьом із них притаманні такі недоліки:

- неможливість застосування для більшості підприємств;
- ймовірність великої розбіжності у значенні податкового навантаження для підприємств однієї та різних галузей, різного масштабу та систем оподаткування;
- недоцільність використання в статистичній системі.

На його думку, визначені недоліки обмежують практичне застосування певних методів розрахунку податкового навантаження для підприємств, позбутися яких можливо за рахунок побудови індексу податкового навантаження методами економетрії [12, с. 287].

У даному дослідженні ми будемо здійснювати розрахунок податкового навантаження на підприємства практично цілого регіону, оскільки великі платники податків, що перебували на обліку в СДПІ у м. Одеса протягом 2009–2013 років, є суб'єктами господарювання не лише Одеської, але й Херсонської та Миколаївської областей, а також Автономної Республіки Крим. Очевидно, тим не менше за метод розрахунку слід обрати передбачений для одного підприємства, однак розглядати його на прикладі їх сукупності. Таким чином, даний показник визначатиметься на мезорівні, про що йшла мова вище, тобто як такий, що характеризує рівень податкового навантаження хоча і не на окрему галузь, однак на певний сегмент бізнесу конкретної території.

Для кращого розуміння об'єкта дослідження слід конкретизувати, які підприємства належать до категорії великих платників податків (ВПП) в Україні. Згідно з Податковим кодексом, великий платник податку – це юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні звітні квартали перевищує п'ятсот мільйонів гривень або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, контроль за справ-

лянням яких покладено на контролюючі органи, за такий самий період перевищує дванадцять мільйонів гривень [13]. Облік та обслуговування ВПП здійснюється Міжрегіональним головним управлінням Державної фіскальної служби України – Центральним офісом з обслуговування великих платників та Спеціалізованими державними податковими інспекціями з обслуговування великих платників у таких містах, як Дніпропетровськ, Донецьк, Запоріжжя, Луганськ, Львів, Одеса і Харків.

Протягом 2009–2013 років кількість великих платників податків, що перебували на обліку в СДПІ по роботі з ВПП у м. Одеса, мала тенденцію до скорочення (рис. 1):

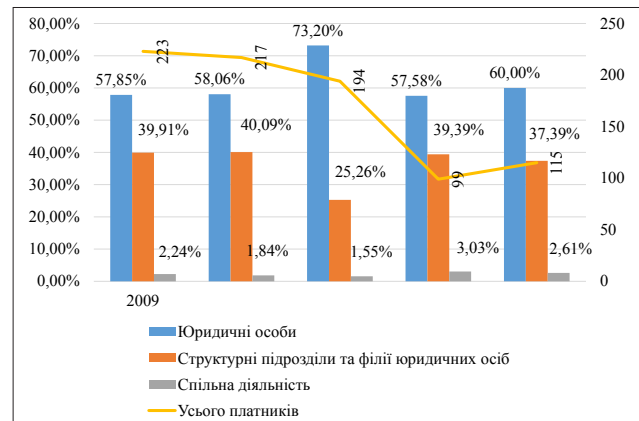


Рис. 1. Динаміка кількості великих платників податків, що перебували на обліку в СДПІ по роботі з ВПП у м. Одеса за 2009–2013 рр.

Складено за даними Спеціалізованої державної податкової інспекції з обслуговування великих платників у м. Одеса

Важливість вивчення динаміки податкового навантаження на великих платників податків України обумовлюється тим, що окрім високого фінансового потенціалу та відповідних ризиків невиконання податкового обов'язку їм притаманна соціально-економічна значимість, яка проявляється у впливі на прикладні аспекти елементарних економічних законів попиту і пропозиції, а також на формування податкової та економічної політики держави загалом. Саме з цих причин створення податкових бар'єрів на шляху до розвитку великого бізнесу в Україні може мати критичні наслідки для суспільства не лише в економічному, але й соціальному плані.

Повертаючись до методів розрахунку податкового навантаження, зауважимо, що за офіційною методикою в Україні термін «податкове навантаження» замінено на «податкову віддачу», однак його зміст від цього не змінюється, але крім цього, і сама методика розрахунку податкового навантаження із набуття чинності Податкового кодексу України не змінилася і ґрунтується на оперуваннями двома видами податків – податку на прибуток та податку на додану вартість [12, с. 286]. Саме зазначену методику ми й будемо використовувати у даному дослідженні при розрахунку податкового навантаження на ВПП з податку на прибуток. З урахуванням положень законодавства [14], які визначають критерії відбору юридичних осіб для проведення документальних планових перевірок, податкова віддача з податку на прибуток підприємств обчислюється за формулою:

$$\text{ПВ ПП} = \frac{\text{ПП}}{\text{СВД}} \times 100\%, \quad (1)$$

де ПВ ПП – податкова віддача з податку на прибуток підприємств;

ПП – нарахована сума податку на прибуток підприємств;

СВД – скоригований валовий дохід.

За основу для зазначеної формули було взято форму декларації з податку на прибуток підприємства [15], затвердженої наказом Державної податкової адміністрації України у 2003 р. Із введенням у дію Податкового кодексу України даний документ втратив чинність, а поняття «скоригований валовий дохід» було вилучено із законодавства про оподаткування, однак, на наш погляд, елементи рівняння

можна видозмінити без втрати змісту формули таким чином:

$$\text{ПН ПП} = \frac{\text{ПП}}{\text{Д}} \times 100\%, \quad (2)$$

де ПН ПП – податкове навантаження з податку на прибуток підприємств;

ПП – нарахована сума податку на прибуток за результатами звітного року;

Д – дохід підприємства.

Відобразимо результати розрахунку податкового навантаження на великих платників податків, що обслуговуються в СДПІ у м. Одеса, за наслідками 2009–2013 років (табл. 1):

Таблиця 1

Показники податкового навантаження з податку на прибуток підприємств на великих платників податків, що перебували на обліку в СДПІ у м. Одеса у 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Нараховані суми податку на прибуток підприємств, тис. грн	662,1	687,6	1141,3	1079,0	1105,3
Доходи підприємств, тис. грн	33969,19	36816,83	40374,44	36668,05	27015,18
Податкове навантаження з податку на прибуток підприємств, %	1,95%	1,87%	2,83%	2,94%	4,09%

Складено за даними Спеціалізованої державної податкової інспекції з обслуговування великих платників у м. Одеса

Що стосується податкового навантаження з податку на додану вартість, його ми визначатимемо як співвідношення сплачених сум податку до джерела його сплати:

$$\text{ПН ПДВ} = \frac{\text{ПДВ}}{\text{Д}} \times 100\%, \quad (3)$$

де ПН ПДВ – податкове навантаження з податку на додану вартість;

ПДВ – сплачена сума податку на додану вартість.

Таким чином, податкове навантаження з ПДВ на великих платників Одеської СДПІ становило (табл. 2):

Таблиця 2

Показники податкового навантаження з ПДВ на великих платників податків, що перебували на обліку в СДПІ у м. Одеса у 2009–2013 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Нараховані суми податку на додану вартість, тис. грн	751,1	841,0	1256,5	1421,7	942,8
Доходи підприємств, тис. грн	33969,19	36816,83	40374,44	36668,05	27015,18
Податкове навантаження з ПДВ, %	2,21%	2,28%	3,11%	3,88%	3,49%

Складено за даними Спеціалізованої державної податкової інспекції з обслуговування великих платників у м. Одеса

На перший погляд, у відсотковому виразі податкове навантаження окремо взятого кожного із цих податків на ВПП видається мізерним, однак більш точний результат можна одержати шляхом вирахування питомої ваги усіх сплачених податків у доході підприємств і такого індикатора податкового навантаження, як коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції (4):

$$\text{Кп} = \frac{\text{СПП}}{\text{ОРП}} \times 100\%, \quad (4)$$

де СПП – сума податкових платежів підприємства;

ОРП – обсяг реалізованої продукції.

Підбиваючи результати отриманих розрахунків, є підстави стверджувати, що платежі за двома податками – податком на прибуток та податком на додану вартість представляють основну частину податкового тягаря на великі підприємства і становили у 2013 році 4,09% та 3,49% відповідно.

Таблиця 3

Показники податкового навантаження на великих платників податків, що перебували на обліку в СДПІ у м. Одеса у 2009–2013 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Загальна сума сплачених податкових платежів до бюджетів, тис. грн	2092,01	2227,94	3263,13	3271,80	3026,04
Доходи підприємств, тис. грн	33969,19	36816,83	40374,44	36668,05	27015,18
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	42857,4	43407,9	48733,1	47687,7	54361,4
Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції, %	4,88%	5,13%	6,70%	6,86%	5,57%
Питома вага податкових платежів у доході підприємств, %	6,16%	6,05%	8,08%	8,92%	11,20%

Складено за даними Спеціалізованої державної податкової інспекції з обслуговування великих платників у м. Одеса

Цілком очевидно також, що протягом досліджуваного періоду величина податкового навантаження на великі підприємства хоча була й незначна, але

зростала – з 6,16% у 2009 році до 11,20% у 2013 р., що ставить під сумнів ефективність податкової політики країни та позитивний ефект задекларованих

у Податковому кодексі положень, спрямованих на зниження податкового навантаження на господарюючі суб'єкти. Однією із причин низького відсотка податкового навантаження великих підприємств південних областей може слугувати й приналежність значної їх частки до торговельної галузі, яка характеризується низьким рівнем матеріальних витрат та обмеженим обсягом використання природних ресурсів, за які стягуються податкові платежі. Слід також підкреслити, що при здійсненні вказаних вище розрахунків нами не враховувався обсяг єдиного соціального внеску, значний розмір якого справляв відчутний негативний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств.

Висновки з дослідження. Таким чином, податкове навантаження є багатогранним показником, який в залежності від кута зору може не тільки відображати ступінь перерозподілу ВВП через систему обов'язкових платежів, але й характеризувати їх вплив на економічні вигоди економічних суб'єктів, тобто доходи, прибутки тощо. Оцінка ж величини податкового навантаження може передбачати його розрахунок в абсолютному та відносному розмірі, а також за такими підходами, як порівняння податкових ставок, експертна оцінка і вирахування «дня податкової свободи». У своїй більшості ці методики використовуються при розрахунку податкового навантаження на макроекономічному рівні. Тим не менше визначення уніфікованої методики розрахунку податкового тягаря на окрему галузь чи підприємство і досі залишається відкритим.

У даному дослідженні нами було виявлено, що податкове навантаження з податку на прибуток підприємств та ПДВ на великих платників податків південних областей України є незначним, однак постійно зростає, і тому не менш важливим нині залишається виявлення факторів, що спричиняють підвищення податкового тягаря на великі підприємства, впливу, який здійснює податкове навантаження на фінансово-господарську діяльність великих платників, та ролі податкового стимулювання ВПП у податковій політиці держави через надання податкових пільг, що і буде розглянуто у наступних дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цимбалюк І.О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишнеvsька // Економічний вісник університету : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький : Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2012. – № 19/1. – С. 183-187.
2. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України. – 2006. – Т. 7. – С. 4-12.
3. Андрущенко В.Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) : [монографія] / В.Л. Андрущенко ; Т.В. Тучак. – К. : Алерта, 2013. – 384 с.
4. Цимбалюк І.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону / І.О. Цимбалюк, О.О. Міщанчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3(212). – Т. 2. – С. 101-106.
5. Girūnienė G. Analysis of Assessment Methods of Tax Burden: Theoretical Aspect, Economics and Management, 2012, # 17 (3), pp. 823-828.
6. Brooks N. Tax Freedom Day. A Flawed, Incoherent and Pernicious Concept, Canadian Centre for Policy and Alternatives, 2005, 27 p.
7. Taxation trends in the European Union, 16 June 2014 [Електронний ресурс] / Eurostat Newsrelease. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/pr_92-2014_en.pdf.
8. Paying Taxes 2014. The Global Picture [Електронний ресурс] / World Bank/IFC, PricewaterhouseCoopers: 2014. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2014.pdf>.
9. Кушнірчук Ю.М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.11. – С. 161-169.
10. Тищенко О.М. Визначення податкового навантаження на підприємства коксохімічної промисловості [Електронний ресурс] / О.М. Тищенко, А.О. Єніна-Березовська // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2011_1/37.pdf.
11. Дропа Я. Податкове навантаження та його вплив на економіку України / Я. Дропа, І. Чабан // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 213-218.
12. Новіков М.А. Порівняльний аналіз методик визначення податкового навантаження та шляхи їх удосконалення / М.А. Новіков // Сталий розвиток економіки. Науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 284-288.
13. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : за станом на 1 січня 2015 р. / Закон України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] : Наказ Державної податкової адміністрації України від 1 квітня 2011 року № 190. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/taxes/-/perevirki/nakDPA_190.rtf.
15. Про затвердження форми декларації з податку на прибуток підприємства та Порядку її складання [Електронний ресурс] : Наказ Державної податкової адміністрації України від 29 березня 2003 року № 143. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0271-03>.

УДК 336.26

Дем'янчук О.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку й аудиту
Національного університету «Острозька академія»*

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено питання формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів України на основі фінансового потенціалу регіону. Автором проведено аналіз всіх складових фінансового потенціалу у регіональному розрізі та визначено роль кожного у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Досліджено зміну обсягу доходів, трансфертів та видатків місцевих бюджетів, а також проаналізовано динаміку фактичного виконання доходів місцевих бюджетів України, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за 2011–2013 рр. Результатом дослідження є визначення значення нарощення кожної складової фінансового потенціалу регіону, що є основою у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Ключові слова: складові фінансового потенціалу регіону, фінансові ресурси місцевих бюджетів, валовий регіональний продукт, доходи, трансферти, видатки місцевих бюджетів.

Демьянчук О.И. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ НА ОСНОВЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье исследован вопрос формирования финансовых ресурсов местного бюджета Украины на основе финансового потенциала региона. Автор провел анализ всех составляющих финансового потенциала в региональном разделе и определил роль каждого в формировании финансовых ресурсов местных бюджетов. Исследована смена объема доходов, трансфертов и расходов местных бюджетов, а также проанализировано динамику фактического исполнения доходов местных бюджетов Украины, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов за 2011–2013 гг. Результатом исследования является определение значения наращивания каждой составляющей финансового потенциала региона, которая является основой в формировании финансовых ресурсов местных бюджетов.

Ключевые слова: составляющие финансового потенциала региона, финансовые ресурсы местных бюджетов, валовой региональный продукт, доход, трансферты, расходы местных бюджетов.

Demianchuk O.I. FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL BUDGETS ON THE BASIS OF FINANCIAL POTENTIAL OF REGIONS IN UKRAINE

This article explores the question of formation of financial resources of local budgets of Ukraine on the basis of region's financial potential. The author analyzes all components of the financial potential of regions and the role of each component in formation of financial resources of local budgets. The article also explores the change in revenues, transfers and expenditures of local budgets, as well as the dynamics of the actual performance of incomes in local budgets of Ukraine that are relevant to the intergovernmental transfers from 2011 to 2013. The result of the study is to determine the value of each component's accumulation of financial potential, which is the basis in formation of financial resources of local budgets.

Keywords: components of the financial potential of region, financial resources of local budgets, gross regional product, revenues, transfers, expenditures of local budgets.

Постановка проблеми. Питання формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів на основі фінансового потенціалу регіону в умовах постійних змін економічної ситуації в Україні та її регіонах викликає науковий інтерес. Достатність сформованих фінансових ресурсів у місцевих бюджетах України на основі ефективного використання наявного фінансового потенціалу регіону є важливою проблематикою реалізації основних функцій органами місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі є значна кількість праць присвячених дослідженню теоретичних основ дослідження сутності фінансового потенціалу регіону, його оцінці як у регіональному розрізі, як у працях М.А. Козоріз, Г.В. Возняк, А.Є. Буряченка, С.С. Шумської [3; 6; 10], так і на мезорегіональному рівні на прикладі Сумської області в праці В.Г. Боронос [1]. Проте це питання набуває ще більшої актуальності в контексті постійних змін економічного стану країни та її регіонів, а саме у визначенні ролі фінансового потенціалу у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів України.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні особливостей формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів України на основі фінансового потенціалу регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи проголошену проблематику, варто розпочати із сутності трьох основних категорій: місцеві бюджети, фінансові ресурси місцевих бюджетів та фінансовий потенціал регіону.

До періоду прийняття Бюджетного кодексу (2001 р.) сутність місцевих бюджетів розглядалася як сукупність завдань, доручених місцевим органам, і сукупність коштів, котрими вони володіють для їх вирішення. Після вдосконалення бюджетного законодавства при трактуванні місцевих бюджетів більшість вчених зосереджували увагу на їх матеріальному змісті, але поряд із цим не враховували перерозподільний характер сутності економічної категорії «місцеві бюджети» як грошових відносин між суб'єктами бюджетного процесу. Інший підхід формулювання змісту місцевих бюджетів, був пов'язаний з їх функціональним призначенням. Проте таке трактування не є досить повним, оскільки не відображає форму місцевих бюджетів та їх організаційну структуру.

Організаційна структура місцевих бюджетів розкривається у Бюджетному кодексі України, згідно з яким місцеві бюджети включають бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. Бюджети місцевого самоврядуван-

ня – це бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань [2]. Згідно з економічним змістом, що розкриває форму цієї категорії, місцеві бюджети – це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, які покладаються на органи самоврядування [5]. О.Д. Василик пропонує розглядати місцеві бюджети у двох аспектах. По-перше, як організаційну форму мобілізації частини фінансових ресурсів у розпорядження місцевих органів самоврядування. По-друге, як систему фінансових відносин, що складаються між місцевими та державним бюджетами, а також усередині сукупності місцевих бюджетів [4, с. 181].

Таким чином економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад народних депутатів, розподілі та використанні цих фондів і фінансуванні утримання й розвитку соціальної інфраструктури місцевого господарства.

Як важливу фінансову категорію, основу якої становить система фінансових відносин, місцеві бюджети О.Д. Василик розкриває як відносини між місцевими бюджетами й господарськими структурами, що функціонують на даній території; відносини між бюджетами й населенням даної території, які складаються при мобілізації й витрачання коштів місцевими бюджетами; відносини між бюджетами різних рівнів із перерозподілу фінансових ресурсів; відносини між місцевими бюджетами і державним [4, с. 181].

Таким чином, через місцеві бюджети складаються певні фінансові взаємовідносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, які розташовані в адміністративно-територіальній одиниці, і населенням цієї території у зв'язку з мобілізацією й витрачанням коштів цих бюджетів, тобто сформовані та використанні кошти місцевих бюджетів і є їх фінансовими ресурсами.

Також, розглядаючи місцеві бюджети як фонди фінансових ресурсів, які призначені для реалізації

завдань та функцій, що покладаються на органи самоврядування, чи як складову бюджетної системи держави і основу фінансової бази діяльності органів самоврядування, місцеві бюджети забезпечують необхідними грошовими засобами фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що здійснюються органами влади управління у відповідному регіоні чи адміністративно-територіальній одиниці. Тобто, в основі місцевих бюджетів містяться фонди фінансових ресурсів, які формуються у вигляді їх доходів та використовуються у вигляді видатків та витрат, а основою їх формування є фінансовий потенціал цього регіону.

Фінансовий потенціал регіону, з економічної точки зору, неможливо розглядати просто як сукупність певних окремих елементів. За своєю суттю, фінансовий потенціал регіону – це сукупна можливість господарюючих суб'єктів відповідного регіону в межах стійких економічних відносин формувати, розподіляти та ефективно використовувати наявні та потенційні фінансові ресурси для виконання органами місцевого самоврядування основної функції – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку цього регіону. Ключовими компонентами якого є: можливість формування фінансових ресурсів, достатній їх обсяг, функціонування системи стійких економічних відносин між суб'єктами регіону та модель ефективного управління фінансовим потенціалом. Саме тому, фінансовий потенціал регіону є базовою основою у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

З огляду на зазначене, можна виділити такі фактори формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів та їх використання:

– економічні, пов'язані з мезоекономічними процесами, що відбуваються у сфері суспільного виробництва. Сюди входять: валовий регіональний продукт, залучення інвестицій, фінансовий результат діяльності підприємств тощо;

Таблиця 1

Групування регіонів України за питомою вагою валового регіонального продукту у 2008 та 2012 роках

Назва групи	Показники питомої ваги, %	Регіони України, що входили у групи в 2008 році	Регіони України, що входили у групи в 2012 році
Перша група	8,5-11 і більше	Дніпропетровська обл. Донецька обл. м. Київ	Дніпропетровська обл. Донецька обл. м. Київ
Друга група	5,9-8,4	Харківська обл.	-
Третя група	3,3-5,8	Запорізька обл. Полтавська обл. Одеська обл. Львівська обл. Луганська обл. Київська обл.	Запорізька обл. Полтавська обл. Одеська обл. Львівська обл. Луганська обл. Київська обл. Харківська обл.
Четверта група	1,6-3,2	Автономна Республіка Крим Вінницька обл. Житомирська обл. Івано-Франківська обл. Миколаївська обл. Сумська обл. Хмельницька обл. Черкаська обл. Чернігівська обл.	Автономна Республіка Крим Вінницька обл. Житомирська обл. Івано-Франківська обл. Миколаївська обл. Сумська обл. Хмельницька обл. Черкаська обл. Чернігівська обл.
П'ята група	0,5-1,5	Волинська обл. Закарпатська обл. Кіровоградська обл. Рівненська обл. Тернопільська обл. Херсонська обл. Чернівецька обл. м. Севастополь	Волинська обл. Закарпатська обл. Кіровоградська обл. Рівненська обл. Тернопільська обл. Херсонська обл. Чернівецька обл. м. Севастополь

Побудовано автором: на основі джерела [8]

– соціальні, до яких належать фінансові ресурси, що спрямовуються на реалізацію соціальної функції органами місцевого самоврядування і, як правило, джерелом фінансування є міжбюджетні трансферти та субвенції;

– політичні, пов'язані з підтриманням суверенності, ефективного організаційного управління регіоном державними службовцями місцевих адміністрацій та органів місцевого самоврядування.

Виходячи із цього твердження, у формуванні фондів фінансових ресурсів місцевих бюджетів суттєву роль відіграють усі складові фінансового потенціалу регіону: бюджетний, податковий, інвестиційний, організаційний та управлінський потенціали.

У формуванні бюджетного та податкового потенціалу регіонів України відіграє важливу роль результуючий показник фінансово-економічної діяльності регіонів, який, як правило, використовується як база для розрахунку їх фінансового потенціалу. На рівні держави таким показником є ВВП, а на регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону є валовий регіональний продукт (ВРП).

Використовуючи офіційні дані Державного комітету статистики України, ми провели групування регіонів України за питомою вагою валового регіонального продукту у 2008 та 2012 роках. На основі цих даних можемо зробити такі висновки: регіони першої групи складають 41,3% ВВП країни і лише 27,1% ВВП – регіони п'ятої та четвертої груп, які містять 17 областей України (табл. 1). Проте, якщо порівняти загальний обсяг валового регіонального продукту центральних та західних областей у 2012 році, який становить 727,9 млрд. грн. (складає 49,9 % загальної суми) і порівняти з обсягом валового регіонального продукту східних та південних областей у 2012 році

становить 731,1 млрд. грн. (складає 50,1 % загальної суми), то побачимо приблизно однакові за обсягом економіки з незначною перевагою південно-східних областей. Тобто, це дає підстави стверджувати, що всі регіони в певній мірі забезпечують формування фінансових ресурсів Зведеного бюджету України, а також відхилити хибне твердження про донорські переваги Південно-Східних регіонів.

На основі офіційних даних Державної фіскальної служби України щодо суми фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів) за даними звіту 1-П ми провели групування регіонів України за період 2010-2012 років [5] (табл. 2). Аналіз інформації, наведеної у таблиці 2 показує, що в основному найвищі показники податкового потенціалу характерні регіонам першої групи, де зосереджено більше 45 % усіх податкових надходжень України. Лідером протягом усього періоду є м. Київ, де в 2012 році було акумульовано 30,4 % фактичних надходжень податків та зборів.

Проведене групування регіонів України за двома показниками: за питомою вагою валового регіонального продукту та за питомою вагою регіону у сумі фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів), мобілізованих органами Державної фіскальної служби України (за даними звіту 1-П), відображає однорідну відповідність регіонів називним групам. Тобто найвищий фінансовий та у його складі податковий потенціал в Україні мають м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Полтавська та Луганська області. Проте у зв'язку з військовою агресією на території двох вищезазначених областей – Донецькій та Луганській – позиції у фінансовому потенціалі будуть суттєво втрачені.

За умови відсутності офіційних даних за 2013–2014 рр. щодо зміни обсягу валового регіонального

Таблиця 2

Групування регіонів України за питомою вагою регіону у сумі фактичних надходжень податків і зборів (обов'язкових платежів), мобілізованих органами Державної фіскальної служби України (за даними звіту 1-П) за 2010-2012 рр.

Назва групи	Показники питомої ваги, %	Регіони України, що входили у групи в 2010 році	Регіони України, що входили у групи в 2011 році	Регіони України, що входили у групи в 2012 році
Перша група	8,5-11 і більше	Дніпропетровська обл. Донецька обл. м. Київ (29,3 %)	Дніпропетровська обл. Донецька обл. м. Київ (28,4 %)	Дніпропетровська обл. Донецька обл. м. Київ (30,4 %)
Друга група	5,9-8,4	Харківська обл.	Харківська обл. Полтавська обл.	Харківська обл. Полтавська обл.
Третя група	3,3-5,8	Запорізька обл. Одеська обл. Полтавська обл.	Запорізька обл. Одеська обл.	Одеська обл.
Четверта група	1,6-3,2	Автономна Республіка Крим Вінницька обл. Київська обл. Луганська обл. Львівська обл. Миколаївська обл. Сумська обл. Черкаська обл. Чернігівська обл.	Автономна Республіка Крим Вінницька обл. Івано-Франківська обл. Київська обл. Луганська обл. Львівська обл. Сумська обл. Черкаська обл. Чернігівська обл.	Автономна Республіка Крим Вінницька обл. Запорізька обл. Київська обл. Луганська обл. Львівська обл. Миколаївська обл. Сумська обл. Черкаська обл. Чернігівська обл.
П'ята група	0,5-1,5	Волинська обл. Закарпатська обл. Івано-Франківська обл. Житомирська обл. Кіровоградська обл. Рівненська обл. Тернопільська обл. Херсонська обл. Хмельницька обл. Чернівецька обл. м. Севастополь (0,6 %)	Волинська обл. Житомирська обл. Закарпатська обл. Кіровоградська обл. Миколаївська обл. Рівненська обл. Тернопільська обл. Херсонська обл. Хмельницька обл. Чернівецька обл. м. Севастополь (0,5 %)	Волинська обл. Житомирська обл. Закарпатська обл. Івано-Франківська обл. Кіровоградська обл. Рівненська обл. Тернопільська обл. Херсонська обл. Хмельницька обл. Чернівецька обл. м. Севастополь (0,6 %)

Побудовано автором: на основі джерела [8]

Таблиця 3
Індекси промислової продукції за регіонами України за січень-грудень 2014 року¹
(відсотків до відповідного періоду)

Регіони	Грудень 2014 р. до листопада 2014 р.	Грудень 2014 р. до грудня 2013 р.	Січень-грудень 2014 р. до січня-грудня 2013 р.	Регіони	Грудень 2014 р. до листопада 2014 р.	Грудень 2014 р. до грудня 2013 р.	Січень-грудень 2014 р. до січня-грудня 2013 р.
Україна	97,9	82,1	89,3	Миколаївська	93,3	88,1	101,2
Вінницька	85,4	115,4	105,3	Одеська	91,3	84,6	99,5
Волинська	88,7	99,5	103,0	Полтавська	84,6	84,6	92,8
Дніпропетровська	99,3	87,9	92,3	Рівненська	99,0	117,6	103,6
Донецька ²	103,2	50,9	68,5	Сумська	118,2	96,7	87,9
Житомирська	91,8	103,1	107,0	Тернопільська	86,6	123,5	116,4
Закарпатська	89,8	114,2	105,8	Харківська	101,5	90,3	94,8
Запорізька	106,2	97,9	96,3	Херсонська	96,7	93,6	96,3
Івано-Франківська	102,9	103,1	98,7	Хмельницька	86,9	101,2	97,3
Київська	87,2	101,5	101,2	Черкаська	94,2	91,4	94,3
Кіровоградська	82,8	85,2	100,3	Чернівецька	96,1	102,1	92,6
Луганська ²	102,0	17,0	58,0	Чернігівська	98,2	96,0	97,0
Львівська	111,0	104,5	96,9	м. Київ	115,7	90,1	85,7

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

² Дані можуть бути уточнені

Побудовано автором: на основі джерела [9]

Таблиця 4

Сальдо фінансових результатів підприємств України
у регіональному розрізі до оподаткування за 2010–2012 рр.

Регіони	Сальдо, млн грн			Регіони	Сальдо, млн грн		
	2010 р.	2011 р.	2012 р.		2010 р.	2011 р.	2012 р.
Україна	58334,0	122210,0	101884,7	Миколаївська	1765,3	2216,5	2055,7
Автономна Республіка Крим	-525,5	1040,0	-270,5	Одеська	-206,2	375,2	-83,7
Вінницька	989,8	2006,3	1486,9	Полтавська	4908,9	10369,5	8555,2
Волинська	9 307,9	655,1	-222,8	Рівненська	-464,8	271,7	-951,3
Дніпропетровська	21157,5	26148,3	11649,8	Сумська	519,7	1546,3	2504,0
Донецька	10362,0	12556,2	2669,9	Тернопільська	197,9	199,8	1096,5
Житомирська	38,9	549,1	346,8	Харківська	-1664,1	1307,7	2207,1
Закарпатська	-90,4	370,6	181,5	Херсонська	82,3	419,2	232,8
Запорізька	4832,9	5344,9	3658,1	Хмельницька	735,6	1463,8	1040,1
Івано-Франківська	-639,2	-1341,9	-1544,0	Черкаська	1176,9	2699,7	2371,4
Київська	1332,1	5865,0	10188,2	Чернівецька	-222,3	-46,1	295,0
Кіровоградська	1392,8	2616,7	2616,1	Чернігівська	1321,3	-136,1	1167,0
Луганська	-1070,5	-2227,5	-5842,9	м. Київ	11976,6	45647,1	54116,7
Львівська	4,0	2215,5	2283,5	м. Севастополь	114,6	77,4	77,6

Побудовано автором: на основі джерела [8]

Таблиця 5

Зміна обсягу капітальних інвестицій за регіонами України за 2012–2013 рр. та січень-вересень 2014 р.¹

Регіони	Капітальні інвестиції, млн. грн.			Регіони	Капітальні інвестиції, млн. грн.		
	2012 р.	2013 р.	Січень-вересень 2014 р.		2012 р.	2013 р.	Січень-вересень 2014 р.
Україна	263727,7	247891,6	135476,8	Миколаївська	4166,4	4603,8	2349,8
Автономна Республіка Крим	17576,8	14383,4	-	Одеська	13230,3	10415,4	5107,4
Вінницька	4901,0	5757,5	3842,0	Полтавська	10190,5	8398,8	6001,7
Волинська	3180,2	3104,6	2136,4	Рівненська	2671,6	2673,3	1559,1
Дніпропетровська	20456,2	20456,3	12861,0	Сумська	2695,7	2496,0	1716,5
Донецька ²	30068,8	26939,6	9496,12	Тернопільська	3159,9	2830,6	1602,2
Житомирська	2539,2	2755,3	1709,8	Харківська	13516,1	8435,0	4705,8
Закарпатська	2518,8	2331,4	1764,4	Херсонська	2287,9	1934,2	1339,2
Запорізька	6261,7	6271,3	4602,1	Хмельницька	3282,6	3144,0	2548,3
Івано-Франківська	4976,6	4531,7	4284,4	Черкаська	3373,4	3041,0	1846,3
Київська	19375,8	19462,7	10485,7	Чернівецька	2131,2	2127,2	986,4
Кіровоградська	4376,7	3039,5	1931,0	Чернігівська	2470,2	2586,8	1637,1
Луганська ²	7839,4	11110,9	3949,02	м. Київ	64552,0	64072,4	41158,1
Львівська	9992,5	8803,2	5857,0	м. Севастополь	1936,2	2185,7	-

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

² Дані можуть бути уточнені

Побудовано автором: на основі джерела [9]

Таблиця 6

Місцеві бюджети України у регіональному розрізі за 2010–2012 рр.

Регіони	Доходи (без трансфертів), млн грн			Регіони	Доходи (без трансфертів), млн грн		
	2010 р.	2011 р.	2012 р.		2010 р.	2011 р.	2012 р.
Україна	80515,8	86655,3	100771,4	Миколаївська	1686,5	1859,7	2276,3
Автономна Республіка Крим	4167,8	4584,5	5600,7	Одеська	4123,8	4412,5	4959,9
Вінницька	1930,4	2180,9	2616,9	Полтавська	2591,4	3291,1	3983,7
Волинська	1057,4	1181,1	1400,1	Рівненська	1320,2	1538,4	1740,4
Дніпропетровська	7048,9	8447,8	9775,1	Сумська	1527,7	1828,3	2174,9
Донецька	8611,5	10084,0	11586,8	Тернопільська	978,1	1074,4	1265,0
Житомирська	1530,2	1733,1	2055,4	Харківська	4426,4	5230,4	6175,4
Закарпатська	1140,8	1206,1	1369,6	Херсонська	1249,0	1407,4	1646,7
Запорізька	3261,8	3843,5	4277,2	Хмельницька	1524,8	1727,3	2023,6
Івано-Франківська	1466,4	1723,9	1926,8	Черкаська	1749,0	1990,5	2468,0
Київська	3257,4	3840,7	4311,6	Чернівецька	944,8	1052,7	1164,2
Кіровоградська	1250,1	1439,4	1769,6	Чернігівська	1286,0	1478,1	1765,5
Луганська	3352,4	3956,5	4582,4	м. Київ	14818,6	10879,3	12380,8
Львівська	3378,1	3709,4	4287,1	м. Севастополь	836,3	954,3	1187,5
Регіони	Трансферти, млн грн			Регіони	Трансферти, млн грн		
	2010 р.	2011 р.	2012 р.		2010 р.	2011 р.	2012 р.
Україна	78904,2	94676,3	124459,6	Миколаївська	2216,3	2559,9	3213,4
Автономна Республіка Крим	3481,6	4224,4	4577,4	Одеська	4075,7	4739,9	6008,0
Вінницька	3375,1	3873,3	4943,2	Полтавська	2400,6	2656,5	3303,3
Волинська	2671,1	3153,9	3965,3	Рівненська	2938,0	3384,3	4136,3
Дніпропетровська	4027,0	4975,0	7134,1	Сумська	2098,6	2424,8	3022,0
Донецька	5565,1	7282,0	10828,6	Тернопільська	2530,1	2921,0	3531,5
Житомирська	2820,4	3288,6	4113,5	Харківська	3932,9	4599,7	5975,6
Закарпатська	3085,9	3516,0	4271,1	Херсонська	2253,3	2619,7	3197,0
Запорізька	2888,3	3292,2	4016,2	Хмельницька	2984,5	3488,8	4250,9
Івано-Франківська	3377,4	3753,2	4818,6	Черкаська	2557,2	3011,8	3599,9
Київська	2772,7	3632,2	4449,2	Чернівецька	2132,8	2426,0	3025,1
Кіровоградська	2088,1	2516,8	3102,5	Чернігівська	2216,2	2592,6	3281,5
Луганська	3512,3	4068,1	5319,2	м. Київ	1445,5	3468,0	8738,2
Львівська	4955,4	5562,6	6850,6	м. Севастополь	502,0	644,9	787,5
Регіони	Видатки з урахуванням трансфертів, млн грн			Регіони	Видатки з урахуванням трансфертів, млн грн		
	2010 р.	2011 р.	2012 р.		2010 р.	2011 р.	2012 р.
Україна	159783,2	180789,0	222535,4	Миколаївська	3903,3	4409,9	5374,7
Автономна Республіка Крим	7596,1	8641,1	9777,5	Одеська	8038,7	9036,7	10544,4
Вінницька	5269,4	5987,9	7365,6	Полтавська	4974,3	5759,1	7003,3
Волинська	3738,4	4295,1	5233,9	Рівненська	4189,9	4929,7	5724,6
Дніпропетровська	10994,8	13259,9	16325,4	Сумська	3647,4	4239,3	5042,2
Донецька	13912,5	17025,7	21926,3	Тернопільська	3477,7	4006,4	4708,9
Житомирська	4353,2	4986,2	6037,3	Харківська	8438,0	9956,3	11869,1
Закарпатська	4277,4	4657,2	5499,4	Херсонська	3517,9	3993,5	4772,6
Запорізька	6136,3	6922,9	8204,1	Хмельницька	4493,5	5217,1	6095,8
Івано-Франківська	4851,8	5398,1	6641,7	Черкаська	4355,2	4935,0	5945,9
Київська	6182,2	7072,3	8495,8	Чернівецька	3130,7	3463,4	4101,4
Кіровоградська	3284,5	3961,2	4713,5	Чернігівська	3514,3	4051,6	4902,8
Луганська	6720,1	7831,1	9790,4	м. Київ	17185,0	15902,1	23685,3
Львівська	8266,8	9349,5	10896,3	м. Севастополь	1333,8	1500,7	1857,2

Побудовано автором: на основі джерела [8]

продукту, закономірно припустити погіршення ситуації для вищезазначених регіонів, на онові аналізу зміни індексу промислового виробництва у 2014 році в регіональному розрізі, що відображено у таблиці 3.

Так, відносний показник, який характеризує зміну маси вироблених матеріальних благ у поточному періоді порівняно з базисним, у 2014 році мав негативну тенденцію в цілому в Україні. Головною причиною цієї ситуації є суттєве зниження показника у Донецькій та Луганській областях, за період з грудня 2014 до грудня 2013 року індекс промислового виробництва Донецької та Луганської областей склав лише 50,9% та 17,0% відповідно.

Наступними економічними факторами формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів є фінансовий результат діяльності підприємств та капітальні інвестиції.

Перший фактор ми оцінюємо на основі офіційних даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо показника сальдо фінансових результатів підприємств України, що відображено у таблиці 4.

У 2011 році значення позитивного сальдо фінансових результатів діяльності підприємств в Україні у порівнянні з 2010 роком зросло більш ніж у 2 рази, у 2012 році ми спостерігаємо скорочення цього показника більш ніж на 2 млрд грн. Однозначно така тенденція в 2011 році була спричинена

значним зростанням позитивного сальдо у таких регіонах: Львівській області (на 2214 млн грн), м. Київ (у 4 рази), Сумській області (у 3 рази), Полтавській області (у 2,3 рази). Скорочення позитивного сальдо фінансових результатів діяльності підприємств в цілому в Україні у 2012 році, в основному спричинено результатами двох областей: в Донецькій області позитивне сальдо зменшилось в 6 разів, а в луганській області від'ємне значення зросло більш ніж у два рази. Все це означається на суттєве скорочення податкових надходжень до місцевих бюджетів цих областей.

Наступним серед економічних факторів впливу на формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів є залучення інвестицій. Використавши офіційні дані Державного комітету статистики України у регіональному розрізі, ми побудували зведену таблицю зміни обсягу капітальних інвестицій. За інформацією таблиці 5, можемо стверджувати, що в основному інвестиційний потенціал сформований та зосереджений у шести регіонах України (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Київська, Полтавська обл.), постійним лідером серед яких є м. Київ. Цей фактор на пряму впливає на формування податкового потенціалу цих регіонів, а як наслідок бюджетного у формі доходів та надходжень до місцевих бюджетів регіонів. Проте, аналізуючи ситуацію за січень-вересень 2014 року, суттєво втрачають

Таблиця 7

Динаміка фактичного виконання доходів місцевих бюджетів України, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за 2011–2013 рр.

Регіони	Доходи (що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів), тис. грн			% виконання планових показників поточного року		
	Факт 2011 року	Факт 2012 року	Факт 2013 року	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Україна	57 834 139,9	65 563 832,6	67 859 257,4	104,1	99,9	93,4
Автономна Республіка Крим	3 025 682,8	3 592 686,7	3 741 647,0	108,9	114,2	102,1
Вінницька	1 492 915,7	1 687 103,8	1 772 394,5	105,5	105,3	94,3
Волинська	786 538,6	877 919,2	899 991,7	103,0	101,2	90,4
Дніпропетровська	5 684 744,2	6 382 378,1	6 644 449,1	104,8	94,8	89,1
Донецька	7 276 183,1	8 320 342,7	8 887 167,5	114,1	100,0	95,4
Житомирська	1 175 427,0	1 322 835,4	1 376 433,0	102,0	96,5	94,2
Закарпатська	855 540,1	933 275,6	960 511,4	97,9	94,2	93,6
Запорізька	2 608 684,6	2 874 343,0	2 956 658,1	106,4	97,2	89,2
Івано-Франківська	1 067 044,0	1 197 778,8	1 190 636,5	99,4	98,6	93,6
Київська	2 548 424,8	2 899 144,5	3 023 626,2	113,4	106,8	97,2
Кіровоградська	990 033,2	1 166 750,4	1 245 515,7	104,8	106,3	99,4
Луганська	2 824 744,8	3 114 499,2	3 170 444,1	116,2	101,2	89,2
Львівська	2 640 448,5	2 970 435,0	3 057 248,6	99,0	95,8	93,1
Миколаївська	1 298 079,8	1 459 616,8	1 542 443,9	104,8	97,0	94,1
Одеська	2 890 739,2	3 113 202,3	3 235 786,3	103,7	99,4	93,8
Полтавська	2 229 074,8	2 596 532,0	2 492 479,3	108,4	103,9	92,6
Рівненська	991 226,4	1 132 472,5	1 180 444,2	103,5	100,4	98,9
Сумська	1 245 567,8	1 437 362,5	1 394 391,7	101,3	99,7	94,8
Тернопільська	726 269,8	838 941,6	862 413,2	103,8	98,4	96,8
Харківська	3 557 167,0	4 091 905,4	4 054 031,1	100,1	99,0	92,0
Херсонська	887 028,4	995 389,9	1 016 340,4	100,6	100,1	93,5
Хмельницька	1 150 345,8	1 311 414,8	1 382 100,8	104,2	101,9	92,9
Черкаська	1 291 408,3	1 470 385,9	1 526 826,4	107,1	101,9	94,5
Чернівецька	592 602,4	647 931,7	660 174,9	99,0	95,5	93,6
Чернігівська	1 028 322,0	1 181 050,8	1 182 459,0	99,6	99,3	97,6
м. Київ	6 348 067,2	7 210 466,7	7 624 698,7	90,8	96,9	90,5
м. Севастополь	621 829,6	737 667,1	777 944,1	103,3	102,9	98,9

Побудовано автором: на основі джерела [7]

Таблиця 8

Динаміка фактичного виконання доходів місцевих бюджетів України (вибіркові регіони), що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за січень-листопад 2013–2014 рр.

Регіони	Доходи (що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів), тис. грн		% виконання планових показників поточного року		Темп росту до відповідного періоду минулого року (%)	
	січень-листопад 2013 року	січень-листопад 2014 року	січень-листопад 2013 року	січень-листопад 2014 року	січень-листопад 2013 року	січень-листопад 2014 року
Україна	60 963 623,0	57 419 018,2*	93,0	98,0	104,8	100,8
Дніпропетровська	6 028 970,2	6 604 102,6	88,0	98,3	105,1	109,6
Донецька	8 073 883,8	6 575 309,2	95,2	85,7	108,3	81,4
Запорізька	2 678 078,4	2 793 676,5	89,4	100,7	103,9	104,3
Луганська	2 877 498,2	2 260 946,5	88,3	76,5	103,4	78,6
Харківська	3 645 298,0	3 754 462,4	92,1	98,9	100,3	103,0
м. Київ	6 773 843,1	7 137 339,2	88,9	99,9	106,7	105,4

* (без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя)

Побудовано автором: на основі джерела [7]

свій інвестиційний потенціал Донецька та Луганська області, основним фактором такого стану є безпосередній вплив загострення військового конфлікту на території цих областей.

Бюджетний потенціал, який безпосередньо відображає фінансові ресурси місцевих бюджетів, протягом 2010–2012 рр. у регіональному розрізі характеризувався такими тенденціями. На основі сформованих та домінуючих складових фінансового потенціалу у основних чотирьох регіонах (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська області) зосереджена домінуюча частина доходів місцевих бюджетів України протягом всього періоду, що становить близько 40% усіх доходів місцевих бюджетів країни (табл. 6). Характеризуючи видатки місцевих бюджетів у регіональному розрізі, спостерігаємо аналогічну тенденцію, місцеві бюджети тих самих чотирьох регіонів містять більше 40% усіх видатків місцевих бюджетів. Проте, варто зауважити, що більше 50% видатків ці місцеві бюджети забезпечують за рахунок міжбюджетних трансфертів.

З метою оцінки децентралізації у формування доходів місцевих бюджетів ми зупинимося на аналізі динаміки фактичного виконання доходів місцевих бюджетів України, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за 2011–2013 рр. З інформації у таблицях 7 та 8, можемо стверджувати, що абсолютне зростання доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів не вказує нам на зростання децентралізації фінансових ресурсів. Тому що, спостерігаючи зміну показника % виконання планових показників поточного року, ми вже з 2011 року спостерігаємо недовиконання у 6 регіонах з 27, у 2012 році у 14 регіонах, а в 2013 році всі регіони України, крім АРК, відображали недовиконання. Можна зробити припущення, що основною причиною є недосконалий організаційний та управлінський потенціали в регіонах України.

Аналізуючи динаміку фактичного виконання доходів місцевих бюджетів України у вибіркових регіонах, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за січень-листопад 2013–2014 рр., знову можемо вказати на негативну тенденцію послаблення бюджетного потенціалу Донецької та Луганської областей, а, як наслідок, суттєве недовиконання їх дохідних частин місцевих бюджетів (табл. 8).

На сьогодні, на жаль, досить вагомим фактором втрати значної частини фінансового потенціалу регіонів України стали наслідки впливу політичного

фактора – анексії АРК та військового конфлікту на Донбасі.

Висновки з проведеного дослідження. Провівши дослідження питання формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів України на основі сформованого фінансового потенціалу регіонів, можемо зробити такі висновки. Кожна складова фінансового потенціалу регіону відіграє вагомий роль у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Саме тому першочерговим завданням органів місцевої влади повинно бути розробка стратегій соціально-економічного розвитку кожного регіону, в основі яких мають бути розроблені конкретні заходи щодо нарощування фінансового потенціалу регіону, підвищення ефективності його використання, як наслідок, це забезпечить зростання доходів і надходжень місцевих бюджетів, збільшення видатків та витрат на забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку кожного регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боронос В.Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території : монографія / В.Г. Боронос. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 310 с.
2. Бюджетний кодекс України. Затверджено 8 липня 2010 року № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Буряченко А.Є. Фінансовий потенціал регіонального розвитку : монографія / А.Є. Буряченко. – К. : КНЕУ, 2013. – 342 с.
4. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
5. Економіко-правова характеристика місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/finansy/part1/002.htm>.
6. Козоріз М.А., Возняк Г.В. Фінансовий потенціал регіону: економічна суть та структура / М.А. Козоріз, Г.В. Возняк // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8(29). – Ч. 3. – 2011.
7. Місцеві бюджети. Моніторинг. Виконання доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів станом на 01.01.2012-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=292741.
8. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2012 рік. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Департамент регіональної політики. – К., 2013. – С. 162.
9. Статистика регіонів. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55-64.

УДК 336.1:354

Завистовська Г.І.

старший викладач кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**УРЯДОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ**

У статті розглянуто та проаналізовано поняття «уряд» (виконавча влада), місце виконавчої влади серед гілок влади, сферу діяльності уряду. Визначено місце і роль урядового фінансового контролю в системі державного менеджменту. Надано пропозиції щодо модернізації контрольної діяльності в Україні, створення на базі виконавчої влади системи урядового фінансового контролю.

Ключові слова: виконавча влада, уряд, державний апарат, державне управління, державний фінансовий контроль, урядовий фінансовий контроль.

Завистовская А.И. ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК СРЕДА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье рассмотрены и проанализированы понятия «правительство» (исполнительная власть), место исполнительной власти среди ветвей власти, сферу деятельности правительства. Определены место и роль правительственного финансового контроля в системе государственного управления. Даны предложения по модернизации контрольной деятельности в Украине, созданию на базе исполнительной власти системы правительственного финансового контроля.

Ключевые слова: исполнительная власть, правительство, государственный аппарат, государственное управление, государственный финансовый контроль, правительственный финансовый контроль.

Zavystovska G.I. GOVERNMENT CONTROL ENVIRONMENT IN THE STATE FINANCIAL CONTROL

The article reviews and analyzes the concept of «government» (the executive), seat of executive power among the branches of government, the scope of government. The place and role of public financial control in public management. Provided suggestions for modernizing the control activity in Ukraine, the establishment of a executive system of public financial control.

Keywords: executive, government, bureaucracy, public administration, public financial control, financial control government.

Постановка проблеми. Сучасна Україна як демократична держава обрала курс на європейську інтеграцію, що орієнтує її на нові принципи управління, а, відповідно, й нові підходи до видів діяльності, функцій державних органів та їх структурної побудови, оскільки від ефективної роботи цих органів влади залежить економічне піднесення і добробут нації. Поступова інтеграція до світового простору, зростання обсягів тіньової та сірої економіки, постійні новації у системі нормативно-правового регулювання, оподаткування, митно-податкового регулювання в Україні вимагають внесення значних змін до наукового і методичного апарату фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державний фінансовий контроль відіграє важливу роль у забезпеченні функціонування економіки будь-якої держави, а уряд – у розробці, формуванні, здійсненні основних напрямів політики держави, визначає шляхи і засоби їх досягнення. Тому окреслена проблематика була і є предметом досліджень багатьох відомих учених з різних напрямів, серед яких окремо можна виділити роботи В. Авер'янова, О. Андрійко, Г. Атаманчука, М. Білуха, І. Басанцов, Л. Дікань, І. Дрозд, О. Ковалюк, А. Мамишев, Н. Синюгіна, І. Стефанюк, В. Шевчук, С. Юргелевич та інші. Незважаючи на наукову та практичну значущість їх наукових праць, питання здійснення урядового фінансового контролю досліджені ще недостатньо, що й зумовило вибір теми статті.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні сутності уряду як середовища державного фінансового контролю та основи урядового фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна проблема розподілу влад почала формуватись у концепцію у XVII–XVIII ст. нашої ери і пов'язана вона з прізвищами таких філософів, як Д. Локк, Ш.

Монтеск'є. Перший з них державний устрій вбачав в наявності трьох влад: законодавчої (парламент), виконавчої (суди та армія) і «федеративної» [5, с. 21].

На сьогодні, державні функції в кожній країні здійснює розгалужена система органів. Серед них виділяють вищі – парламент, уряд, глава держави, а також верховні, конституційні та інші суди. Саме ці органи реалізують основні повноваження у сферах законодавчої, виконавчої й судової влади. Уряд є одним із вищих органів держав, якому належить виконавча політична влада. Саме без цього органу не може існувати жодна держава [1, с. 413].

Для розуміння самої суті та призначення уряду визначимо саме поняття уряд. У науковій літературі це поняття трактується по-різному. Наприклад, А.О. Мішин вважає, що «уряд, залишаючись юридично вищим органом державного управління, став водночас і вищим органом державної влади, тобто формуючою політичною установою» [11, с. 64].

П.П. Шляхтун зазначає, що уряд – це колегіальний орган виконавчої влади держави, наділений загальною компетенцією зі здійснення керівництва державним управлінням [16].

Однак надати визначення цього поняття все ж непросто, тому що, на відміну, скажімо, від парламенту, який у будь-якій країні є одним і тим самим (орган, що видає закони), поняття «уряд» неоднозначне. Складність полягає в тому, що в одних країнах (більшості) уряд є органом, який очолює виконавчу владу, в інших країнах під цим поняттям розуміють весь державний механізм, який включає як виконавчу, так і законодавчу та судову владу.

Якщо взяти найпростіший зміст цього слова (на побутовому рівні), уряд – це люди, які правлять країною. Якщо це визначення трохи ускладнити, то уряд – це центральний орган управління державою. У найпоширенішому розумінні уряд – це виконавча влада, те, що в більшості країн світу позначається поняттями «рада міністрів», «кабінет міністрів».

Той орган, що ми йменуємо «уряд», по-різному називається в кожній окремо взятій країні. Найчастіше застосовуються такі стандартні найменування: *рада міністрів* (Індія), *рада міністрів* або *уряд* (Франція, Куба), просто *уряд* (Чехія, Колумбія), *кабінет* (Японія). У деяких країнах є назва *державна рада* (Швеція, Норвегія, Фінляндія). У федеративних державах у назві уряду позначається державний устрій. Так, у ФРН він називається федеральний уряд, у Швейцарії – *федеральна рада*. Однак з погляду статистики, найчастіше вживаються терміни «рада міністрів» і «кабінет міністрів» [3, с. 22-23].

Іноді ці терміни вживаються як синоніми, а іноді позначають неоднакові поняття. Рада міністрів частіше зустрічається за парламентських форм правління. Кабінет, як правило, – за сильного президента або монарха («кабінет» вважається таким, що діє при главі держави). Інколи ці поняття співіснують в одній країні. Так, у Великобританії *уряд* – це широке поняття. До нього входять близько 80 осіб. А всередині уряду є ще кабінет, що включає глав найважливіших міністерств, до якого входять 18-20 осіб. Це ніби *уряд в уряді*. Іноді в рамках кабінету виокремлюють ще вузький *внутрішній кабінет* (3-5 осіб): прем'єр-міністр, міністр фінансів, міністр оборони й міністр внутрішніх справ. Зрозуміло, що це «найважливіші» міністри, які користуються найбільшим впливом і довірою прем'єр-міністра [15, с. 101]. Тобто органи виконавчої влади – сукупність державних установ, що здійснюють адміністративні і політичні функції держави, а уряд, як верхівка виконавчої влади, у більшості країнах здійснює загальне управління справами держави, керує її внутрішньою та зовнішньою політикою.

Дотримуючись прийнятих термінів, можна сказати, що уряд не тільки формально здійснює виконавчу політичну владу, але, більше того, його влада за своєю суттю є вищою владою в державі.

Часто конституції закріплюють компетенцію уряду лише в загальній формі, не конкретизуючи її. Але чим менш детально описані предмети відання, тим ширше можна їх трактувати. Так, наприклад, ст. 97 Конституції Іспанії зазначає, що «Уряд керує внутрішньою і зовнішньою політикою, цивільною і військовою адміністрацією та обороною країни. Він здійснює виконавчу владу у відповідності із конституцією та законами держави» [16].

З огляду на вищесказане, незалежно від того, чи це уряд, чи це кабінет, чи це рада міністрів – це завжди якась колегія, що визначає найважливіші вектори політики держави, який координує різні напрями владної діяльності, управляє та контролює різноманітними галузями життя: оборона, охорона громадського порядку, закордонні справи, економіка, освіта, культура тощо.

Отже, до сфери діяльності уряду належать такі основні питання:

- втілення у життя законів та інших рішень законодавчої гілки влади;
- керівництво цивільною та військовою адміністрацією;
- керівництво внутрішньою та зовнішньою політикою;
- складання і виконання державного бюджету та інші питання [6, с. 251].

А. Мішин вказує ще на деякі функції уряду: управління державним апаратом; виконання законів згідно з положеннями Конституції; нормотворча діяльність [10, с. 221-225].

Інші дослідники звертають увагу на таку функцію уряду, як створення механізму виконання законів, систематичний контроль за їх виконанням органами виконавчої влади всіх рівнів та вживання заходів щодо усунення порушень [13, с. 97; 14, с. 460].

Уряд має право контролю діяльності практично всіх державних службовців і карає за помилки й посадові правопорушення. У низці країн існує адміністративна юстиція, і дії державних службовців можуть бути оскаржені в адміністративних судах або адміністративних трибуналах. Взагалі, обсяг різних управлінських повноважень і функцій у сучасних державах дуже великий, і уряд є координатором усього цього величезного обсягу різних управлінських дій, здійснюваних у кожній країні.

На думку багатьох українських дослідників, у нашій державі, на жаль, створюється така політична система, яка має практично всі атрибути демократичної держави: парламент, регулярні вибори, опозицію тощо, однак процес прийняття рішень в Україні базується на авторитарних принципах, а головне – не є гласним, відкритим для громадськості. Влада у суспільній свідомості виступає своєрідною «чорною скринєю», адже часто важко зрозуміти, чим керувався можновладці, ухвалюючи ті чи інші рішення [8, с. 84], щоб забезпечити реалізацію державної політики, яка, за влучним визначенням Н. Меннінга та Н. Парісона, «полягає в тому, що уряд вибирає, що робити, а чого не робити» [9, с. 93].

За такого підходу стає зрозумілим, що уряд відіграє важливу роль у розробці, формуванні, здійсненні основних напрямків політики держави, визначає шляхи і засоби їх досягнення. І цей процес не може бути самостійним та безконтрольним. Саме тому контроль є одним із найважливіших елементів успішного та ефективного проведення діяльності уряду.

З цієї точки зору, можна провести чітку межу між функцією з надання державних послуг і функцією з контролю і нагляду, для чого слід враховувати: напрям відповідної діяльності (мета); характер відповідної діяльності (яка зі сторін виступає ініціатором відносин, причини і цілі ініціативи сторони, характер взаємних прав та обов'язків (способи правового регулювання), можливість притягнення до відповідальності); форму правовідносин; суб'єктів правовідносин.

Є.Г. Бабелюк абсолютно правий, стверджуючи, що «розмежування функції з контролю і нагляду та функції з надання державних послуг необхідно насамперед тому, що діяльність з контролю і нагляду, по-перше, спрямована на забезпечення законності та правопорядку; по-друге, завжди пов'язана з додатковим зобов'язанням; по-третє, результатом проведення контрольно-наглядових заходів може бути обмеження прав і свобод приватних осіб, зокрема, застосування заходів відповідальності» [2, с. 48].

Функція контролю та нагляду спрямована на попередження порушення прав громадян та публічних утворень, активне спостереження і навіть «втручання» в діяльність підконтрольних (піднаглядних) органів, примус до виконання закону. С.М. Зирянов зазначає, що «адміністративний нагляд – це насамперед постійне спостереження. Планові та позапланові перевірки – всього лише одна з форм нагляду. Цілями здійснення адміністративного нагляду є: забезпечення безпеки особистості, суспільства і держави; охорона прав громадян як споживачів товарів, робіт і послуг; захист інтересів користувачів природних ресурсів, а також всіх людей, що проживають

на територіях, що забруднюються небезпечними виробництвами, і мають право на сприятливе навколишнє середовище» [4, с. 28]. Відповідно, урядовий фінансовий контроль є складовим елементом та самостійною функцією у сфері управлінської діяльності виконавчої влади.

Виходячи із дослідження, на нашу думку, урядовий фінансовий контроль – це частина державного фінансового контролю, який здійснюється безпосередньо підрозділами адміністрації (секретаріату) уряду, створеними урядом тимчасовими міжвідомчими комісіями або спеціальними органами державного фінансового контролю, що входять до системи органів виконавчої влади.

Основним об'єктом урядового фінансового контролю є фінансово-господарська діяльність державних підприємств, установ та організацій, підвідомчих відповідним організаціям вищого рівня. Органи урядового фінансового контролю здійснюють контроль переважно у формі експертизи, моніторингу, перевірки, ревізії або централізованого аудиту. Повноваження на здійснення цих контрольних заходів законодавці часто називають метою (головним завданням) контрольного органу.

Урядовий фінансовий контроль не може давати гарантій щодо досягнення мети, зате може й повинен надавати інформацію про якість заходів державного регулювання економіки, тобто не так повідомляти уряд про порушення (бо це не прокуратура чи міністерство), як інформувати його про недоліки, слабкі місця в управлінні ресурсами держави, а також вносити обґрунтовані пропозиції щодо усунення або мінімізації їх наслідків. Таким чином, пропозиції, що базуються на практиці роботи десятків, сотень установ і підприємств, мають трансформуватися у критерії, правила й застереження для сотень і тисяч суб'єктів державного регулювання економіки [12].

З огляду на це, місією урядового фінансового контролю є сприяння уряду в прийнятті своєчасних, обґрунтованих, ефективних рішень щодо управління державними фінансовими ресурсами.

Проте для того, щоб наблизитися до європейських стандартів організації державного управління, так званої публічної адміністрації, недостатнім є формальний перерозподіл повноважень між органами виконавчої влади – потрібне оновлення самого змісту виконавчої влади (уряду). І це потрібно починати, на нашу думку, з функцій уряду та повноважень його органів.

Це стосується нечіткості у визначенні функцій і сфер відповідальності різних управлінських елементів, непрозорості функціонування державного апарату, недооцінки сучасних інструментів планування і аналізу діяльності, використання не правових механізмів прийняття управлінських рішень, нерационального використання коштів і матеріальних ресурсів та недооцінка ролі урядового фінансового контролю, що значно погіршує ефективність управління фінансовими ресурсами. Крім того, не повністю вирішене питання структурно-функціональної характеристики органів виконавчої влади. Його вирішення тісно пов'язане з проблемою розмежування повноважень у цій системі. Наслідком цього є обмежена здатність системи до виконання функцій державного управління і надання суспільних послуг.

Тому в рамках реформування державного управління необхідно:

– проаналізувати різні аспекти функціонування органів виконавчої влади: структурні, процесуальні, інформаційні, кадрові, матеріально-фінансові тощо;

– врахувати взаємодію уряду і певних структур громадянського суспільства;

– прорахувати співвідношення центральних органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування;

– всі оцінки цих явищ мають вестися з точки зору соціально ефективного здійснення виконавчої влади, тобто реального і позитивного впливу на суспільні процеси, свідомість, поведінку і діяльність людей [7].

Головним завданням реформ у системі органів виконавчої влади є більш чітке визначення, закріплення на законодавчому рівні і внесення ясності щодо владних повноважень кожного елемента системи, а також виявлення і правильне вирішення основних практичних проблем, що виникають між інститутами управління всіх рівнів, і, відповідно, їх чіткого фінансового, правового, організаційного забезпечення.

Ще однією проблемою є технологічний аспект розробки, впровадження та модернізації систем інформаційно-аналітичного забезпечення (СІАЗ), який полягає в необхідності створення технічних умов для збирання, збереження, обробки та надання всієї необхідної органу виконавчої влади інформації з урахуванням сучасного рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Цю проблему можна буде вважати вирішеною, коли інформація, яка створюється систем інформаційно-аналітичного забезпечення (СІАЗ), буде агрегованою, достовірною, актуальною та ґрунтуватиметься на системі інтегрованих показників досягнення головної мети.

Крім цього, важливо сказати, що в Україні існує і потреба у прийнятті Закону «Про державний фінансовий контроль», яка викликана необхідністю законодавчого визначення суті, змісту, функцій державного фінансового контролю, як виду діяльності, та визначення цілісної системи його здійснення.

Тому, вважаємо за доцільне створити звід функцій системи органів виконавчої влади – це систематизований перелік функцій Кабінету Міністрів, міністерств, служб, агентств, інспекцій та інших владних органів як функціональних підсистем і напрямків діяльності. Звід функцій має оформлюватися як база даних про всі реальні і потенційні управлінські впливи і взаємодії, здійснювані системою органів виконавчої влади. Джерелом даних для зводу функцій виступають виявлені напрями діяльності в результаті декомпозиції основних цілей державного управління [7].

Адже досвід економічно розвинених країн показує, що законність, відкритість, об'єктивність, прозорість, гласність, підзвітність органів держави суспільству є для влади одним із ефективних засобів отримання кредиту довіри громадян.

З цієї точки зору, урядовий фінансовий контроль має забезпечувати суспільство достовірною інформацією про ступінь ефективності діяльності органів виконавчої влади.

Висновки з даного дослідження. Отже, урядовий фінансовий контроль є одним із: обов'язкових елементів правової держави; невід'ємним елементом органів виконавчої влади: «противага і стримувань»; засобом виявлення й подолання в державі міжінституційних суперечностей та неузгодженостей в органах виконавчої влади; механізмом захисту особи від зловживання владними повноваженнями.

Кожен із органів виконавчої влади володіє значними функціональними особливостями, а також специфікою організаційної будови, форм і методів діяльності. Між усіма органами виконавчої влади поряд із загальними рисами і ознаками є велими специфічна різниця як по місцю і ролі в системі дер-

жавних органів, так і по організаційній структурі і формах діяльності (способами і формами організації своєї роботи, специфікою виданих даними органами правових актів). Лише скоординованість у роботі різних елементів системи, забезпечення їх стійкої взаємодії дає можливість говорити про позитивні наслідки реформування української держави.

Таким чином, зміцнення позицій різноманітних форм діяльності держави зумовлює необхідність перегляду теоретико-методологічних основ контролю та адаптації їх до сучасних міжнародних норм державного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арановский К.В. Государственное право зарубежных стран : учебное пособие / К.В. Арановский. – М. : ИНФРА-М; ИД «ФОРУМ», 2000. – 488 с.
2. Бабелюк Е.Г. Проблемы разграничения деятельности по оказанию государственных услуг и контрольно-надзорной деятельности // Публичные услуги: правовое регулирование: российский и зарубежный опыт : сборник / Под общ. ред. Е.В. Гриценко, Н.А. Шевелевой. – М., 2007. – С. 48.
3. Дахова І.І. Конституційно-правовий статус уряду в зарубіжних країнах : монографія / І.І. Дахова. – Харків : Фінн, 2008. – 200 с.
4. Зырянов С.М. Обеспечение законности в административно-надзорной деятельности органов исполнительной власти // Журнал российского права. – 2010. – № 8. – С. 28.
5. Кисіль С.П. Центральні органи виконавчої влади України: стан і розвиток : наукове видання / С.П. Кисіль. – К., 1999. – 80 с.
6. Конституционное право : [учебник] / Отв. ред. А.Е. Козлов. – М. : Издательство БЕК, 1997. – 435 с.
7. Кульчий І.О. Оптимізація функцій органів виконавчої влади в контексті реформування системи державного управління / І.О. Кульчий // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=449>.
8. Мальцева Є.В. Теоретико-правові засади сутності виконавчої влади / Є.В. Мальцева // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – Том 25(64). – 2012. – № 2. – С. 80-87.
9. Меннинг Н. Реформа государственного управления. Международный опыт / Н. Меннинг, Н. Парисон. – М. : Весь Мир, 2003. – 385 с.
10. Мишин А.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран / А.А. Мишин. – М. : Юстицинформ, 2009. – 332 с.
11. Мишин А.А. Центральные органы власти буржуазных государств / А.А. Мишин. – М. : Издательство Московского университета, 1972. – 286 с.
12. Стефанюк І.Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / Стефанюк І.Б. // Фінанси України. – 2009. – № 11(168). – С. 12-19.
13. Судьи в зарубежных странах // Законодательство зарубежных стран. Обзор, информация. Вып. 2. Судебные системы западных государств. – М., 1991. – 120 с.
14. Хессе К. Основы конституционного права ФРГ / К. Хессе. – М. : Юрид. лит., 1981. – 368 с.
15. Чиркин В. Элементы сравнительного государственного управления / В.Е. Чиркин. – 3-е изд. – М. : Юрист, 1994. – 152 с.
16. Шляхтун П.П. Політологія (теорія та історія політичної науки) : підручник. – К. : Либідь, 2002. – 576 с.

УДК 336.221

Заклекта-Берестовенко О.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри податків та фіскальної політики

Тернопільського національного економічного університету

Кізіма А.Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри податків та фіскальної політики

Тернопільського національного економічного університету

ФІСКАЛЬНИЙ ТА РЕГУЛЮЮЧИЙ АСПЕКТИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Здійснено оцінку фіскального значення акцизного податку в Україні. Досліджено окремі елементи акцизного податку та виявлено їх роль у регулюванні соціально-економічних процесів. Розглянуто проблеми адаптації національного податкового законодавства до законодавства ЄС у частині встановлення та використання специфічних акцизів. Окреслено пріоритетні напрями удосконалення акцизного оподаткування в Україні.

Ключові слова: специфічні акцизи, акцизний податок, подакцизні товари, ставки податку, податкові пільги, маркування під-акцизної продукції, податкова гармонізація, регулюючий потенціал акцизного податку.

Заклекта-Берестовенко Е.С., Кизыма А.Я. ФИСКАЛЬНЫЕ И РЕГУЛИРУЮЩИЕ АСПЕКТЫ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Осуществлена оценка фискального значения акцизного налога в Украине. Исследованы отдельные элементы акцизного налога и выявлена их роль в регулировании социально-экономических процессов. Рассмотрены проблемы адаптации национального налогового законодательства к законодательству ЕС в части установления и использования специфических акцизов. Определены приоритетные направления совершенствования акцизного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: специфические акцизы, акцизный налог, подакцизные товары, ставки налога, налоговые льготы, маркировка подакцизной продукции, налоговая гармонизация, регулирующий потенциал акцизного налога.

Zakleka-Berestovenko O.S., Kizyma A.J. THE FISCAL AND REGULATING ASPECTS OF THE EXCISE TAXATION IN UKRAINE

The assessment of fiscal value of an excise tax in Ukraine is carried out. Separate elements of an excise tax are investigated and their role in regulation of social and economic processes is revealed. Problems of adaptation of the national tax law with the legislation of the EU regarding establishment and use of specific excises are considered. The priority directions of improvement of the excise taxation in Ukraine are defined.

Keywords: specific excises, excise tax, excise goods, tax rates, tax privileges, marking of excisable production, tax harmonization regulating the potential of an excise tax.

Постановка проблеми. В умовах кризи особливо значення набувають проблеми реформування податкової системи України та окремих її складових у контексті забезпечення безперервного надходження фінансових ресурсів до бюджетів усіх рівнів.

Значний фіскальний потенціал акцизного податку, а також його роль у регулюванні процесів виробництва та споживання обумовлюють необхідність пошуку шляхів удосконалення механізму його справляння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим теоретичним та методологічним аспектам акцизного оподаткування присвячені праці таких вітчизняних вчених: А. Бережанського, Д. Боярчука, О. Бусол, О. Жукевич, Ю. Іванова, А. Крисоватого, П. Мельника, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, О. Шитрі, І. Чугунова та ін. Разом з тим слід зауважити, що багато теоретичних питань за даною проблемою ще не вирішені, перебувають на етапі постановки і вимагають подальшого розв'язання та комплексного дослідження.

Постановка завдання. На основі теоретичного аналізу сутності та елементів акцизного податку в науковій роботі окреслено напрями активізації регулюючого потенціалу акцизного податку та зростання його фіскального значення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцизний податок виступає важливим фінансовим інструментом регулювання економічних та соціальних процесів в державі, зокрема: обігу підакцизних товарів, рентабельності їх виробництва, обмеження обсягів споживання, перерозподілу доходів між різними верствами населення тощо. Варто зауважити, що в системі непрямого оподаткування специфічні акцизи доповнюють універсальні, а отже постає питання пошуку балансу між цими групами податків з точки зору їх фіскального та ринково-коригуючого значення. Крім того, за умов паралельного використання ПДВ та акцизного податку виникає проблема подвійного оподаткування.

Характерними рисами акцизного податку як специфічного акцизу є:

- значна фіскальна ефективність даного податку. Якщо порівнювати акцизний податок з ПДВ, варто відзначити значно вужчу базу оподаткування першого з них, однак за рахунок значних обсягів продажу підакцизних товарів та відносно невеликої кількості їх виробників значно спрощується контроль за повнотою та своєчасністю надходження акцизного податку, а отже – скорочуються витрати на адміністрування;

- регулююче значення, що реалізується шляхом обмеження обсягів споживання соціально шкідливих та екологічно небезпечних товарів. До таких товарів належать: тютюнові вироби та алкогольні напої, енергетичні продукти, автотранспортні засоби тощо.

З точки зору фіскальної ролі, акцизний податок можна віднести до бюджетоутворюючих, оскільки його частка у податкових надходженнях Державного бюджету України становить майже одну восьму, або 13,4% у 2013 році (рис. 1). Протягом 2007–2013 рр. динаміка частки даного податку не мала стійкої зростаючої або спадної тенденції. З 2007 до 2010 року даний показник зріс з 9,0 до 16,6% (у 1,8 рази), що, в першу чергу, було пов'язано із суттєвим зростанням ставок акцизного податку у 2009 році. У 2011 році частка акцизного податку скоротилася до 12,6%, хоча абсолютний показник його обсягів зріс на 5,39 млрд. грн. відносно попереднього року. Таке скорочення питомої ваги акцизного податку пояс-

нюється тим, що темпи його приросту у 2011 році відносно 2010 року були значно нижчими, аніж темпи приросту податкових надходжень (1,2 та 1,6 рази відповідно). З 2011 року позитивна динаміка частки акцизного податку відновилася. У товарній структурі акцизного податку найбільшу частку займають надходження від тютюну та тютюнових виробів – 46% у 2013 році. Для порівняння, у 2007 році даний показник становив 15,6%.



Рис. 1. Динаміка обсягів та структури акцизного податку в Україні упродовж 2007–2013 рр.

Складено автором за [1]

Варто також зауважити, що надходження акцизного податку мають регіональні особливості, що пов'язано із концентрацією виробників та імпортерів підакцизних товарів у низці адміністративно-територіальних одиниць. Наприклад, понад 75% надходжень податку із вітчизняних товарів сплачують підприємства, які здійснюють діяльність у Полтавській, Черкаській, Чернігівській, Харківській областях та м. Києві [2, с. 63].

До елементів податкового регулювання акцизного оподаткування можна віднести такі: визначення складу платників податків; встановлення переліку підакцизних товарів; вибір видів та розмірів ставок податку; вибір критеріїв застосування та встановлення переліку податкових пільг; порядок сплати акцизного податку; маркування підакцизних товарів.

Згідно з підходами більшості вітчизняних та зарубіжних вчених, оптимальними об'єктами акцизного оподаткування вважаються товари, які породжують негативні зовнішні ефекти (алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти, паливо тощо). Необхідність скорочення або ж часткового усунення їх негативного впливу на життя та здоров'я населення, а також на навколишнє природне середовище обумовлює запровадження специфічних акцизів як інструментів податкового регулювання процесів виробництва та споживання таких товарів.

Розмір акцизного податку визначається його ставкою, яка може встановлюватися у відсотках до вартості товару (адвалорна) або у грошовому виразі на одиницю товару (специфічна). Як адвалерні, так і специфічні ставки мають свої вади та переваги. Перевагою адвалерних ставок є забезпечення сталих надходжень до бюджету держави незалежно від рівня інфляції, тобто у механізмі їх застосування переважає фіскальна складова. Їх недоліком є слабкий регулюючий потенціал, а саме: 1) адвалорні ставки стимулюють суб'єктів господарювання до виробництва низькоякісної підакцизної продукції з метою здешевлення товару та мінімізації податкового зобов'язання з акцизного податку; 2) вони негативно впливають на структуру споживання підакцизних

товарів, мотивуючи споживача відмовитися від якісної продукції на користь більш дешевих, але неякісних товарів. Специфічні ставки, у свою чергу, мають більший регулюючий потенціал, оскільки не створюють стимулів до зниження якості продукції, а також обмежують споживання окремих товарів та стимулюють процес компенсації негативних зовнішніх ефектів. Проте в умовах швидких темпів інфляції специфічні ставки потребують постійного перегляду та коригування, аби держава не зазнавала фіскальних втрат через знецінення бази оподаткування.

Згідно з чинним законодавством, в Україні практично до усіх груп підакцизних товарів застосовуються специфічні ставки акцизного податку. Виключенням є лише тютюнові вироби, які оподатковуються за адвалорною та специфічною ставками разом. Одночасне застосування і відсоткової і «твердої» ставок податку саме до тютюнових виробів пов'язано з тим, що, з одного боку, попит на дану товарну групу є мало еластичним, а отже розміри надходжень акцизу від тютюнових виробів є достатньо значними та несуттєво реагують на зміну товарних цін. З іншого боку, дані товари відносяться до категорії шкідливих та небезпечних для життя і здоров'я населення, а тому, виникає гостра необхідність державного регулювання обсягів їх виробництва та споживання. Крім того, для тютюнових виробів встановлено мінімальне акцизне зобов'язання, яке призначене для забезпечення гарантованої сплати фіксованої суми податку незалежно від роздрібної ціни товару. Це дозволяє запобігти поширенню дешевих цигарок та реалізувати окремі завдання політики охорони здоров'я в Україні. У січні 2010 року 24 країни-члени Європейського Союзу впровадили мінімальний акцизний збір, серед яких: Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди, Польща, Іспанія, Швеція та ін. [3].

Отже, специфічні або змішані ставки застосовуються переважно з регулюючою метою для обмеження виробництва і споживання суспільно небезпечних та шкідливих товарів, а адвалорні – до товарів, акцизне оподаткування яких підпорядковане переважно перерозподільчим цілям.

Акцизний податок у ринкових умовах виступає ціноутворюючим елементом, а отже впливає на купівельну спроможність населення та суспільний добробут. Тому при виборі виду ставки акцизного податку та її розміру варто враховувати інтереси як держави так і покупців та продавців. Вплив акцизного податку на обсяги реалізації підакцизних товарів, а також на розподіл податкового тягаря між виробниками і споживачами залежить від еластичності попиту і пропозиції на окремі товари [4, с. 86]. Так, підвищення ставок специфічних акцизів призведе до зростання податкових надходжень тільки у випадку застосування таких ставок до товарів нееластичного попиту, до яких належать бензин, нафта, газ, дешеві тютюнові вироби та ін. У той же час, збільшення ставки податку на еластичні за ціною підакцизні товари (вина, автомобілі, пиво) може негативно позначитися на рівні попиту, пропозиції та обсягах податкових надходжень до державного бюджету.

Актуальними на сьогодні залишаються питання адаптації національного податкового законодавства до законодавства Європейського Союзу в частині встановлення та використання специфічних акцизів. У межах ЄС гармонізовано справляння акцизних зборів із таких груп товарів: тютюнових виробів, спирту та алкогольних напоїв, нафтопродуктів та енергопродуктів. Варто зауважити, що акцизний податок є менш гармонізованим, аніж ПДВ. Згідно

із законодавством ЄС [5], країнами-учасницями можуть застосовуватися і інші (негармонізовані) специфічні та універсальні акцизи, а також можуть справлятися акцизні збори з товарів, які не входять до гармонізованої номенклатури.

Проблема наближення нормативно-правового підґрунтя вітчизняного акцизного оподаткування до стандартів Європейського Союзу перш за все полягає у дилемі визначення оптимального розміру ставки податку на окремі групи підакцизних товарів. Зауважимо, що підвищення акцизів є ефективним інструментом наповнення бюджету та зниження рівня виробництва і споживання суспільно небезпечних товарів.

Незважаючи на постійний перегляд ставок акцизного податку та їх динамічне зростання в Україні, їх розмір так і не досяг середнього європейського рівня. Навіть після зростання ставок акцизного податку у тринадцять разів мінімальна його сума залишається у чотири рази нижчою ніж у країнах ЄС (16 євро та 64 євро відповідно) [6]. Особливо суперечливою є необхідність подальшого зростання ставок податку на тютюнові вироби, оскільки попит на них є практично нееластичним, що, за умови збільшення розміру податку, створює передумови стрімкого розвитку контрабанди таких товарів та контрафакту тютюну.

Несвоєчасність та необґрунтованість подальшого підвищення розмірів акцизного податку в Україні та їх доведення до середньоєвропейського рівня пояснюється непорівнянністю доходів населення в нашій державі та європейських країнах. Так, навіть за існуючих ставок аналізованого податку доступність якісної тютюнової продукції на вітчизняному ринку суттєво нижча, аніж у країнах ЄС, тому вважаємо, що подальше підвищення ставок створить сприятливі умови для розвитку нелегального ринку тютюну.

Окрім вибору оптимального рівня ставок акцизного податку важливим елементом державного регулювання споживання товарів із негативними зовнішніми ефектами є податкові пільги. Як свідчить аналіз системи пільг з акцизного податку в країнах – членах ЄС, вона спрямована на стимулювання споживання менш шкідливих для здоров'я населення та навколишнього природного середовища товарів, а також меншої кількості вичерпних та невідновлюваних природних ресурсів. Найбільша кількість пільг надається у системі акцизного оподаткування енергетичних продуктів та електроенергії, що є наслідком універсального характеру цих товарів та їх впливу на рівень цін.

Вищезазначене також пояснюється необхідністю зменшення енергоємності ВВП, що виступає важливим фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення її сталого розвитку. Крім того, в умовах зовнішньої енергетичної залежності, що є актуальним для багатьох країн, рівень споживання енергопродуктів визначає рівень економічної безпеки держави [7, с. 331]. У країнах – членах Європейського Союзу податкові пільги з акцизного податку, які мають виражене екологічне та природоохоронне спрямування, надаються виробникам електроенергії, що генерується із енергії вітру, сонця, геотермальних джерел та ін. Низка пільг мають галузеве призначення та найчастіше спрямовуються на підтримку сільського господарства, яке в сучасних умовах не здатне повноцінно конкурувати з іншими видами економічної діяльності.

Система пільгових режимів оподаткування алкогольних напоїв у ЄС є значно вужчою, аніж інших видів підакцизних товарів (палива, енергії тощо).

Пільги з акцизного податку не розповсюджуються на споживання алкогольних напоїв населенням з огляду на негативні наслідки такого споживання, разом з тим, звільняються окремі товари зі вмістом алкоголю, які використовуються для виробництва лікарських засобів, опту або як зразки для наукових досліджень.

В Україні податкові пільги із акцизного податку переважно стосуються товарів, що ввозяться на митну територію України. Щодо вітчизняних підакцизних товарів, звільняється від оподаткування акцизним податком реалізація легкових автомобілів для інвалідів, а також легкових автомобілів спеціального призначення. Така пільга має чітко виражене соціальне значення та є елементом соціальної політики держави. Окрім того, у Податковому кодексі України передбачено ряд положень, спрямованих на уникнення подвійного оподаткування окремих підакцизних товарів, що використовуються як сировина для виробництва інших підакцизних товарів.

Важливим елементом системи пільгового оподаткування, який наділений суттєвим регулюючим потенціалом, вважаємо диференціацію ставок акцизного податку в межах окремих товарних груп. Так, в Україні серед алкогольних напоїв за значно нижчими ставками оподатковуються найменш шкідливі з них, такі як вина виноградні натуральні. Диференціація ставок важких дистилатів спрямована на покращення екологічного стану довкілля шляхом стимулювання виробників до використання тих їх видів, що мають мінімальний вміст сірки. На нашу думку, перелік пільг з акцизного податку в Україні є недостатньо продуманим, має слабе регулююче значення в частині стимулювання змін у структурі споживання та використовується як інструмент впливу виключно на виробників, а не на споживачів підакцизних товарів.

Для захисту життя і здоров'я населення від негативного впливу споживання неякісних підакцизних товарів в Україні реалізується державна політика у сферах ліцензування та маркування окремих видів підакцизної продукції. Відповідно до статті 11 Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», алкогольні напої та тютюнові вироби, які виробляються в нашій державі та імпортуються в Україну, позначаються марками акцизного податку в порядку, визначеному чинним законодавством. Особливість контролю за обігом підакцизних товарів в Україні полягає у функціонуванні акцизних складів як на підприємствах – виробниках спирту, так і – виробниках алкогольних напоїв.

Нині недостатня ефективність системи контролю за обігом алкогольних напоїв породжує низку соціально значимих проблем та суттєво послаблює регулююче значення акцизного податку. Основним недоліком адміністрування специфічного акцизу в частині контролю за обігом підакцизних товарів в нашій державі є його концентрація не на ланці розповсюдження підакцизної продукції, а на її виробництві. Для порівняння, у країнах ЄС податковим агентом зі сплати акцизного податку з алкогольних напоїв виступає особа, яка реалізує товар кінцевому споживачеві, а в Україні – підприємство-виробник. Також, у більшості європейських країн існує державна монополія на розподіл алкогольних напоїв, в Україні ж за державною закріплене виключне право лише на виробництво спирту етилового [8]. В окремих державах, таких як Болгарія, Норвегія,

Туреччина та Македонія, державна монополія розповсюджується одночасно і на виробництво, і на розповсюдження алкогольних виробів.

У нашій державі суттєвою проблемою є значний розмір сектору тіньового виробництва алкогольних напоїв, сировиною для якого є необлікований спирт, що виготовляється на державних спиртових заводах та розливається на потужностях легально зареєстрованих виробників [9, с. 186]. Зазначене породжує необхідність подальшого удосконалення системи контролю за виробництвом та обігом підакцизної продукції шляхом впровадження системи наскрізного моніторингу руху останньої. Важливим кроком у вирішенні зазначених проблем стало прийняття змін до Податкового кодексу України, згідно яких, починаючи із 2013 року акцизні склади повинні бути обов'язково обладнані витратомірами-лічильниками обсягів виробленого етилового спирту. Разом з тим, неврегульованими залишаються питання встановлення вимог до такого обладнання та ведення Єдиного державного реєстру його обліку [10, с. 17].

Висновки із проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, можна окреслити низку пріоритетних напрямів удосконалення акцизного оподаткування в Україні:

- розширення практики акцизного оподаткування енергоресурсів шляхом внесення до їх складу електроенергії;
- посилення регулюючого впливу акцизного податку на інвестиційно-інноваційний розвиток держави шляхом подальшої диференціації його ставок на дизельне паливо та зниження ставок на біологічне паливо;
- запровадження дієвих податкових пільг з акцизного податку у вигляді повного або часткового звільнення від оподаткування видів діяльності, що використовують або продукують екологічно чисті види палива та альтернативні види енергії;
- підсилення регресивного характеру акцизного податку через забезпечення зменшення тягаря оподаткування при збільшенні ціни тютюнових виробів та алкогольних напоїв. Це сприятиме зміні структури споживання на користь дорожчих, але більш якісних підакцизних товарів;
- підвищення ефективності державного нагляду за формуванням податкових зобов'язань із сплати акцизного податку, через удосконалення окремих процедур контролю виробництва та обігу підакцизних товарів;
- подальшої адаптації вітчизняного податкового законодавства до нормативно-правової бази ЄС у сфері акцизного оподаткування;
- раціоналізації системи акцизного оподаткування шляхом оптимізації групи підакцизних товарів та скорочення витрат на адміністрування акцизного податку.

Подальше удосконалення системи акцизного оподаткування за окресленими вище напрямками вимагає врахування провідного зарубіжного досвіду ефективних податкових реформ, а також пріоритетів розвитку вітчизняної економіки та бюджетного регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виконання Державного бюджету України у 2007–2013 рр. / Офіційні дані Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
2. Чугунов І.Я. Непряме оподаткування в системі регулювання

- економіки / І.Я. Чугунов, О.М. Жукевич // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 1-2(1). – С. 61-64.
3. Міжнародний досвід: система оподаткування в Ізраїлі / Офіційний портал Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-modernizachii-krain-svity/izrail/?print>.
 4. Регулятивний потенціал податкової системи України : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Ю.Б. Іванова. – Харків : ХНЕУ, 2009.
 5. Директива Ради 92/12/ЄЕС «Про загальні положення стосовно виробів (товарів), що підлягають акцизному збору, а також утримання, переміщення та контролю таких виробів» від 25 лютого 1992 року / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_361.
 6. Боярчук Д. Скільки стоять сигарети / Д. Боярчук // Українська правда. – 2014. – 1 апреля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/rus/columns/2014/04/1/432521/>.
 7. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: навчальний посібник / за ред. д-р екон. наук, проф. Іванова Ю.Б., д-р екон. наук, проф. Майбурова І.А. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 492 с.
 8. Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» від 19.12.1995 № 481/95-ВР (редакція від 01.01.2014) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>.
 9. Бусол О.Ю. Особливості державної політики правового регулювання виробництва і збуту підакцизних товарів та ефективність протидії злочинам у цій сфері / О.Ю. Бусол // Боротьба з організованою злочинністю та корупцією: теорія і практика. – 2009. – № 21. – С. 182-191.
 10. Брехов С.С. Напрями вдосконалення системи контролю за обігом спирту та алкогольних напоїв в Україні / С.С. Брехов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 14-21.

УДК 336.14

Корнієнко Н.М.

*кандидат економічних наук,
головний економіст-фінансист
Департаменту з фінансово-економічних питань,
бухгалтерського обліку та фінансової звітності
Міністерства фінансів України*

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розкрито сутність та роль програмно-цільового методу бюджетного планування як інструменту суспільного зростання. Досліджено переваги програмно-цільового методу у бюджетному процесі та запропоновано напрями поглиблення його застосування у бюджетній політиці. Обґрунтовано доцільність удосконалення методу планування у взаємозв'язку із розвитком системи стратегічного планування соціального та економічного зростання держави.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, видатки бюджету, програмно-цільовий метод планування видатків, середньострокове бюджетне прогнозування та планування.

Корниенко Н.Н. ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Раскрыта сущность и роль программно-целевого метода бюджетного планирования как инструмента общественного роста. Исследованы преимущества программно-целевого метода в бюджетном процессе и предложены направления углубления его использования в бюджетной политике. Обоснована целесообразность усовершенствования метода во взаимосвязи с развитием системы стратегического планирования социального и экономического развития государства.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, расходы бюджета, программно-целевой метод планирования расходов, среднесрочное бюджетное прогнозирование и планирование.

Korniyenko N.M. TARGET-ORIENTED METHOD OF BUDGET EXPENDITURE PLANNING AS PART OF STATE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article reveals the essence and role of target-oriented method of budgeting as a tool for social growing. The benefits of program-target method in the budgetary process and directions of deepening of its use in fiscal policy are investigated. The expediency of improving the method in conjunction with the development of strategic forecasting social and economic development is substantiated.

Keywords: budget, budget policy, budget expenditures, medium-term budget forecasting and planning, target-oriented method of expenditures planning.

Постановка проблеми. На нинішньому етапі трансформаційних перетворень в економічній системі важливим є дослідження програмно-цільового методу як дієвого інструменту соціального й економічного розвитку країни, забезпечення подальшого розвитку методу, визначення напрямів підвищення рівня взаємозв'язку бюджетного планування та стратегічних завдань суспільного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш значущих наукових досліджень зарубіжних

вчених у сфері управління бюджетними видатками бюджету як складової фінансово-економічного розвитку можна назвати праці Дж. Бьюкенена, Е. Ведунга, Р. Зоді, Ф. Мошера, Р. Хакета. Питанням бюджетного розвитку та управлінню видатками бюджету за програмно-цільовим методом присвячено праці таких вітчизняних науковців, як: І. Запатріної, А. Максюті [1], В. Опаріна, В. Федосова, І. Чугунова [2] та інших.

Разом з цим, на сучасному етапі структурних перетворень в економіці важливим є підвищення рівня

ефективності бюджетної політики в частині застосування програмно-цільового методу із урахуванням пріоритетів стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, які полягають у визначенні сутності та ролі програмно-цільового методу планування бюджетних витрат як складової соціального та економічного зростання у довгостроковій перспективі, удосконалення методу на основі розвитку інституційного середовища бюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система регулювання бюджетних витрат є дієвим чинником відтворюючих процесів на макrorівні, що спрямовано на внутрішні і зовнішні зміни економічного середовища з метою забезпечення суспільного розвитку. Розвиток суспільства потребує застосування бюджетної політики як дієвого важеля державного регулювання економічних та соціальних відносин.

Як суспільно-економічна категорія бюджетна політика має певну структуру, що охоплює суб'єкт, об'єкт і взаємозв'язки між ними, відповідний набір методів та інструментів регулювання згідно з визначеними у суспільстві цілями та завданнями. До структурних елементів бюджетної політики також належать: розроблення науково обґрунтованої концепції розвитку бюджету, яка формується на основі вивчення потреб сучасного стану суспільного розвитку, тенденцій соціально-економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави; визначення основних напрямів формування та використання бюджетних ресурсів на перспективу і поточний період; здійснення заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Основною метою бюджетної політики є забезпечення довгострокової збалансованості бюджетної системи, що впливає на темпи економічного розвитку, а також на інтегрований показник запасу стійкості бюджетної системи [1, с. 46].

Бюджет займає вагоме місце у здійсненні державної соціальної політики та забезпеченні її розвитку. Важливого значення набувають стабілізаційна та перетворююча функції бюджету, забезпечення ефективного використання бюджетного механізму, спрямованого на стимулювання економічного зростання. У зв'язку зі стратегічними цілями та завданнями, що стоять перед державою, необхідним є забезпечення подальшого розвитку бюджетних відносин. Державний бюджет є дієвим інструментом модернізації економіки, планування та виконання якого доцільно здійснювати на основі довгострокових пріоритетів розвитку країни.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку доцільним є підвищення рівня обґрунтованості прогнозування та планування державних витрат, розвитку методів впливу бюджетної політики на темпи економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць та країни в цілому. Програмно-цільовий метод планування бюджетних витрат є одним із вагомих інструментів державного регулювання суспільного зростання. Склад та структура витраткової частини бюджету є втіленням бюджетної політики впливу держави на науково-технічний прогрес, стимулювання зростання обсягів виробництва, розвитку зовнішньоекономічних відносин. Визначення пріоритетності у напрямках витрат є важливою складовою структурних перетворень в галузях економіки та соціальній сфері.

Основною перевагою програмно-цільового методу є встановлення взаємозв'язку між бюджетними ви-

датками та отримуваними суспільно значущими результатами, підвищення рівня прозорості та раціональності бюджетного процесу. Він застосовується за допомогою використання під час планування та виконання бюджету системи дієвих механізмів та процедур. Бюджетні установи обґрунтовують необхідні обсяги бюджетних коштів та їх структуру згідно зі стратегічними цілями своєї діяльності, яких вони прагнуть досягти, що сформульовані відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку країни на середньостроковий та довгостроковий період, враховуючи покладені на них функції. З метою досягнення стратегічних цілей розпорядники коштів розробляють тактичні завдання, завдяки рішенням яких досягаються суспільно значущі результати. Саме бюджетні програми спрямовані на реалізацію встановлених тактичних завдань шляхом виконання робіт та надання послуг визначеного обсягу та якості.

Розвиток програмно-цільового методу бюджетного планування сприятиме посиленню ефективності управління витратками бюджету, спрямованого на суспільне зростання. Досвід країн-членів ОЕСР свідчить про переваги застосування інформації для результативності бюджетних програм, ефективності бюджетних витратків у бюджетному процесі, забезпечення прозорості показників бюджету, що створює умови для підвищення рівня контролю над бюджетними витратками та рівня якості виконання функцій органами влади [3].

Україна проводить політику в умовах обмежених фінансових ресурсів, які не повною мірою забезпечують виконання повноважень, наданих органам виконавчої влади. Доцільним є забезпечення підвищення рівня ефективності та цільового використання наявних бюджетних коштів. Організація бюджетного процесу потребує використання дієвих фінансових механізмів, спрямованих на управління результатами у довгостроковій перспективі, переходу із планування витратків до планування суспільно значущих результатів на рівні держави, адміністративно-територіальних одиниць, окремих галузей економіки. Досягненню вищезазначених завдань сприятиме розробка взаємопов'язаних заходів у встановлені терміни при збалансованому забезпеченні ресурсами.

Необхідним є забезпечення поглибленого дослідження взаємоузгодженості системи планування бюджетних витратків та економічних процесів в країні, забезпечення оптимального розподілу обмеженого обсягу бюджетних асигнувань між напрямками стратегії прискореного економічного зростання.

На думку вітчизняних науковців, ефективність державних витратків зумовлена більше їхньою структурою, ніж обсягами, що визначається важливістю заходів, які фінансуються з бюджету для збереження цінностей суспільства та забезпечення його розвитку. Особливо гостро це питання постає в Україні, де є потреба у посиленні ролі держави з метою стабілізації соціальної динаміки, але немає можливості для цього через недостатність фінансових ресурсів. Також досить поширеною є думка, що про соціальну спрямованість бюджету можна говорити виходячи з частки витратків соціального призначення, під якими розуміють фінансування заходів, пов'язаних із соціальним захистом і забезпеченням, охороною здоров'я, розвитком освіти і культури. Утім, витратки, наприклад, на підтримку малого підприємництва або інноваційний розвиток економіки, можуть найбільше сприяти безпеці та зміцненню економічного суверенітету держави [4, с. 107].

З метою проведення збалансованої бюджетної політики необхідно розвивати методологічні засади середньострокового бюджетного прогнозування, програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилювати взаємозв'язок річного і перспективного бюджетного планування, застосовувати сучасні форми і методів управління бюджетними коштами [2, с. 19].

Враховуючи те, що стратегічні завдання соціально-економічної політики формуються на період, що виходить за межі одного бюджетного року та враховуються в системі стратегічних програм соціально-економічного розвитку держави на середньо- і довгостроковий період, подальше впровадження програмно-цільового планування видатків бюджету доцільно проводити в умовах середньострокового планування і прогнозування бюджетних показників. Удосконалення середньострокового бюджетного прогнозування та розвиток середньострокового бюджетного планування сприятиме підвищенню рівня послідовності та передбачуваності бюджетної політики у середньостроковій перспективі, посиленні бюджетної дисципліни.

Використання програмно-цільового методу передбачає, що при визначенні видатків на бюджетну програму на плановий період кожен розпорядник повинен оцінювати необхідні наявні бюджетні ресурси для її виконання з метою досягнення очікуваного соціально-економічного результату у плановому періоді. Існування бюджетної програми має бути обґрунтовано завданнями довгострокової стратегії розвитку та виступає інструментом досягнення її цілей та завдань. Бюджетні програми слугують інструментом реалізації галузевих цілей, які спрямовують на досягнення вищої стратегічної мети на державному рівні. Програма має носити довгостроковий характер та поєднувати якісне державне управління і ефективне використання бюджетних видатків, з метою досягнення визначеної мети.

Важливим є установалення взаємозв'язку бюджетної реформи з адміністративною, узгодження обсягів бюджетних призначень головних розпорядників коштів із переліком встановлених функцій та завдань на основі проведення оцінки ефективності здійснення повноважень бюджетної установи за допомогою показників результативності бюджетних програм.

Досвід розвинених країн свідчить, що планування бюджетних програм необхідно здійснювати на основі управління за результатами. Інформацію щодо результатів діяльності головних розпорядників коштів доцільно викласти у вигляді структури цілей державної стратегії розвитку, що деталізуються у напрямках діяльності головного розпорядника та показниках бюджетних програм відповідно. Зазначене схематичне зображення державної стратегії соціально-економічного розвитку забезпечить структуру і поетапну реалізацію із визначенням відповідальних виконавців та результатів, яких необхідно досягти у суспільстві за рахунок бюджетних коштів (рис. 1).

Перелік показників виконання бюджетних програм на рівні головних розпорядників повинен відповідати основним принципам програмно-цільового методу, а саме:

– відображення соціально-економічного ефекту за результатами успішної реалізації програми у певній галузі;

- чіткому формулюванню мети програми і пріоритетів розвитку галузі;
- відповідності стратегічним напрямкам діяльності в галузі;
- реалістичності досягнення показника за визначений часовий лаг;
- повинні підлягати моніторингу і дозволяти оцінювати ступінь досягнення кінцевих результатів/мети;
- відображення причинно-наслідкових зв'язків між витраченими бюджетними ресурсами і кінцевими соціально-економічними результатами діяльності головного розпорядника;
- чіткості й виразності формулювання показників, що дозволить використовувати ці показники при складанні звітності.

Результативні показники бюджетних програм є вагомим інструментом управління видатками у процесі стратегічного та середньострокового бюджетного планування. Вони допомагають встановити безпосередній зв'язок між стратегічними планами та їх реалізацією, між виділеними ресурсами і досягнутими результатами. Також показники надають інформацію для осіб, відповідальних за прийняття управлінських рішень, щодо заходів, яких необхідно вжити для розвитку соціальної та економічної сфери і задоволення потреб громадян. Отже, результативні показники дозволяють порівняти поточні досягнення з минулими результатами, встановити проблеми, розробити план заходів і визначити перспективи на майбутнє.

За даними дослідження Практикуючого суспільства щодо бюджету Співтовариства із взаємного вивчення та обміну досвідом в управлінні державними фінансами (PEMPAL) результативні показники бюджетних програм в Україні не завжди розкривають цілі, завдання та напрями використання бюджетних коштів, не дозволяють перевірити точність розрахунків, не завжди підтверджуються даними офіційної державної статистичної, фінансової та іншої звітності [5]. Тому результативні показники підлягають удосконаленню і мають бути:

- чіткими – дійсно вимірювати те, що необхідно виміряти;
- вимірюваними – у якісному та/або кількісному виразі;
- досяжними – у межах граничних обсягів видатків;
- актуальними – сприяти досягненню поставлених завдань;
- обмеженими у періоді виконання – мають виконувати конкретні завдання протягом визначеного періоду часу.

Важливим є удосконалення методологічних засад планування бюджету в частині визначення соці-

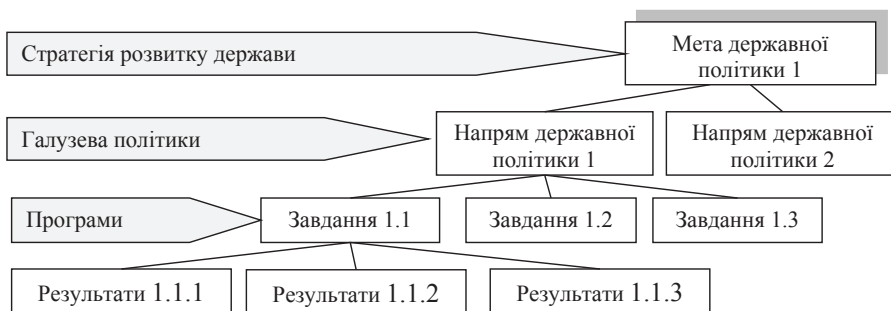


Рис. 1. Структура цілей діяльності головних розпорядників коштів відповідно до державної стратегії розвитку

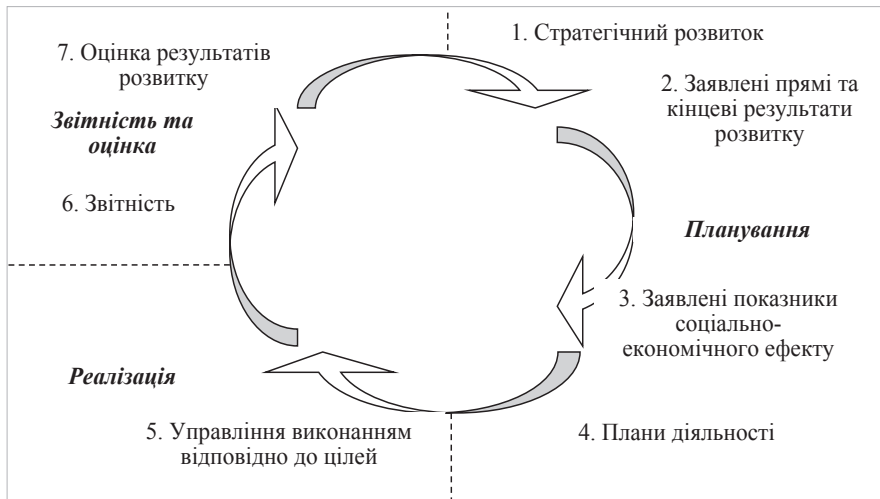


Рис. 2. Цикл управління результатами діяльності

ально-економічного ефекту від здійснення видатків у середньостроковому періоді. У програмно-цільовому бюджетуванні отримання соціально-економічного ефекту є основним індикатором необхідності запровадження та реалізації програми. У процесі досягнення віддаленого ефекту реалізація програми характеризується прямими та кінцевими результатами. Прямі результати (показники продукту) характеризують обсяг та кількість здійснених державних функцій, робіт, наданих послуг. Кінцеві результати (показники якості) – це завдання, на виконання яких спрямована програма та які відображають задоволення потреб суспільства. Прямі та кінцеві результати виконання бюджетної програми створюють з часом віддалений соціально-економічний ефект у певній галузі. Соціально-економічний ефект бюджетної програми – це інструмент визначення корисності впровадження бюджетної програми у середньо- та довгостроковому періоді для розвитку певної галузі або держави в цілому.

Запровадженню системи соціально-економічної ефективності бюджетної програми сприятиме розробка на середньострокову та довгострокову перспективу ієрархії державних цілей реалізації соціально-економічного розвитку за напрямками галузевої державної політики із визначенням відповідальних галузевих міністерств та значущих для суспільства результатів, яких планується досягти за рахунок бюджетних коштів.

Встановлення пріоритетів бюджетної політики на середньо- та довгострокову перспективу, здійснення системного оцінювання виконання відповідних завдань соціально-економічного розвитку країни, визначених при плануванні бюджетів минулих періодів надає можливість своєчасного прийняття управлінських рішень у сфері державних фінансів, адекватного реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього економічного середовища. Визначення пріоритетів державної підтримки, спрямованої на економічне зростання та соціальний розвиток, є одним з важливих завдань бюджетної політики [1, с. 53].

Цикл управління результатами діяльності в бюджетному процесі за програмно-цільовим методом можна зобразити у такому вигляді, як на рисунку 2.

Інформація про результативність програм кожного сектору економіки має поєднуватись з цілями державного рівня, галузевими завданнями, тенден-

ціями, ініціативами державної політики, результативністю програм у минулому та прогнозами на майбутнє, змінами щодо обсягів бюджетних асигнувань.

Вагомою перевагою бюджету, складеного за програмно-цільовим методом, є те, що кінцеві результати, соціально-економічний ефект від запланованих заходів та методи їх моніторингу визначають у самому бюджеті. На сучасному етапі трансформаційних перетворень доцільним є посилення ступеня взаємоузгодженості результатів діяльності головного розпорядника коштів із бюджетним плануванням у середньостроковому періоді. Застосування у бюджетному

процесі даних щодо результативності програм, як дієвого інструменту підвищення ефективності бюджетної політики, сприятиме переходу до фінансування за принципом якісного виконання бюджетними установами завдань відповідно до пріоритетів розвитку галузі.

Висновки з проведеного дослідження. З метою посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток держави необхідним є проведення реформування системи управління державними фінансами, що потребує розвитку стратегічного прогнозування та впровадження середньострокового бюджетного планування, забезпечення встановлення взаємозв'язку такого бюджетного прогнозування та планування зі стратегічними планами діяльності головного розпорядника коштів, удосконалення програмно-цільового методу з одночасним узгодженням цих складових між собою. Запровадження дієвих механізмів управління державними фінансами забезпечить:

- підвищення рівня ефективності та раціональності управління видатками бюджету;
- спрямування бюджетних коштів на реалізацію першочергових завдань державної політики соціально-економічного розвитку;
- прискорення розвитку пріоритетних галузей національної економіки, сприяння структурним зрушенням в економіці;
- підвищення соціальних стандартів та рівня добробуту громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максютя А. Бюджетна складова суспільного розвитку / А. Максютя, І. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 45–54.
2. Чугунов І. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 13–22.
3. Performance Budgeting: A Users' Guide // OECD Policy Brief. – 2008. – 8 p. [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org>.
4. Осецький В. Державні видатки в реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку України / В. Осецький, П. Мороз // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 103–111.
5. Результаты предваряющего заседания Практикующего сообщества по бюджету (BCoP) исследования опыта и вопросов стран PEMPAL: бюджетная документация, мониторинг и оценка эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pempal.org/data/upload/files/2013/03/ppt_survey_resource-team-2_rus.pdf.

УДК 336.77:338.43

Кузнєцова Л.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

Розкрито сутність та роль агропромислового комплексу, визначено його особливості, що створюють необхідність використання банківських позичок. Запропоновано методологію формування системи фінансового забезпечення розвитку підприємств АПК, обґрунтовано розподіл системи забезпечення на дві підсистеми: фінансову та кредитну. Визначено роль банківського кредиту у фінансуванні підприємств агрокомплексу, проаналізовано світовий досвід щодо участі держави та банків у розвитку агроєкономіки. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення взаємовідносин банків та підприємств АПК, використання яких буде сприяти активізації процесів банківського кредитування.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, банк, кредит, фінансове забезпечення, держава, пільгове кредитування.

Кузнєцова Л.В. БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ АПК УКРАИНЫ

Раскрыта сущность и роль агропромышленного комплекса, определены его особенности, создающие необходимость использования банковских ссуд. Предложена методология формирования системы финансового обеспечения развития предприятий АПК, обоснованно распределение системы обеспечения на две подсистемы: финансовую и кредитную. Определена роль банковского кредита в финансировании предприятий агрокомплекса, проанализирован мировой опыт по участию государства и банков в развитии агроэкономики. Предложены рекомендации по совершенствованию взаимоотношений банков и предприятий АПК, использование которых будет способствовать активизации процессов банковского кредитования.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, банк, кредит, финансовое обеспечение, государство, льготное кредитование.

Kuznetsova L.V. BANK CREDIT AS A SOURCE OF FINANCIAL PROVIDING AIC UKRAINE

The article deals with the nature and role of agriculture; its features, creating the need for bank loans. A methodology for the formation of financial provision of agricultural enterprises, grounded distribution system of two subsystems: the financial and credit. The role of bank loan financing agro enterprises, analyzes the international experience of state participation in development banks and agro-economy. The recommendations for the improvement of relations between banks and agricultural enterprises, the use of which will help to enhance the processes of bank lending.

Keywords: agriculture, bank, credit, financial security, state concessional lending.

Постановка проблеми. Тенденцією останніх років стало уповільнення темпів зростання обсягів продукції сільського господарства, незважаючи на прийняття і реалізацію низки державних програм, що були спрямовані на вирішення проблем розвитку агропромислового комплексу (далі – АПК), однією з яких є забезпечення доступу сільгоспвиробників до кредитних ресурсів. У цьому зв'язку актуальним є визначення пріоритетних напрямів розвитку процесів кредитування підприємств АПК, з урахуванням особливостей галузі та вдосконалення кредитної діяльності банків, завданнями яких є реалізація державних програм у сфері сільського господарства.

Агропромисловий комплекс є одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки не тільки України, але і будь-якої іншої країни. Розвиток цього напрямку сприяє забезпеченню продовольчої безпеки, становленню держави як постачальника (експортера) продуктів харчування, підтримці рівня життя населення країни у сільській місцевості, а також розвитку інвестиційної привабливості АПК в сучасних умовах інтернаціоналізації та інтеграції.

Зазначимо, що сучасний агропромисловий комплекс України є ризиковим і, як правило, малорентабельним об'єктом інвестування; Це зумовлено специфікою сільського господарства: нестачею вільних фінансових коштів; високою капіталоемістю і порівняно низькою фондівдачею; сезонністю виробництва та значною тривалістю виробничого циклу; залежністю від природно-кліматичних умов, що знижує гарантованість позик сільськогосподарським товаровиробникам; порівняно малими розмірами

підприємств аграрного сектора, що робить їх менш конкурентоспроможними на кредитному ринку.

Для вирішення зазначених проблем актуальним є фінансове забезпечення розвитку вітчизняних підприємств АПК, тому особливого значення набувають банківські установи, що кредитують підприємства сільського господарства та переробної промисловості на вигідних та доступних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблемам використання позичок банків як джерела фінансування розвитку підприємств АПК приділено у працях Е. Гудзя, М. Дем'яненка [1], О. Кириченка [2], П. Саблука, А. Сомика [3]. Однак в опублікованих працях недостатньо досліджено методологічні засади фінансового забезпечення розвитку підприємств агропромислового комплексу та не висвітлено роль банківського кредиту у фінансуванні сільськогосподарських товаровиробників, що зумовлює актуальність подальшого дослідження та потребує активізації пошуку шляхів вирішення означених проблем у теоретичному і практичному аспектах.

Метою статті є визначення особливостей сучасного агропромислового комплексу та ролі банківського кредиту як складової фінансового забезпечення розвитку підприємств АПК.

Для реалізації обраної мети у статті вирішені такі завдання: визначено сутність та складові поняття «фінансове забезпечення» розвитку підприємств АПК; охарактеризовано особливості агропромислового комплексу, проаналізовано роль банківського кредитування як джерела фінансування, надано рекомендації щодо активізації процесів кредитування банками України аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу. Агропромисловий комплекс (АПК) – один з важливих комплексів національної економіки. Він становить сукупність галузей економіки, пов'язаних між собою економічними відносинами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції.

Спільними кінцевими цілями діяльності галузей АПК є такі:

- найбільш повне задоволення потреб населення у продовольчих і споживчих товарах з сільськогосподарської сировини;
- забезпечення продовольчої безпеки;
- докорінна зміна умов життя і праці сільського населення на основі зростання ефективності функціонування комплексу.

Роль агропромислового комплексу в економічній, соціальній, екологічній та політичному житті суспільства дуже значна. Підприємства АПК багато в чому визначають рівень продовольчої безпеки (самозабезпеченості) регіону, його політичної та економічної стійкості. Сільське господарство має величезне значення у забезпеченні населення якісними продуктами харчування, збереженні природного середовища, сприяє сталому розвитку сільських територій. У структурі АПК, як правило, виділяють галузі, що забезпечують виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку, зберігання та реалізацію, машинобудування засобів виробництва для комплексу й його обслуговування.

Агропромислове виробництво має низку особливостей, які обумовлюють специфіку його фінансово-кредитного обслуговування. Тому в аграрному секторі формується особлива система фінансового забезпечення, що відрізняється від подібних систем в інших секторах економіки.

Специфічні риси сільськогосподарського виробництва визначають його менш сприятливе положення порівняно з іншими галузями економіки: залежність від природно-кліматичних умов, а також випадкових факторів характеризують його як ризиковане виробництво, що негативно впливає на процеси фінансування. Сезонність виробництва та пов'язаних з цим характер формування витрат і запасів обумовлюють необхідність надання сільськогосподарським підприємствам позикових коштів. Крім того, через тривалість виробничого циклу відсутні джерела безперервного постійного фінансування. Визначені особливості АПК підкреслюють важливе значення формування ефективної системи фінансового забезпечення, що повинна забезпечувати створення сприятливих умов для сталого розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва та соціальної сфери села.

Варто зауважити, що дослідженню сутності поняття «фінансового забезпечення» присвячено чимало наукових праць, водночас в економічній літературі немає єдиної думки щодо його визначення. Наприклад, на думку С. Гладія, фінансове забезпечення є узагальнюючим методом інвестування через фінансові форми як конкретні вияви категорій фінансової сфери, зовнішнього вияву механізму та його структурних елементів. Вчений вирізняє такі методи інвестування: повне самофінансування, лізинг, селінг, акціонерне, венчурне, кредитне, бюджетне та змішане фінансування [4, с. 25].

У той же час В. Опарін визначає фінансове забезпечення як процес, що реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування [5, с. 17–18].

Фінансове забезпечення розвитку АПК необхідно розглядати, на наш погляд, як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку різних джерел фінансових ресурсів, їх залучення і ефективного використання та організаційно-управлінських принципів, методів, форм для впливу на соціально-економічну діяльність підприємств комплексу. Розуміння фінансового забезпечення як сукупності економічних відносин дає змогу використати системний підхід для розкриття його сутності.

Під час визначення основних завдань системи фінансового забезпечення розвитку підприємств комплексу слід звернути увагу на форми фінансування та вибір відповідних джерел і інструментів.

На нашу думку, конкретизація цілей дослідження фінансового забезпечення розвитку АПК, що ґрунтується на використанні системного підходу, висуває відповідні вимоги до розгляду фінансового забезпечення як системи, яка має свої елементи, принципи, функції, цілі та спрямована на вирішення цих проблем.

За кількістю компонент фінансове забезпечення є багатоелементною системою; за складом компонент – це динамічна система, що розвивається, за структурою компонент – складна детермінована система з елементами випадковості. Ця система включає більш прості статичні детерміновані підсистеми: за рівнем забезпечення: за ознакою масштабності – мікрорівнева та макрорівнева; за складовими фінансового забезпечення: суб'єкти (банки, фінансові посередники, фонди, держава, іноземні інвестори та інші); ресурси (інструменти) – кредитні та фінансові; процеси (процес кредитування або фінансування, умови взаємодії учасників); за вибором форми фінансування: надання позички, участь в акціонерному капіталі тощо.

Відтак система фінансового забезпечення процесів розвитку підприємств агрокомплексу є цілісною, складною й динамічною економічною системою, яка складається з множини взаємодіючих і взаємозалежних підсистем різних рівнів з розгалуженою мережею прямих і зворотних зв'язків. Систему фінансового забезпечення можна представити так: (рис. 1)



Рис. 1. Система фінансового забезпечення процесів розвитку АПК

В основі будь-якої системи є певні принципи, що забезпечують її функціонування. До принципів організації системи фінансового забезпечення слід віднести: цілісність, сталість, цілеспрямованість, гнучкість, оперативність, надійність, оптимальність, економічність, ефективність.

Головним принципом організації системи є цілісність, порушення якої може призвести до змін зв'язків між елементами системи та змін у механізмі її функціонування.

Принцип сталості означає, що система має зберігати свої властивості незалежно від впливу різних внутрішніх та зовнішніх факторів. Водночас сталість не означає щось незмінне, а навпаки характеризує розвиток системи.

Цілеспрямованість системи фінансового забезпечення передбачає фокусування на вирішенні певних цілей та завдань, яким підпорядковується система та намагання досягти їх з використанням відповідних фінансових ресурсів.

Суб'єктами системи фінансового забезпечення розвитку АПК залежно від характеру участі (фінансування, кредитування) і ролі (кредитор, позичальник) можуть бути: держава (Національний банк України, казначейство); банки другого рівня, сільськогосподарські підприємства, населення, фінансові посередники (фінансові та страхові компанії, фондові біржі, брокерські фірми, пенсійні фонди), соціальні інститути.

Об'єкти системи фінансового забезпечення розвитку АПК, у зв'язку зі складними, багатогалузевими виробничо-економічними відносинами поділяють на три основні сфери.

Перша сфера охоплює галузі промисловості, що забезпечують АПК засобами виробництва: тракторне та сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив і хімічних засобів захисту, машинобудування для харчової та легкої промисловості, ремонт техніки та обладнання, будівництво тощо.

Ця сфера визначає можливості індустріалізації та інтенсифікації виробництва у сільському господарстві та в інших галузях АПК. На її частку припадає близько 10% кінцевого продукту та 15% основних виробничих фондів, 20% загальної чисельності працівників АПК.

Друга сфера представлена сільським господарством. Вона є основною складовою всього агропромислового комплексу. У ній виробляється майже 50% кінцевого продукту, зосереджено близько 65% основних виробничих фондів і 60% чисельності працівників комплексу.

Третя сфера охоплює сукупність галузей, що забезпечують заготівлю, транспортування, зберігання, переробку сільськогосподарської сировини, реалізацію кінцевого продукту (харчова, легка, комбікормова промисловість, а також заготівельні та торговельні організації). На її частку припадає 40% загального обсягу кінцевої продукції, 20% всіх основних виробничих фондів і чисельності працівників АПК.

Зв'язки між суб'єктами й об'єктами системи фінансового забезпечення повинні бути надійними, що обумовлюється принципом надійності та характеризується раціональністю, що полягає в основі принципу оптимальності.

Основною метою формування системи фінансового забезпечення є динамічний розвиток агропромислового виробництва, його соціальної інфраструкту-

ри, створення передумов економічного зростання та становлення конкурентного середовища, забезпечення розвитку матеріально-технічної бази інфраструктури комплексу.

Необхідно зазначити, що система фінансового забезпечення складається з двох відносно самостійних елементів: фінансової та кредитної підсистем.

Основа фінансової підсистеми утворюють відносини між економічними суб'єктами з приводу формування і використання фондів грошових коштів, що спрямовуються для фінансової підтримки розвитку сільського господарства, інших галузей АПК та соціальної сфери села.

Фінансування АПК здійснюється за рахунок коштів бюджету, а також позабюджетних джерел, у повненні яких беруть участь самостійно господарюючі суб'єкти АПК, населення в процесі оподаткування чи добровільних відрахувань.

Основа кредитної підсистеми фінансового забезпечення АПК утворюють економічні відносини на кредитному ринку з приводу руху коштів у грошовій або товарній формі на умовах платності, зворотності та терміновості між кредитором і позичальником, в ролі яких можуть виступати: держава, банки, фінансові посередники, іноземні інвестори, сільськогосподарські підприємства, домашні господарства, громадські організації, інші інститути.

Кредитна підсистема формує ресурси, які дозволяють долати сезонність і нерівномірність розподілу фінансових коштів протягом року у зв'язку з весняним і осіннім циклами сільськогосподарського виробництва.

Суб'єкти фінансового забезпечення на кредитному ринку виконують важливу функцію, забезпечуючи механізм міжгалузевого, міжрегіонального та регіонального перерозподілу кредитних ресурсів. Основними видами їх діяльності є: депозитні і кредитні операції, ведення рахунків юридичних і фізичних осіб, організація та здійснення безготівкових розрахунків, лізингові операції тощо.

У сучасних кризових умовах у зв'язку з обмеженістю бюджетного фінансування банківське кредитування стає одним із основних джерел фінансування поточних та інвестиційних проектів розвитку підприємств агропромислового комплексу України.

Про використання банківських позичок у формуванні та накопиченні аграрного капіталу в Україні певною мірою свідчать дані таблиці 1.

Аналіз наведених у таблиці даних дозволяє дійти висновку, що питома вага позикових коштів (кредитної заборгованості сільського господарства) порівняно з іншими галузями становить трохи більше ніж 6%.

Для підвищення ролі банківського кредиту у фінансуванні потреб сталого розвитку АПК необхідно вдосконалювати умови взаємодії банків та агропідприємств.

Таблиця 1

Структура банківських кредитів в Україні, що надані економічним суб'єктам в 2010–2013 рр. [6]

Галузі	2010		2011		2012		2013	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Кредити, надані суб'єктам господарювання, всього	500961	100,0	575545	100,0	605425	100,0	698777	100,0
У т. ч. по галузях: промисловість	134409	26,8	135797	23,6	141606	23,4	169104	24,2
Торгівля і громадське харчування	179353	35,8	213907	37,2	224454	37,1	264137	37,8
Транспорт, зв'язок та будівництво	64102	12,8	72981	12,7	67095	11,1	76866	11,0
Сільське господарство	26852	5,4	34522	6,0	36844	6,1	41228	5,9
Інші галузі	96245	19,2	118338	20,5	135426	22,3	147442	21,1

Роль кредиту як джерела фінансового забезпечення розвитку підприємств АПК обмежена суворими правовими умовами: щодо термінів і порядку погашення позичок, підвищення вартості кредиту в міру збільшення обсягу позикових коштів, необхідності використання різних форм забезпечення для захисту від ризиків, дії принципу зростаючого ризику, відповідно до якого наростання частки використовуваних господарством кредитних ресурсів викликає несприятливі наслідки для рівня рентабельності цього господарства.

Для активізації процесів кредитування банками підприємств АПК України необхідно вивчати та використовувати іноземний досвід. Варто зазначити, що в аграрному виробництві практично всіх країн із розвинутою ринковою економікою діє спеціалізована система сільськогосподарського кредиту.

До числа країн з найбільш високою питомою вагою позикових коштів в основному капіталі сільського господарства належать Англія, ФРН, Франція, Італія, Бельгія і скандинавські країни. Надають позикові кошти для сільського господарства у цих країнах державні кредитні установи, і лише в окремих країнах більшу частку займають позички приватних комерційних банків. Відтак в Англії частка держави і кооперації в кредитуванні сільського господарства традиційно мала (10–12% у загальній заборгованості фермерів). А у Франції державний кредит переважає – питома вага державно-кооперативної системи «Креді Агріколь» в кредитній заборгованості сільського господарства становить близько 90%, приблизно таке ж положення в Іспанії. У скандинавських країнах, що відрізняються значним розвитком сільськогосподарської кооперації, основна маса позикового капіталу надходить у сільське господарство з кооперативних кредитних установ, кредитних кас, іпотечних об'єднань [7].

Найважливішим важелем державного регулювання аграрної економіки є пільгове кредитування. Пільгове кредитування здійснюється з метою забезпечення оптимальних умов виробництва для господарств, нездатних фінансуватися з власних коштів або позикового на загальних умовах капіталу.

Висновки. Сучасні умови діяльності підприємств агропромислового комплексу потребують фінансових інвестицій, одним з яких є банківський кредит. Проблемні позички підприємств АПК, причиною виникнення яких є висока ризикованість господарської діяльності, накопичений упродовж багатьох років дефіцит фінансових ресурсів у більшості підприємств агросфери та суб'єктивні чинники не сприяють підвищенню ролі банківського кредиту як складової фінансового забезпечення розвитку агропромислового комплексу.

Для мінімізації кредитних ризиків банків необхідно: вдосконалити методики визначення кредитоспроможності підприємств, з урахуванням специфіки технологічних циклів різних галузей агропромислового комплексу; розробити методики визначення ліквідності різних форм забезпечення гарантії повернення позичок [8, с. 40]; використовуючи іноземний досвід розширити спектр видів пільгового кредитування; за участю держави сформувані спеціалізовану систему сільськогосподарського кредиту.

Для подальшого удосконалення взаємовідносин банків та підприємств агросфери доцільно запропонувати рекомендації, основними з яких є: визначення необхідних підприємствам агрокомплексу обсягів пільгових кредитних ресурсів; використання механізмів компенсації різниці між ринковою та фактичною ставкою частки прибутку підприємств АПК у ціні продукту; забезпечення кредитними ресурсами підприємств за прийнятними ставками (порівнянними з рентабельністю виробництва); визначення потреб у кредитних ресурсах за пільговою процентною ставкою; використання компенсації підприємствам агрокомплексу процентних витрат за користування кредитом.

Впровадження запропонованих рекомендацій дасть змогу визначити реальні потреби підприємств АПК у державній підтримці та можливість залучення необхідних обсягів банківських позичок та їх ефективного використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 4–13.
2. Кириченко О.А. Кредитування аграрного сектору економіки в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, В.Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 207–222.
3. Сомик А.В. Банківське кредитування сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан і проблеми розвитку / А.В. Сомик // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2005. – № 9. – С. 52–58.
4. Гладій С.П. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління / С. Гладій // Наука молода. – 2005. – № 3 [Електронний доступ]. – Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/Ghl8ef.pdf.
5. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
6. Сайт Національного банку України [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
7. Сайт Світового банку [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
8. Кузнєцова Л.В. Планування кредитної діяльності банків / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Хмельницького технологічного університету. – Вип. 7/2014. – Хмельницький, 2014. – С. 36–42.

УДК 336.225.3

Олійник Н.Р.

*аспірант сектору просторового розвитку
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України*

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено організаційно-інституційне забезпечення фіскального регулювання трансфертного ціноутворення в Україні. Досліджено методи визначення ціни у контрольованих операціях, а також особливості та порядок складання Звіту про контрольовані операції. Розглянуто особливості організаційно-інституційного забезпечення фіскального регулювання діяльності великих платників податків у сфері трансфертного ціноутворення. Названо основні проблеми та недоліки організаційно-інституційного забезпечення вітчизняного фіскального регулювання трансфертного ціноутворення.

Ключові слова: регулювання, фіскальне регулювання, платник податків, трансфертне ціноутворення, контрольовані операції, податковий менеджмент.

Олейник Н.Р. ФИСКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье исследованы организационно-институциональное обеспечение фискального регулирования трансфертного ценообразования в Украине. Исследованы методы определения цены в контролируемых операциях, а также особенности и порядок составления отчета о контролируемых операциях. Рассмотрены особенности организационно-институционального обеспечения фискального регулирования деятельности крупных налогоплательщиков в сфере трансфертного ценообразования. Названы основные проблемы и недостатки организационно-институционального обеспечения отечественного фискального регулирования трансфертного ценообразования.

Ключевые слова: регулирование, фискальное регулирование, налогоплательщик, трансфертное ценообразование, контролируемые операции, налоговый менеджмент.

Olijnyk N.R. FISCAL ADJUSTMENT TRANSFER PRICING IN UKRAINE: ORGANIZATIONAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS

This article explores the organizational and institutional support fiscal transfer pricing regulation in Ukraine. Methods for determination of controlled operations, as well as features and reporting procedure controlled operations. The features of the organizational and institutional support fiscal adjustment of large taxpayers in transfer pricing. Named the main problems and shortcomings of organizational and institutional support for national fiscal transfer pricing adjustment

Keywords: regulation, fiscal regulation, taxpayer, transfer pricing, controlled operations, tax management.

Постановка проблеми. За даними Державної фіскальної служби України з-під оподаткування через механізм трансфертного ціноутворення щороку виводиться приблизно 100 млрд грн, у результаті чого Державний бюджет України недоотримує майже 20–25 млрд грн. Ці оцінки узгоджуються з даними Світового фінансового співтовариства, згідно з якими щорічний відтік капіталу з України становить близько 9,15 млрд дол. (за цим показником Україна займає 17 місце у світі) [1]. Загалом механізми трансфертного ціноутворення для зниження податкового навантаження використовують понад половину (54%) вітчизняних підприємств-експортерів товарів (робіт, послуг).

Втрати світової економіки від застосування механізмів трансфертного ціноутворення при імпорті товарів щорічно становлять більше 21 трлн дол. США, які виводяться в офшорні зони [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Численні аспекти вивчення проблем фіскального регулювання трансфертного ціноутворення знайшли своє відображення у працях вітчизняних дослідників, зокрема П. Дзюби, К. Непесова, Т. Савченко, К. Швабія, О. Чумакової та ін.

В Україні законодавство щодо фіскального регулювання трансфертного ціноутворення було прийня-

те у 2013 році, однак на сьогодні як бізнес, так і податкові органи не готові до застосування прийнятих законодавчих нововведень ані методологічно, ані організаційно та практично. Вказане свідчить про беззаперечну актуальність подальшого дослідження процедурних питань фіскального регулювання трансфертного ціноутворення в Україні задля пошуку шляхів вдосконалення, зокрема його організаційно-інституційного забезпечення.

Метою статті є дослідження організаційно-інституційного забезпечення фіскального регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток у другій половині ХХ століття великих транснаціональних корпорацій, активізація міжнародної торгівлі та підвищення складності ведення бізнесу загалом спровокували активний пошук європейськими державами шляхів регулювання та контролю за перерозподілом оподаткованого прибутку корпорацій. Таким чином, особливому регулюванню, спрямованому на унеможливлення заниження оподаткування, піддавалося трансфертне ціноутворення.

1 вересня 2013 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [3] від 04.07.2013 року № 408-VII, нормами якого регламентовано поняття «трансфертне ціноутворення» та «контрольовані операції». Так, відповідно до вказаного законодавчого акта трансфертне ціноутворення – це система визначення звичайної ціни¹ товарів та/або результатів робіт (послуг) в контрольованих операціях. Відповідно до ст. 39 Податкового кодексу України² такими операціями є [4]:

¹ Звичайна ціна – це ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено Податковим кодексом України. Якщо не доведено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін [4].

² У ст. 39 Податкового кодексу України імплементовано основні норми Настанов ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, як головного рекомендаційно-методичного міжнародного документа в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення.

1) господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-нерезидентами;

2) господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-резидентами, які:

– задекларували від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за попередній податковий (звітний) рік;

– застосовують спеціальні режими оподаткування станом на початок податкового (звітного) року;

– сплачують податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна), що встановлена відповідно до цього Кодексу, станом на початок податкового (звітного) року;

– не були платниками податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість станом на початок податкового (звітного) року;

3) операції, однією зі сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) **на понад 5% і більше відсотків нижче** ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою **на 5 і більше відсотків²** нижчою ніж в Україні. Перелік таких держав (територій) затверджує Кабінет Міністрів України (при цьому наголошено, що Кабмін затверджує лише перелік таких держав (територій)⁴, а не ставки податку) і публікує центральний податковий орган щороку в офіційних друкованих виданнях та на офіційному веб-сайті із зазначенням ставок податку на прибуток (корпоративний податок). Інформація про зміну ста-

вок публікується протягом трьох місяців з моменту такої зміни.

При цьому названі операції визнаються контрольованими за умови, що загальна сума здійснених операцій платника податків з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 млн грн⁵ (без урахування податку на додану вартість) за відповідний календарний рік. В іншому випадку названі вище операції не вважаються контрольованими, а звичайна ціна з метою оподаткування за такими операціями не визначається.

З метою здійснення контролю за трансфертним ціноутворенням податкове законодавство пов'язаними особи визначає юридичних та/або фізичних осіб, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють [4]. При визнанні осіб пов'язаними враховують вплив, який може здійснюватися через володіння однією особою корпоративними правами⁶ інших осіб відповідно до укладених між ними договорів або за наявності іншої можливості однієї особи впливати на рішення, що приймають інші особи.

Пов'язаними особами для цілей трансфертного ціноутворення, відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України, є [4]:

– юридичні особи – у разі якщо одна з таких осіб безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;

– фізична та юридична особа – у разі якщо фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;

– юридичні особи – у разі якщо одна і та ж особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами таких юридичних осіб і розмір частки корпоративних прав кожної юридичної особи становить 20 і більше відсотків;

– юридична особа і особа, що має повноваження на призначення (обрання) одноособового виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;

– юридичні особи, одноособові виконавчі органи яких призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї ж особи (власника або уповноваженого ним органу);

– юридичні особи, в яких 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради призначено (обрано) за рішенням однієї і тієї ж особи (власника або уповноваженого ним органу);

– юридичні особи, в яких 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради становлять одні й ті ж фізичні особи;

– юридична особа та фізична особа – у разі здійснення фізичною особою повноважень одноособового виконавчого органу такої юридичної особи;

– юридичні особи, в яких повноваження одноособового виконавчого органу здійснює одна й та сама особа;

– фізичні особи: чоловік (дружина), батьки (а також усиновлювачі), діти (повнолітні, неповнолітні, зокрема й усиновлені), повнорідні та неповнорідні брати і сестри, опікун, піклувальник, дитина, над якою встановлено опіку чи піклування.

Визначення ціни укладених угод з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із методів, наведених у таблиці 1.

² У ст. 39 Податкового кодексу України імплементовано основні норми Настанов ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, як головного рекомендаційно-методичного міжнародного документа в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення.

³ Цікаво, що у відповідному законопроекті, що вносився на друге читання до Верховної Ради України, у пп. 39.2.3 ст. 39 Податкового кодексу України контрольованими регламентувалися операції, однією зі сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) **на 5 і більше відсоткових пунктів нижче**, ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою **на 5 і більше відсоткових пунктів** нижчою, ніж в Україні. Так, якщо б у прийнятому Законі залишилося словосполучення «відсоткових пунктів», то платники податків та податкові інспектори порівнювали б вітчизняну ставку податку на прибуток 18% зі ставками в тих країнах, де вона становить 13% і нижче (*таких приблизно 25–30 країн*). Проте, враховуючи чинні норми податкового законодавства, платниками податків та податковими інспекторами для цілей оподаткування контрольованих операцій українська ставка корпоративного податку буде порівнюватися зі ставкою 17,01% і нижче (18–(18*5%)) в іноземних державах (*таких приблизно 90 країн*).

Ще одним недоліком зазначеної вище норми є те, що у ній не вказано, яку саме ставку (базову чи іншу) корпоративного податку в Україні порівнювати зі ставкою аналогічного податку в інших країнах, де також існує базова та інші ставки податку.

⁴ У 2014 році до такого переліку увійшли Словенія (ставка корпоративного податку 17%), Румунія (16%), Латвія (15%), Німеччина (15%), Сербія (15%), Кіпр (12,5%), Болгарія (10%), Чорногорія (9%) [5].

⁵ Вказана сума враховуватиме обсяги всіх взаємних (зустрічних) операцій між зазначеними вище контрагентами, зокрема продаж товарів (робіт, послуг), бартер, надання поворотної або безповоротної допомоги, відсотки тощо.

⁶ Господарський кодекс визначає корпоративні права як права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [6].

Таблиця 1

Методи визначення ціни у контрольованих операціях

Код *та назва методу	Характеристика методу та сфера його застосування
301 Порівняльна неконтрольована ціна (метод аналогу продажу)	Базується на порівнянні ціни товарів (робіт, послуг), яка застосовується під час контрольованої операції, з ринковим діапазоном цін** на ідентичні (а за їх відсутності однорідні) товари (роботи, послуги) у зіставних операціях. <i>Примітка:</i> відповідно до норм податкового законодавства, платник податків може використовувати будь-який метод визначення ціни у контрольованих операціях, який він обґрунтовано вважає найбільш прийнятним, однак у разі, якщо існує можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), і будь-якого іншого методу, то застосовується саме метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу). Таким чином, Податковий кодекс України фактично визначає метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) не лише пріоритетним, але й, можливо, основним для цілей трансфертного ціноутворення в Україні.
302 Ціна перепродажу	Полягає у зіставленні валової рентабельності контрольованої операції, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів (робіт, послуг), що були придбані в контрольованій операції, з ринковим діапазоном валової рентабельності***. Валова рентабельність визначається як частка валового прибутку у чистому доході (виручці) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованому без врахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків та зборів. Метод застосовують: – для визначення відповідності ціни товару, за яку його купують під час здійснення контрольованої операції та перепродають не пов'язаним особам; – якщо під час перепродажу товару здійснюються такі операції: а) підготовка товару до перепродажу та його транспортування (поділ товарів на партії, формування поставок, сортування, перепакування); б) змішування товарів, якщо характеристики кінцевої продукції (напівфабрикатів) істотно не відрізняються від характеристик змішуваних товарів.
303 «Витрати плюс»	– Передбачає визначення відповідності ціни товарів (робіт, послуг) контрольованої операції звичайній ціні, шляхом порівняння валової рентабельності собівартості контрольованої операції з ринковим діапазоном валової рентабельності собівартості у зіставних операціях. Валова рентабельність собівартості визначається як частка валового прибутку у собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг). Метод застосовують в основному під час: – виконання робіт (надання послуг) особами, які є пов'язаними з отримувачами результатів таких робіт (послуг); – реалізації товарів, сировини або напівфабрикатів за договорами між пов'язаними особами; – реалізації товарів (робіт, послуг) за довгостроковими договорами (контрактами) між пов'язаними особами.
304 Чистий прибуток	Ґрунтується на порівнянні рентабельності контрольованої операції з ринковим діапазоном рентабельності*** у зіставних операціях. Рентабельність визначається як частка прибутку від операційної діяльності у чистому доході (виручці) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованому без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків та зборів. Метод застосовують у разі відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зіставності комерційних та/або фінансових умов контрольованої та зіставних операцій під час використання методів ціни перепродажу та «витрати плюс».
305 Розподілення прибутку	– Полягає у зіставленні фактичного розподілення отриманого сукупного прибутку між сторонами контрольованої операції з розподіленням прибутку, що здійснюється на економічно обґрунтованій основі між не пов'язаними особами. Для розподілу між сторонами контрольованих операцій сукупного або залишкового прибутку (збитку) всіх сторін зазначених операцій враховуються такі показники: – розмір витрат, понесених кожною зі сторін контрольованих операцій у зв'язку зі створенням нематеріальних активів; – характеристика персоналу, залученого кожною стороною, включаючи його чисельність і кваліфікацію; – обсяг витраченого персоналом часу та витрат на оплату праці; – ринкова вартість активів, що були використані кожною стороною контрольованих операцій та мали вплив на розмір фактично отриманого прибутку (збитку) контрольованих операцій; – інші показники, які пов'язані з виконанням функцій, використанням активів, прийнятими комерційними ризиками та розміром фактично отриманого прибутку (збитку) кожною стороною контрольованих операцій. Метод використовують у разі наявності: – істотного взаємозв'язку між контрольованими операціями та іншими операціями, що здійснюють сторони контрольованої операції з пов'язаними з ними особами; – у власності (користуванні) сторін контрольованої операції прав на об'єкти нематеріальних активів, що істотно впливають на рівень рентабельності.
306 Інше	– Відповідно до п. 21.2 підрозділу 10 «Інші перехідні положення» розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України: – методику визначення ціни страхового тарифу затверджує Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; – методику визначення ціни банківських послуг затверджує Національний банк України та центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізовує державну податкову і митну політику.

Джерело: складено автором за даними [4; 7]

* Відповідно до Додатка 7 Порядку складання Звіту про контрольовані операції [7].

** Порядок розрахунку та застосування ринкового діапазону цін та ринкового діапазону рентабельності затверджує Кабінет Міністрів України.

Під час вибору методу⁷ для визначення ціни в контрольованій операції, слід враховувати повноту й достовірність вихідних даних, а також обґрунтованість достовірності вихідних даних, а також обґрунтованість достовірності вихідних даних, що здійснюється з метою забезпечення співставності умов проведення контрольованої та зіставних операцій. При цьому допускається використання комбінації двох і більше методів, представлених у таблиці 1.

Відповідно до ст. 39.5 Податкового кодексу України для цілей оподаткування операцій, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням, Державна фіскальна служба України зобов'язана використовувати офіційно встановлені розпорядженням Кабінету Міністрів України № 866-р від 23.10.2013 року джерела інформації про ринкові ціни (табл. 2).

Великий платник податків⁸ має право звернутися до центрального податкового органу із заявою про узгодження цін у контрольованих операціях.

Узгодження цін у контрольованих операціях – це процедура між великим платником податків та центральним податковим органом, під час якої узгоджується порядок визначення цін у контрольованих операціях на обмежений строк на підставі договору [4]. Такий договір укладається та підписується керівником великого платника податків або його уповноваженою особою та керівником (заступником керівни-

ка) центрального податкового органу та, що цікаво, носить односторонній характер.

При цьому у разі якщо предметом узгодження є порядок визначення ціни у контрольованій зовнішньоекономічній операції, великий платник податків чи центральний податковий орган мають право залучати до процедури узгодження цін один або декілька державних органів, уповноважених справляти податки і збори в державі (державах), яка (які) є стороною контрольованої зовнішньоекономічної операції (за умови наявності міжнародного договору (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування між Україною і такою державою (такими державами⁹)). Договір, укладений за результатами такого взаємного узгодження, носить двосторонній (багатосторонній) характер, а порядок і процедуру узгодження цін у контрольованих операціях, за результатами яких укладаються договори, що мають двосторонній та багатосторонній характер, затверджує Кабінет Міністрів України.

Для цілей оподаткування контрольованих операцій звітним періодом є календарний рік. Платники податків, які протягом звітного періоду здійснювали зазначені операції, зобов'язані подавати Звіт про контрольовані операції (рис. 1) до податкового органу до 1 травня року, наступного за звітним, засобами електронного зв'язку в електронній формі з до-

Таблиця 2

Перелік джерел інформації про ринкові ціни для цілей оподаткування операцій, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням

	Найменування джерела інформації	Видавець (утримувач інтернет-ресурсу)	Найменування товарів (груп товарів)
Основні джерела інформації	Щомісячний інформаційний бюлетень «Огляд цін українського та світового товарних ринків»	Державне підприємство «Держзовнішінформ» (http://www.dzi.gov.ua/)*	Основні групи товарів, ціни на які склалися на світових та українському товарних ринках
	Інформаційно-аналітичний продукт «Товарний монітор. Україна»	Державне підприємство «Держзовнішінформ» (http://www.dzi.gov.ua/)	Основні групи товарів, ціни на які склалися на світових та українському товарних ринках
	Інформаційно-аналітичний продукт «Дайджест цін товарів на світових ринках»	Державне підприємство «Укрпромзовнішекспертиза» (http://www.expert.kiev.ua/)	Товари промислового сектору
	Щотижневий видання «Рынок стали: аналитика, прогнозы, сценарии»	Державне підприємство «Укрпромзовнішекспертиза» (http://www.expert.kiev.ua/)	Товари промислового сектору
Основні джерела інформації	Офіційний сайт Аграрної біржі	Аграрна біржа (http://www.agrex.gov.ua/)	Сільськогосподарська продукція
	Вісник Міністерства доходів і зборів України	Державне підприємство «Сервісно-видавничий центр Міністерства доходів і зборів України» (http://www.visnuk.com.ua/)	Основні групи товарів, ціни на які склалися на світових та українському товарних ринках
Допоміжні джерела інформації**	Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства	Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства (http://www.minregion.gov.ua/)	Будівельні матеріали, вироби та конструкції
	Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України	Міністерство аграрної політики та продовольства України (http://www.minagro.gov.ua/)	Товари аграрного сектору

Джерело: складено за даними [9]

* Підготовка бюлетеня здійснюється з використанням інформаційних ресурсів агентств «Томпсон Рейтер» і «Блумберг».

** Використовуються у разі, коли інформація про ринкові ціни в основних джерелах відсутня або її обсяг недостатній.

⁷ Цікавим є той факт, що перелік методів трансфертного ціноутворення для цілей оподаткування в Україні є практично ідентичним з аналогічним у Польщі. Зокрема польське законодавство регламентує застосування таких методів трансфертного ціноутворення: порівняльна неконтрольована ціна, ціна продажу, рентабельність – «витрати плюс», методи трансакційного прибутку, методи оцінки трансакції [8].

⁸ Великий платник податків – це юридична особа, у якій обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує п'ятсот мільйонів гривень або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, які контролюють органи державної податкової служби, за такий самий період перевищує дванадцять мільйонів гривень [4].

⁹ За даними Державної фіскальної служби України, у 2014 році в Україні діяли міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування з 71-ю країною світу, зокрема з Австрією (з 1999 р.), Білоруссю (з 1995 р.), Болгарією (з 1997 р.), Великобританією (з 1993 р.), Грузією (з 1999 р.), Ізраїлем (з 2006 р.), Кіпром (з 2013 р.), Польщею (з 1994 р.), Росією (з 1999 р.), Чехією (з 1999 р.) та ін. [10].

триманням вимог законодавства щодо електронного документообігу та електронного цифрового підпису. При цьому законодавством передбачено обов'язкове подання великими платниками податків документації щодо трансфертного ціноутворення (загалом така норма відповідає передовому світовому досвіду у сфері трансфертного ціноутворення).



Рис. 1. Схематичне зображення процедури подання звітності про контрольовані операції

Джерело: складено автором за даними [4; 7]

У світовій практиці основною метою податкових органів у сфері фіскального регулювання трансфертного ціноутворення є створення чіткого алгоритму взаємодії з бізнесом і прозорих правил фіскального контролю. При цьому найбільшу увагу приділяють аналітичній функції, завдяки чому податкові органи справляють лише економічно обґрунтовані податки.

Сучасне вітчизняне податкове законодавство створює передумови для наближення українських правил трансфертного ціноутворення до світових стандартів, однак проведене нами дослідження організаційно-інституційного забезпечення фіскального регулювання трансфертного ціноутворення в Україні дозволило виявити такі основні його проблеми:

1) недосконалість законодавчого регламентування процедури підготовки та подання платниками податків Звіту про контрольовані операції;

2) відсутність нормативного регламентування поняття «політика трансфертного ціноутворення» (згідно зі світовим досвідом, наявність спеціального внутрішнього документа – Політики трансфертного ціноутворення (як складова маркетингової політики або окремих внутрішній регуляторний документ) є одним з найефективніших інструментів щодо мінімізації податкових ризиків діяльності великими платниками податків, особливо експортоорієнтованих);

3) широкий перелік контрольованих операцій з метою трансфертного ціноутворення, що не відповідає ані Рекомендаціям ОЕСР, ані передовій європейській практиці;

4) прив'язка суми штрафних санкцій до розміру мінімальної заробітної плати при чималих розмірах

ухилення від оподаткування під час здійснення багатомільярдних контрольованих операцій;

5) обмежений офіційно затверджений Кабінетом Міністрів України перелік видань (інформаційних джерел) про ринкові ціни для цілей оподаткування операцій, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням. При цьому всі джерела вихідної інформації перебувають під повним контролем державних органів, а окремі з них лише з великими перебільшеннями можна назвати комерційними або спеціалізованими.

Тому з метою формування сприятливого податкового середовища для ведення бізнесу в Україні сучасне організаційно-інституційне забезпечення вітчизняного фіскального регулювання трансфертного ціноутворення потребує негайного вдосконалення, зокрема в частині зазначених у статті основних проблем, що визначає подальший напрям досліджень автора.

Висновок. Завданням вітчизняного фіскального регулювання трансфертного ціноутворення є наперед захист податкової бази при одночасному уникненні підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, які можуть перешкоджати залученню іноземних інвестицій у вітчизняну економіку; сприяння розвитку зовнішньої торгівлі та формуванню сприятливого середовища для ведення бізнесу в Україні загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.weforum.org.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення : Закон України від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Про затвердження Порядку узгодження цін у контрольованих зовнішньоекономічних операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають двосторонній або багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення : постановва Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 р. № 764 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/764-2013-%D0%BF>.
6. Господарський кодекс України : від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Про затвердження форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції : наказ Міністерства доходів і зборів України від 11.11.2013 р. № 669 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2190-13>.
8. Офіційний сайт польського спеціалізованого on-line-ресурсу з питань трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cenytransferowe.org/>.
9. Про затвердження переліку джерел інформації про ринкові ціни для цілей трансфертного ціноутворення : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.10.2013 р. № 866-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/866-2013-%D1%80>.
10. Чинні двосторонні міжурядові угоди (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-mijnarodne-chinni-dvostoronni-mijuryado/>.

УДК 336,145

Пасичник Ю.В.

доктор економічних наук, професор,
декан фінансово-економічного факультету
Черкаського державного технологічного університету

ПОСТУЛАТИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

З'ясовано сучасну сутність функціонування бюджетної системи. Узагальнено основні проблеми функціонування бюджетної системи України. Обґрунтовано постулати бюджетної системи України у другому десятиріччі XXI ст.

Ключові слова: бюджетна система, громадський контроль, Європейська інтеграція, зарубіжний досвід, місцеві бюджети, постулати бюджетної системи, соціальні пільги.

Пасичник Ю.В. ПОСТУЛАТЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Выяснена современная сущность функционирования бюджетной системы. Обобщены основные проблемы функционирования бюджетной системы Украины. Обоснованы постулаты бюджетной системы Украины во втором десятилетии XXI века.

Ключевые слова: бюджетная система, общественный контроль, Европейская интеграция, зарубежный опыт, местные бюджеты, постулаты бюджетной системы, социальные льготы.

Pasichnyk Y.V. BUDGET SYSTEM POSTULATES

The article deals with clarifying budget system functioning under present conditions. Main problems of functioning of Ukrainian budget system development are generalized. Ukrainian budget system postulates in the second decade of the twenty-first century are grounded.

Keywords: budget system, public control, European integration, international experience, local budgets, budget system postulates, social benefit

Постановка проблеми. Серед багатьох чинників впливу на суспільний розвиток бюджетна система, незважаючи на доволі обмежені фінансові ресурси, здійснює доволі вагомий вплив, регулюючи так динаміку змін у всьому суспільстві. Проте, незважаючи на відповідні зусилля державних органів влади всіх рівнів, а також органів місцевого самоврядування динаміка суспільного розвитку України порівняно з іншими країнами Європи є незначною, підтвердженням цьому є один із найнижчих рівнів життя населення. Беручи до уваги вагому роль бюджетної системи у забезпеченні суспільного розвитку і, зокрема, рівня життя населення є доцільним з'ясування її нової ролі у цих суспільних процесах, які почали формуватись з 2014 р.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У XXI ст. фінансовій науці відводиться все більш значима роль у вирішенні суспільних проблем. Нині широко використовується термін «фінансономіка», який передбачає зростаючу роль фінансових ресурсів не лише в економічних процесах, але й в усьому суспільному житті.

Саме тому актуалізується масштабний науковий інтерес до фінансових проблем, і як зазначає відомий німецький фінансист Ш. Бланкарт, центральне місце у фінансовій науці займає вивчення процесу прийняття бюджетних рішень [1, с. 124].

Відповідно, Ш. Бланкарт констатує, що завдання вчених-фінансистів полягає у розробці ефективних і водночас прийнятних для більшості громадян варіантів вирішення проблем, що виникають при державному регулюванні економічних процесів [1, с. 95].

Отже, науковий інтерес до з'ясування та вирішенні питань бюджетного значення є зрозумілим, достатньо констатувати, що упродовж періоду незалежності України по бюджетній проблематиці лише за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит захищено близько двох десятків докторських дисертацій та в межах двохсот кандидатських.

Також щорічно виходить друком сотні статей, десятки монографій, навчальних посібників, наукових доповідей тощо.

Відтак у монографії «Бюджетна система України : проблемні питання» досліджено етапи становлення та

розвитку бюджетної системи України та її складових. Також виявлено проблеми у функціонуванні складових бюджетної системи та запропоновано напрями підвищення ефективності її функціонування [3].

Беручи до уваги активізацію зусиль України у напрямі Європейської інтеграції, у монографії «Бюджетна система України та Єврозоно» з'ясовуються спільні та відмінні характеристики функціонування відповідних бюджетних систем [4].

Стосовно наукових розробок бюджетної проблематики, можна зазначити, що нині сформовано авторитетні наукові школи у бюджетному напрямі дослідженні функціонує більше десяти спеціалізованих рад із захисту докторських дисертацій за цією спеціальністю.

Проте новий етап суспільного розвитку України, який має відліком 2014 рік, зумовлює формування нових суспільних відносин, зокрема формування адміністративних структур, проведення задекларованих Президентом України П. Порошенком реформ, подолання корупції тощо.

Саме тому нині є обумовлена наукова необхідність подальших досліджень з бюджетної проблематики.

Мета статті. Обґрунтувати нову роль, зокрема її постулати у підвищенні ефективності функціонування бюджетної системи. Завданнями є: здійснити загальний аналіз ефективності функціонування бюджетної системи упродовж періоду незалежності; обґрунтувати постулати бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу. Суспільний розвиток України упродовж періоду незалежності характеризувався перманентним пошуком оптимальних форм, моделей, механізмів функціонування економіки, соціальної сфери, політичних аспектів співіснування у світовому соціумі.

Як тут не згадати про слова М. Грушевського у збірнику статей «На порозі нової України»: «Українське життя повинно насамперед знайти себе, з'ясувати свої можливості, завдання й інтереси, брати для себе все, що може бути корисним» [5, с. 24].

Проте за цей двадцятирічний період Україна не стала повноправним членом Європейського Союзу, не змогла перебудувати економічні відносини на рин-

кових механізмах. Інші постсоціалістичні країни за цей період пройшли нелегкий шлях від державної економіки до ринкової та забезпечили відносно пристойне життя своїм громадянам, і вагому роль у цих процесах виконала бюджетна система.

Якщо ж взяти лише окремі критерії бюджетної системи України взірця 2015 р., то згідно з Законом «Про Державний бюджет України 2015 р.» передбачається: розмір середньомісячної заробітної плати в розмірі 3882 грн. (або в межах 200 дол. США за комерційним курсом станом на кінець 2014 р.), прожитковий мінімум на 1 особу з 1 січня – 1176 грн., з 1 грудня – 1330 грн. (або в межах 60–70 дол. США); мінімальна заробітна плата – з 1 січня – 1218 грн., а з 1 грудня – 1378 грн. (або 65–75 дол. США) [6].

Є абсолютно очевидним, що при цінах на основні споживчі товари зіставлених із середньостатистичними країнами Європейського Союзу (Польща, Чехія, Словенія) рівень життя в Україні принаймні, раз в десять нижчий. З вершини середини другого десятиліття ХХІ ст. це до певної міри є парадоксальним тому, що стартові умови на початку 90-х років ХХ ст. в Україні були одними із найкращих.

Саме тому є наукова необхідність з'ясування нової ролі та значення бюджетної системи в нових реаліях середини другого десятиліття ХХІ ст. Але попередньо з'ясуємо чому саме бюджетна система в Україні не стала тим регулятором, який би виконував роль локомотива суспільного розвитку.

Нині ці недоліки, прорахунки, неефективні дії, є загалом відомими. Коротко їх подамо так:

1. Відсутність чітко визначеної стратегії розвитку в економічному, соціальному, політичному, військовому тощо напрямках на перспективу. За часів кожного з Президентів України ці стратегії суттєво відрізнялись. Окрім цього навіть розроблені стратегії не були доведені до відносно відчутного виконання. Саме це не сприяло бюджетній системі виконувати координуючу роль.

2. Відсутність встановлених правил співіснування між регіонами, верствами населення, владними структурами і бізнесом тощо не сприяло формуванню дієвого законодавства, передусім бюджетного та податкового. Беручи до уваги попередній пункт і нині при формуванні бюджету 2015 р. було внесено суттєві корективи у Податковий та Бюджетний кодекси. Проте ще у далекому 1577 р. француз Жан Боден видав працю «Фінанси-нерви держави», де обумовив вагому роль фінансових ресурсів у забезпеченні процвітання держави. Нині є очевидним, що при розхитаній, незбалансованій фінансовій і, зокрема, бюджетній системі нема чого очікувати не лише успішного, але й відносно задовільного суспільного розвитку.

3. Відсутність належного громадського контролю за державними фінансами. Починаючи з часів середньовіччя практично у всіх Європейських країнах започатковуються жорстокі механізми контролю за державними фінансами. Зробимо короткий екскурс у фінансову історію Франції. Фінансовому чиновнику Ангерану де Маріні (перебував при дворі короля Філіпа Красивого у 1130–1315 рр.) після смерті його покровителя за фінансові зловживання були виставлені звинувачення і він був повішений.

Де ля Гет (перебував при керівництві фінансового відомства часів короля Філіпа V у 1316–1322 рр.) також був звинувачений у розкраданні коштів і закатований.

П'єр де Жіак у 1415 р. при Карлі VII був звинувачений у порушеннях у фінансовому господарстві і був кинутий у річку з зашморгом на шиї.

Бон де Санблянсей у 1522 р. був помічений у фінансових зловживаннях і за наказом Короля Франциска I – повішений.

Також за часів Французької Революції 8 травня 1784 р. за підозрою у шахрайстві та привласненні фінансових коштів були повішені 28 головних відкупщиків (збирачів податків), серед яких і знаменитий хімік Лавуазьє [7, с. 54–55].

Аналогічні випадки існували і в інших країнах. Отже, в зарубіжних країнах упродовж століть сформувалась відповідна характерна риса населення, суть якої – за бюджетними коштами має бути якісний контроль.

В Україні, беручи до уваги ментальність народу, сформувалось доволі специфічне, можна сказати дещо байдуже ставлення до організації схем дієвого контролю за витрачанням бюджетних коштів. Лише в Україні міг відбуватись феномен, коли Президент країни, його найближче оточення, яке займало найвищі державні посади за наявності десятка контролюючих організацій декілька років «цупили» з бюджету сотні мільярдів гривень.

4. Недостатність інноваційного розвитку. Успіх розвитку будь-якої країни у період глобалізації забезпечується новітніми досягненнями. Практично це реалізується розроблення новітніх видів обладнання, застосування ІТ-технологій, закупівлею відповідних ліцензій, вкладанням власних і зарубіжних інвестицій у вітчизняну економіку.

Згідно з даними Державного Комітету статистики України на кінець 2013 р. в Україні за двадцять три роки незалежності було інвестовано з іноземних держав 58,157 млрд. дол. США, що трохи більше ніж 2 млрд. дол. США у розрахунок на рік або 1,284 тис. дол. США в розрахунок на одного жителя [8]. За такими показниками Україна в 5–7 разів поступається Польщі або Чехії.

Тут подані лише основні проблеми суспільного розвитку, які суттєво заважали ефективному будівництву бюджетної системи.

Наявність цих та інших проблем такого змісту сформувало «споживацьку» економіку, яка далека від інноваційної.

Відтак неможливість випускати конкурентоспроможну продукцію зумовлює її завезення через імпорт. За роки незалежності Україна практично втратила виробництво телевізорів, магнітофонів, швейних виробів, парфумерних виробів, нескладної електричної побутової техніки і цей список можна продовжувати.

Стосовно бюджетної системи це означає, що фінансові ресурси із Державного чи місцевого бюджету або позабюджетних державних фондів – зарплати, стипендії, соціальні допомоги, пенсії на відповідному ринку витрачаються на предмети побуту, ліки тощо іноземного виробництва, чим підтримуючи економіку інших держав.

Якщо звернутись до офіційних даних Державної служби статистики України за 2013 р., то імпорт становив 805,662 млрд. грн. а експорт – лише 681,899 млрд. грн. (дані наведені у перерахунок на українську гривню), це означає, що лише за один 2013 р. за межі України було безповоротно вивезено більш 123 млрд. грн. і це при тому, що доходи Державного бюджету у 2013 р. становили 351,16 млрд. грн. [9].

Отже, майже третина коштів Державного бюджету у зіставленому вимірі було вивезено за межі України і є очевидним, що тут є вагома частина реальних бюджетних ресурсів.

Ці характеристики негативного змісту внесли вагомий корективи у суспільний розвиток України загалом та бюджетної системи зокрема.

Стосовно ролі бюджетної системи у суспільному розвитку, то нині є очевидним, що вона може ефективно функціонувати лише тоді, коли інші суміжні системи – економічна, соціальна, політична функціонують в адекватному режимі. Також необхідно зазначити, що обтяжливі соціальні виплати із-за неупорядкованості пільг зумовлюють функціонування чисельних адміністративних структур з відповідним бюрократичним апаратом. Відтак лише облік соціальних пільг для різних верств населення займається близько десяти структур із вертикаллю від центральних органів до міст районного значення, зокрема Пенсійний Фонд, три страхові соціальні фонди, Державна Казначейська Служба, соціальні служби Міністерства соціальної політики, відповідні структури в органах місцевого самоврядування.

Беручи до уваги Європейський вектор розвитку України, нова роль бюджетної системи України має полягати у такому: чіткому розмежуванні податків, доходів, видатків між Державним та місцевим бюджетом; надання конкретних повноважень органам місцевого самоврядування з формування власної дохідної бази, з'явленої із повноваженнями на виконання відповідних функцій; забезпечення основного принципу функціонування місцевої громади, яка сплачує (місцеві податки, збори, інші платежі до місцевого бюджету) лише за ті послуги, які вона реально отримує.

Відповідно до цього принципу формується рівень місцевих зборів, податкових місцевих платежів тощо.

Міжбюджетні трансферти повинні відображати рівень реальної податкоспроможності населення конкретної адміністративної одиниці. Кількість дистанційних регіонів повинно бути обмеженою, а дотації із Державного бюджету повинні мати виключно цільовий характер.

Під час формування обсягів міжбюджетних трансфертів має виконуватись принцип: не може бути більшим рівень соціальних виплат в розрахунку на одну бюджетну одиницю при нижчих рівнях місцевих ставок і зборів; має забезпечуватись органічність (взаємоузгодженість) функціонування всіх складових (елементів) бюджетної системи – нормативно-правової бази, державних органів, отримувачів бюджетних коштів, наявність дієвого бюджетного контролю та ефективний механізм протидії бюджетним правопорушенням; повинні бути сформовані реальні заходи з поступового скорочення державного боргу.

Відтак у Законі «Про Державний бюджет України на 2015 рік» передбачено при ВВП 1720800 млн. грн. обсяг державного боргу в сумі 1176060 млн. грн. або 68,3% [10].

Отже, вперше за роки незалежності України було порушено Маастрихтський критерій і ст. 18 п. 2 Бюджетного Кодексу України, де передбачено, що загальний обсяг державного боргу не має перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП [11].

Грунтуючись на з'ясованих проблемах, які існували під час функціонування бюджетної системи України часів незалежності, новій ролі бюджетної системи є можливість сформулювати постулати так:

1. Бюджетна система в ієрархії суспільної системи перебуває на нижчих рівнях, відтак норми її функціонування визначаються вищими надсистемами – фінансовою, економічною, політичною.

Звідси розуміємо, що рівень її автономності є незначним, тому не потрібно на неї покладати завдання, які їй неможливо самостійно вирішити, зокрема забезпечення зростаючого рівня оплати праці для працівників бюджетної сфери, підтримка інновацій, збільшення соціальних пільг тощо.

2. Ефективність функціонування бюджетної системи згідно з попереднім постулатом у більшості залежить від адекватної ефективності функціонування інших систем.

Це означає, що стратегія розвитку, моделі, концепції розвитку бюджетної системи будуть ефективними лише тоді, коли є ефективними відповідні складові у інших вищих надсистемах. Відтак, якщо модель функціонування економікою є неефективною, то є неефективною і модель функціонування бюджетної системи.

Якщо і досі в Україні не реалізовані пенсійна, житлово-комунальна, медичного страхування реформи, то не варто розраховувати на ефективність бюджетної реформи.

3. Цілісність функціонування. Бюджетна система може виконувати притаманні їй завдання, функції, та вирішувати відповідні економічні та соціальні проблеми лише за її цілісного сприйняття. Згідно з принципами теорії систем сума елементів системи не дорівнює загальній сумі системи. Як правило, загальна сума системи є меншою. Це означає що за найдосконалішого адміністрування податків, нормативно-правової бази, кваліфікованих фахівців рівень ефективності бюджетної системи буде незначним за відсутності контролю за витрачанням бюджетних коштів, зокрема за значного рівня корупції.

Кожен із елементів бюджетної системи з врахуванням ієрархічних рівнів – нормативно-правові, адміністративні (управлінські) ресурси (кадри, матеріально-технічне забезпечення, організаційні, інформаційні тощо), виконує виключно йому властиву роль, проте ефективність може забезпечити лише система. Нині особливо у молодих дослідників є властиве їм бажання щось відкрити у фінансовій науці. Саме тому, не враховуючи положення синергетики, властивостями системи наділяються її елементи. Щодо бюджетної системи виокремлюються, наприклад, функції податків, грошей, хоча ця функція властива лише суб'єкту системи там, де є, як правило, управлінська складова. Тому, обумовлюючи ці характеристики, необхідно це враховувати.

4. Врахування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Будь-яка суспільна система, а також її складові – у цьому разі з врахуванням ієрархічності і бюджетна, підлягають впливу чинників. Про вплив чинників на функціонування систем було відомо ще за часів античності. А. Пігу навіть обумовив в окремих випадках вплив зовнішніх чинників, які назвав екстерналами.

Нині доволі ґрунтовно розроблені чисельні підходи, принципи, правила тощо класифікації чинників. Ймовірність виникнення чинника або події вивчається окремою наукою – теорією ймовірності. Проте як показує практика не завжди можна передбачити чинники форс-мажорного змісту. Відтак ще декілька років тому ніхто в Україні не здогадувався, що Росія може проти України розпочати агресію. Однак такі варіанти з повною ймовірністю потрібно враховувати.

5. Емергентність розвитку. Згідно з англо-російським словником: emergent: 1) з'являється, виходити; 2) вияснити; 3) вставати, виникати; 4) раптово з'являється; 5) новий, який отримав властивості [12, с. 249–250]. Щодо бюджетної системи цей посту-

лат передбачає нову якість. Ця якість може виникнути, коли система намагається змінити існуючий рівень і перейти на інший вищий. При проходженні так званих точок біфуркації можуть з'явитись турбулентні (некеровані) процеси, які можуть набувати форми страйків, громадської непокори, в окремих випадках – збройних сутичок. Це до речі підтвердилось зимою 2013/2014 років. Але за нормальних умов у суспільстві таких процесів може і не відбуватись. Якщо ж мета окремих елементів у системі не збігаються з метою системи – через будь-які обставини – бажаного результату досягти не вдається.

Під час переходу на інший рівень необхідно витратити певну кількість енергії – у цьому разі фінансових ресурсів. Ця ситуація відома у фізиці – щоб воду при 00 за Цельсієм перетворити у лід при 00 за Цельсієм необхідно витратити відповідну кількість калорій.

У реальному житті щодо бюджетної системи це означає, що на зміну законодавства, форм бюджетних відносин, перепідготовку кадрів необхідно витратити людські та фінансові ресурси.

6. Наявність дієвої управлінської системи. Саме управлінська система формує, ініціює, реалізує «правила гри» у системі, це означає що система може ефективно функціонувати, коли вона має власну стратегію розвитку (щодо бюджетної системи – узгодженою із вищими надсистемами), власні фінансові ресурси, достатні для виконання її функцій, професійно підготовлені кадри, достатнє матеріально-технічне й інформаційне забезпечення та відповідно систему контролю за напрямами діяльності елементів. Про пріоритетність ефективного керівництва у забезпеченні успіху відомо давно. Наприклад, у античні часи талановиті полководці забезпечували військовий успіх, державні діячі – успіх у розвитку держави. У сучасній практиці це використовують у зарубіжних країнах. Саме тому є актуальним завданням налагодження ефективного функціонування бюджетної системи України із застосуванням цих постулатів.

Висновки. Бюджетна система України пройшла скиданий шлях розвитку, проте не стала дієвим регулятивним механізмом суспільного розвитку. І головна проблема не в неефективності бюджетної

системи, а в тому згідно з якими постулатами вона формувалась. Як доведено у цій статті функціонування не відповідало загальноєвропейським підходам та науковим принципам функціонування систем. Запропоновані постулати мають на меті виправити хибні уявлення про роль та значення бюджетної системи у ієрархії суспільної системи та домогтися за умов запровадження цих постулатів підвищення її дієвості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / [Ш. Бланкарт]; пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; передмова та наукове редагування В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
2. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів / за заг. ред. д-ра філологічних наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «Школа», 2009. – 1008 с.
3. Бюджетна система України: проблемні питання: [монографія] / [Л.А. Васютинська, М.О. Слатвинська, О.Ю. Дубовик та ін.]; за заг. ред. В.Г. Баранової. – Одеса: ВОН СОНУ «Атлант», 2013. – 252 с.
4. Бюджетна система України та Євросоюзу: [монографія] / [С.О. Булгакова, О.І. Барановський Г.В. Кучер, та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазараки. – К.: КТНЕУ, 2010. – 396 с.
5. Грушевський М. На порозі нової України: гадки та мрії. – К.: Друкарня Акц. Т-ва «Петро Барський у Києві», 1918. – 1-е видання. – С. 123.
6. Висновок на Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» № 1000 від 22.12.2014 / Головне науково-експертне управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52941.
7. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України: [навч. посіб.]. – К.: Знання-Прес, 2006. – 607 с.
8. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
10. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
11. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
12. Мюллер В.К. Англо-русский словарь. 53000 слов. – М.: Рус. язык, 1978. – Изд-во 17-е, испр. и доп. – 888 с.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 330.3

Кіртока Р.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ: МОДЕЛЬ ДЛЯ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено децентралізації влади та проблемі інституціонального забезпечення розвитку місцевого самоврядування в Україні, аналізу особливостей проведення адміністративно-територіальної модернізації на регіональному рівні, а також обґрунтуванню базових принципів, що покликані забезпечити ефективність інституціональної модернізації місцевого самоврядування в Україні.

Ключові слова: децентралізація, інституціоналізація, адміністративно-територіальна реформа, модернізація, місцеве самоврядування.

Киртока Р.Г. ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ВЛАСТИ: МОДЕЛЬ ДЛЯ УКРАИНЫ И ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена децентрализации власти и проблеме институционального обеспечения развития местного самоуправления в Украине, анализу особенностей проведения административно-территориальной модернизации на региональном уровне, а также обоснованию базовых принципов, которые призваны обеспечить эффективность институциональной модернизации местного самоуправления в Украине.

Ключевые слова: децентрализация, институционализация, административно-территориальная реформа, модернизация, местное самоуправление.

Kirtoca R.G. DECENTRALIZATION OF POWER: A MODEL FOR UKRAINE AND THE PROBLEM OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF LOCAL GOVERNMENT IN UKRAINE

Article is devoted to the decentralization of power and the problem of institutional support development of local government in Ukraine, analysis of the features of the administrative-territorial modernization at the regional level, as well as the justification of the basic principles that are designed to ensure the effectiveness of institutional modernization of local government in Ukraine.

Keywords: decentralization, institutionalization, administrative-territorial reform, modernization, local government.

Постановка проблеми. Історія децентралізованої держави є історією суперечностей, пов'язаних із пошуком найкращої форми організації державної влади. Останні кілька десятиріч поняття децентралізації є основним в Європі, воно також стало об'єднуючим щодо економічного розвитку регіонів у цій частині світу. Децентралізація як концепція набуває багатьох форм, зважаючи на історію країн, рівні розвитку, культури й підходи до державного управління.

Проблема децентралізації влади в Україні не є новою, проте залишається актуальною, оскільки при існуючій системі державотворення, управління занадто сконцентровано в центрі, не вистачає ресурсів і, відповідно, функціонування виконавчої влади на місцях є не досить динамічним, спостерігаються суперечності між місцевими органами влади, і як результат – відчуженість людей від неї. З огляду на це потребує вдосконалення та приведення відповідно до Конституції України правового регулювання цих проблем. Насамперед це стосується розвитку місцевого самоврядування, стратегічного планування і особливо бюджетної політики держави.

Майже чвертьвіковий досвід сучасної історії українського державотворення доводить, що ефективне функціонування місцевого самоврядування є необхідною передумовою розвитку демократичного громадянського суспільства в нашій державі. Водночас існує зворотний зв'язок, коли громадянське суспільство через відповідні інститути суттєво впли-

ває на життєдіяльність місцевого самоврядування в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років свідчить про те, що вивченню децентралізації та проблемі розвитку місцевого самоврядування в Україні присвячено роботи таких учених, як: Н.О. Бикадорова, Я.М. Казюк, А.Н. Шаповалова та інші.

Н.О. Бикадорова пише, що ресурси суспільного сектору перебувають в розпорядженні не тільки центральних але й територіальних (місцевих) органів. Для виконання своїх функцій кожен з них розпоряджається бюджетом. Між бюджетами різних рівнів на практиці має місце складна система взаємовідносин. Об'єднати ці взаємовідносини та визначити шляхи їх формування відповідно до принципу ефективності покликана теорія фінансової (бюджетної) децентралізації (федералізму). Для її здійснення необхідно, щоб місцеві бюджети мали відповідні доходи, серед яких важливе значення мають фіскально-податкові доходи [1, с. 12].

Я.М. Казюк вважає, що подальше вдосконалення системи формування місцевих бюджетів має проходити за такими напрямками, як: збільшення частки і обсягу власних надходжень місцевих бюджетів, мобілізація джерел надходжень та використання економічно вигідних і оновлених способів оподаткування. Крім того, він вважає за необхідне врегулювати питання забезпечення компенсації втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні

обсягу міжбюджетних трансфертів внаслідок надання державою податкових пільг, зокрема зі сплати податку на землю [2, с. 32].

У працях А.Н. Шаповалової представлено класичні теоретичні концепти громадянського суспільства, показано, що демократія передбачає істотний поділ між цивільним суспільством і державою, всебічно висвітлено загрози, з якими стикаються демократичні інститути при здійсненні динамічних суспільних перетворень, розкрито складності й суперечності, пов'язані з впливом процесів глобалізації на формування структур місцевого самоврядування України [3, с. 15].

Досить цікавими з позиції дослідження процесу інституціоналізації влади є праці таких зарубіжних учених, як: П. Бурдьє, Ю. Габермас, Р. Даль, Р. Дарендорф, Т. Парсонс, Дж. Бінгем, Дж. Сарторі, О. Тофлер, М. Фуко та Ф. Фукуяма. Проте у більшості наукових публікацій громадянське суспільство й органи місцевого самоврядування розглядають переважно через протиставлення, а їхню взаємодію досліджують виключно в галузевому контексті.

До невирішених раніше частин загальної проблеми слід зарахувати гостру необхідність розробки й впровадження конкретних пропозицій щодо покращення інституціонального забезпечення розвитку місцевого самоврядування в Україні як невід'ємної складової проголошеної модернізації країни, досягнення конкретних позитивних результатів діяльності української влади на місцях. Попри те, що існує достатньо велика кількість теоретичних робіт, присвячених проблематиці модернізації влади, все ще недостатньо вивчена ефективність інституціонального забезпечення місцевого самоврядування й неокреслені перспективи його розвитку.

Метою статті є висвітлення авторського підходу до проблеми інституціонального забезпечення розвитку місцевого самоврядування та децентралізації влади, окреслення засадничих принципів адміністративно-територіальної модернізації на регіональному рівні, визначення практичних заходів із вдосконалення системи місцевої влади, а також обґрунтування базових принципів, що покликані забезпечити ефективність інституціональної модернізації місцевого самоврядування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Публічна влада виступає у двох формах – державна влада та місцеве самоврядування. Система публічної влади існує й функціонує за рахунок податків з населення та підприємств для того, щоб діяти у суспільних інтересах. Проте за наявних умов переходу України до демократії, механізм дії публічної влади потребує подальшого розвитку та вдосконалення.

Одним із способів оптимізації державного управління є децентралізація – передача певної частини повноважень органам, які не є підпорядкованими центральній владі, а їх обирає чи створює громада. Процес децентралізації, наприклад, у Франції та Німеччині відбувається і дотепер – час від часу дещо вдосконалюють і доопрацьовують. Традиційно усталений погляд на децентралізацію як на процес, за якого в рамках централізованої держави утворюються самостійні одиниці, що є носіями місцевого самоврядування (громади), потребує вироблення нових підходів до аналізу його змісту.

Найбільш вдалою концепцією для України з-поміж тих, які було розглянуто вище, на нашу думку, є концепція децентралізації влади та деконцентрації відповідних державно-владних повноважень. В Україні на рівні регіонів та окремих терито-

рій владні органи мають різновиди, що відповідають двом видам децентралізації: демократичній та адміністративній. Адміністративна децентралізація влади (деконцентрація) проявляється в тому, що за державою зберігається право охорони та забезпечення загальнодержавних інтересів, які здійснюються через утворення централізованої системи відповідних органів державного управління та місцевих (місцевих державних адміністрацій, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади). Демократична децентралізація передбачає утворення органів місцевого самоврядування – рад відповідного рівня, що представляють інтереси мешканців певної території, причому між радами різних рівнів відносини субординації відсутні. Модель державної влади, закріплена у нормах чинної Конституції, передбачає збалансовані відносини між такими владними інституціями, як: Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України. Але вона засвідчила вже в процесі суспільної практики, що є неефективною для сучасної незалежної України, вимагає певних змін, орієнтованих передусім на людину як системоутворюючий чинник.

Нині в Україні спостерігається певне поєднання принципів державного управління та місцевого самоврядування. Відбувається делегування повноважень по горизонталі, замість чіткого розмежування сфери дії державного управління та місцевого самоврядування. Міністерством регіонального розвитку та будівництва України розроблено Концепцію реформи місцевого самоврядування, метою якої є реформування місцевого самоврядування в Україні та підвищення якості життя людини за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних та дієздатних соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права та інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення [4, с. 24]. Ця концепція розрахована на період 2009–2015 років. Запропонована модель заслуговує на позитивну оцінку, оскільки передбачає якісно новий механізм публічного управління. Органи місцевого самоврядування утворюватимуться на таких рівнях адміністративно-територіального устрою, як: громада (сільська, селищна, міська рада), райони в місті Києві, район, регіон (область, Автономна Республіка Крим,) міста Київ та Севастополь.

В Автономній Республіці Крим продовжуватимуть діяти представницький орган – Верховна Рада Автономної Республіки Крим, виконавчий орган – Рада Міністрів Автономної Республіки Крим. В областях, органами місцевого самоврядування будуть обласні ради та їх виконавчі органи, у районах – районні ради та їх виконавчі органи, а в Києві та Севастополі – Київська та Севастопольська міські ради. У громадах органами місцевого самоврядування буде обрано ради громад (сільські, селищні, міські ради, відповідно до статусу поселення – центру громади), утворено їх виконавчі органи, обрано голову громади (сільського, селищного, міського голову). У поселеннях, що входять до складу громади (сільської, селищної, міської ради) і не є її адміністративним центром, обиратиметься староста села та може утворюватись орган самоорганізації населення. У містах можуть створюватись органи самоорганізації населення, а для міст з районним поділом – відокремлені підрозділи виконавчого органу ради громади [4, с. 45].

На рівні областей, Автономної Республіки Крим, міст Києва та Севастополя та на рівні районів діятимуть місцеві державні адміністрації, яких будуть

наділені повноваженнями контролю за законністю активів органів місцевого самоврядування на відповідній території та якікоординуватимуть діяльність територіальних органів виконавчої влади, що не входять в структуру місцевих державних адміністрацій та здійснюють інші функції, надані законом. Повноваження місцевих державних адміністрацій різних рівнів розподілятимуться за принципом субсидіарності. Голови місцевих державних адміністрацій мають бути кар'єрними державними службовцями, яких призначатимуть та звільнятимуть за спеціальними процедурами. Голова обласної державної адміністрації одночасно виконує обов'язки голови районної державної адміністрації району, центром якого є місто-обласний центр.

Формування самодостатніх, дійових та активних територіальних громад в Україні – визначальний чинник демократизації українського суспільства і реалізації конституційно закріпленого права народу як єдиного джерела влади в нашій державі. Вкрай важливо, щоб громади створювали відповідні владні інституції, які були б їм підзвітні й підконтрольні не лише на папері [2, с. 16].

Місцеве самоврядування – це відносини суспільно-політичних суб'єктів, що виникають у місцевих співтовариствах щодо влади, у зв'язку з можливістю контролю над місцевими ресурсами. Процеси, що відбуваються на місцевому рівні, – це громадсько-політичні процеси, де місцеве самоврядування з позиції політичного устрою виступає найбільш активним суб'єктом місцевої політики, за допомогою якого громадяни змушують державу почути свої вимоги [5, с. 28].

Із позиції науки державне управління, місцеве самоврядування – це система суспільно-політичних відносин, що складаються з приводу розподілу місцевої влади між політичними суб'єктами на місцевому рівні. При цьому політичним центром виступають органи місцевого самоврядування, навколо яких діють місцеві партійні й громадські організації, засоби масової інформації, лобістські угруповання, політичні лідери тощо. А для держави місцеве самоврядування – це спосіб трансляції державної політики й державних інтересів на місцевий рівень. Це є відносини співробітництва між державною владою (урядом) і місцевим самоврядуванням, що передбачають переговори, компроміси, обмін інформацією та інші неконфронтаційні засоби. Для громадянського суспільства – це артикуляція інтересів жителів територіальної громади і можливість відстоювати її інтереси перед державною владою [6, с. 42].

Сьогодні перед Україною стоять складні завдання із розбудови соціально орієнтованої демократичної держави, ключем до розв'язання яких є проведення системних реформ, зокрема модернізації місцевого самоврядування та зміни якості кадрової політики на місцях. Взірцем щодо такого реформування можуть слугувати конкретні дії, зроблені урядом у 2003–2004 рр., зокрема схвалені ним Концепція адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу та Концепція розвитку законодавства про державну службу. А також дії 2007 р., коли було комплексне функціональне обстеження системи центральних органів виконавчої влади [7, с. 36].

Головна мета модернізації місцевого самоврядування в Україні має відповідати стратегічному завданню – створенню та підтримці сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання жителям територіальних громад якісних та доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади.

Конкретні заходи з інституціонального вдосконалення системи місцевого управління мають ґрунтуватися на вироблених світовою практикою принципових засадах функціонування владних інституцій у демократичній, соціальній, правовій державі, серед яких ключове значення мають такі:

- пріоритетність законодавчої регламентації функцій, повноважень та порядку діяльності органів місцевого самоврядування;

- незалежність здійснення їхніх функцій та повноважень від виконавчої, законодавчої і судової влади у межах, визначених Конституцією і законами України;

- здійснення внутрішнього та судового контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування та їхніх посадових осіб насамперед з позиції забезпечення поваги до особи та справедливості, а також постійного підвищення ефективності управлінської діяльності на місцях;

- відповідальність органів місцевого самоврядування, їхніх посадових осіб за свої рішення, дії чи бездіяльність перед громадою та окремими громадянами, права яких було порушено;

- запровадження механізму контролю за функціонуванням місцевої влади з боку суспільства через громадянські інститути та засобами прямої демократії;

- принципи ефективності, відкритості та доброчесності в роботі органів та посадових осіб місцевого самоврядування [8, с. 47].

З метою ефективного залучення усіх посадовців до процесу модернізації системи місцевої влади необхідно насамперед забезпечити конституційне право громадян щодо рівного доступу до служби в органах місцевого самоврядування.

Існуюча непрозорість під час призначення на керівні посади у виконавчі органи влади на місцях вкрай негативно впливає на загальний морально-психологічний стан в органах місцевого самоврядування. А можливість конкурсного відбору на посади керівників державних адміністрацій взагалі не передбачена чинним законодавством.

Кабінет Міністрів України затвердив Порядок перерахування до загального фонду місцевих бюджетів 50% надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного податку понад річні розрахункові обсяги. Розподіл здійснюється між місцевими бюджетами, які забезпечили виконання річних розрахункових надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного податку за загальним фондом. Постанова набрала чинності 17 серпня 2011 р.

На нашу думку, базовими принципами, що покликані забезпечити ефективність інституціональної модернізації місцевого самоврядування в Україні, є:

- запровадження повноцінного місцевого самоврядування на рівні району та регіонального самоврядування на рівні областей; надання районним та обласним радам права утворювати власні виконавчі органи (виконавчий комітет та інші виконавчі органи ради). Надання права жителям району набувати статусу територіальної громади району;

- забезпечення дієвості системи публічної влади на рівні Автономної Республіки Крим відповідно до чинної Конституції АР Крим, законодавче закріплення повноважень інституту Представництва Президента України в АР Крим;

- реформування місцевих державних адміністрацій за напрямом зміни їхнього правового статусу, позбавлення функцій місцевого самоврядування та трансформування їх у контрольно-наглядові органи з підпорядкуванням Президенту України (надання

обласним держадміністраціям, Представництву Президента України в АР Крим та їх окружним підрозділам повноважень щодо контролю за відповідністю актів органів самоврядування Конституції та законам України з правом зупиняти неправочинні акти з наступним зверненням до суду; контроль за відповідністю публічних послуг, що надаються на місцях, за виконанням державних програм та цільовим використанням коштів державних субвенцій, ефективним використанням об'єктів державної власності тощо);

– створення мережі регіональних агентств (служб) територіального розвитку як територіальних органів центрального органу виконавчої влади, що на регіональному рівні вживають заходів щодо впровадження державної політики регіонального розвитку, адміністративної реформи та підтримки місцевого, регіонального самоврядування;

– посилення варіативності організації місцевого та регіонального самоврядування щодо можливості самостійного встановлення власних адміністративних структур, визнання за місцевими та обласними радами права самостійно визначати систему, структуру власних виконавчих органів, загальну чисельність апарату ради та її виконавчих органів, обсяг видатків на їхнє утримання в межах коштів місцевого бюджету;

– подальший розвиток відкритості, гласності в діяльності місцевих органів виконавчої влади та в системі самоврядування; запровадження прозорих процедур прийняття і виконання управлінських рішень; визнання за територіальними громадами і спільнотами права достроково припиняти повноваження відповідних місцевих та обласних рад шляхом референдуму;

– вжиття реальних та ефективних заходів щодо зростання престижу служби в органах самоврядування, підвищення соціального статусу службовців;

– розв'язання комплексу проблем щодо матеріального та соціально-побутового забезпечення посадових осіб органів місцевого самоврядування, вдосконалення системи оплати праці.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проблема вдосконалення місцевого управління, зокрема взаємодії органів державного управління та місцевого самоврядування, сьогодні залишається актуальною. Для ефективного розв'язання питань місцевого значення потрібна модель, яка б забезпечувала необхідну єдність державної влади з одночасною самостійністю територіальних громад. Все це переконливо свідчить про необхідність реформування публічної адміністрації в Україні.

Найбільш вдалою концепцією для України, на нашу думку, є концепція децентралізації влади. Основними перевагами здійснення децентралізації державної влади є: прозорість і спрощення процесу прийняття рішень, покращання якості розгляду звернень громадян до органів влади, сприяння розвитку місцевих економік та стратегічному плануванню, більш цілеспрямоване використання видатків бюджету на місцеві першочергові потреби та ін. Серед недоліків можна назвати такі: диспропорції і нерівномірність у соціально-економічному розвитку

адміністративно-територіальних одиниць, гальмування реалізації державних програм на фоні надання більшого значення місцевим політичним пріоритетам, неузгодженість делегованих повноважень і обов'язків з ресурсами для виконання державних функцій та ін.

Отже, децентралізація публічного управління має здійснюватися в межах цілісного пакету політичних, економічних, соціальних реформ, спрямованих на перетворення України в сучасну європейську країну. Тому проведення реформи передбачає плідну співпрацю Президента України, Кабінету Міністрів та Верховної Ради з урахуванням інтересів місцевого самоврядування.

Ще одним із визначальних факторів для розбудови в Україні ефективної системи державного регіонального управління, здатної забезпечити динамічний поступ країни до європейського співтовариства, є подальше інституціональне вдосконалення місцевого самоврядування за напрямом розширення прав місцевих громад щодо вирішення питань власної життєдіяльності, збільшення економічної самостійності та розширення можливостей впливу громадянського суспільства на формування і діяльність органів влади не лише на місцях, а й у центрі.

Інституціональне забезпечення місцевого самоврядування в Україні потребує не лише теоретичного осмислення й обґрунтування. Будь-які теорії тільки тоді чогось варті, коли вони перевірені на практиці. Наступним напрямом опрацювання проблеми інституціонального забезпечення місцевого самоврядування є розробка практичного інструментарію, методик його застосування, а також матеріально-фінансового забезпечення діяльності органів влади на місцях в умовах адміністративно-територіальних трансформацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н.О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(20). – С. 145–151.
2. Казюк Я.М. Проблеми зміцнення ресурсної бази в Україні / Я.М. Казюк // Наукові праці. Державне управління. – 2012. – Т. 202, вип. 190. – С. 164–169.
3. Шаповалова А.Н. Глобальне громадянське суспільство як чинник формування української самоврядності [Електронний ресурс] / А.Н. Шаповалова // Освіта регіону. – 2012. – Режим доступу: <http://social-science.com.ua/article/45>.
4. Про адміністративно-територіальний устрій України : проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua>.
5. Мотренко Т.В. Порядок денний адміністративної реформи / Т.В. Мотренко [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. – 2010. – 27 берез. – Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/sub/nikolaivska/ua/publication/content/10784.htm?s216900905=593bdd868834dd219fe1a1ed5d5a62f8>.
6. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні : Указ Президента України від 22 лип. 1998 р. № 810 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
7. Про державну службу : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. – 1993. – № 52. – С. 25–29.
8. Погода В.О. Навіщо з чиновників роблять ворогів? [Електронний ресурс] / В.О. Погода // СІТІ Кіровоград. – 2010. – 26 березня. – Режим доступу: <http://citi.kr.ua>.

УДК 657.6

Кожушко О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри контролю і аудиту**Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ

У статті узагальнено та критично проаналізовано методи оцінки аудиторського ризику. Встановлено, що оцінка аудиторського ризику на рівні бухгалтерської звітності може бути кількісною (в долях одиниці чи відсотках) та якісною. Для проведення якісної оцінки аудиторського ризику запропоновано методичний підхід, в основі якого лежить метод експертних оцінок.

Ключові слова: аудит, аудиторський ризик, оцінка аудиторського ризику, ризик невиявлення, властивий ризик, ризик контролю.

Кожушко О.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ АУДИТОРСКОГО РИСКА

В статье обобщены и критически проанализированы методы оценки аудиторского риска. Установлено, что оценка аудиторского риска на уровне бухгалтерской отчетности может быть количественной (в долях единицы или процентах) и качественной. Для проведения качественной оценки аудиторского риска предложен методический подход, в основе которого лежит метод экспертных оценок.

Ключевые слова: аудит, аудиторский риск, оценка аудиторского риска, риск необнаружения, неотъемлемый риск, риск контроля.

Kozhushko O.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING AUDIT RISK

The paper summarizes critically analyzed methods for assessing audit risk. It was found that the assessment of audit risk at the level of the financial statements can be quantitative (expressed as a decimal or percentage) and quality. To conduct a qualitative assessment of audit risk methodical approach, which is based on the method of expert evaluations.

Keywords: audit, audit risk, audit risk assessment, detection risk, inherent risk, control risk.

Постановка проблеми. На кожному етапі проведення аудиторської перевірки аудитор приймає важливі рішення, пов'язані з розробкою загальної стратегії перевірки, вибором аудиторських процедур, оцінкою достовірності фінансової звітності. Вагомим фактором, що покладається в основу цих рішень, є оцінка ризику, пов'язаного з підтвердженням достовірності та об'єктивності інформації, відображеної у фінансовій звітності клієнта.

Закордонні експерти говорять про те, що аудиторський ризик належить до однієї з фундаментальних та складних категорій аудиту, а його виявлення та оцінювання вважають одним із ключових елементів процесу аудиту. Це зумовлено тим, що процес аудиту безпосередньо пов'язаний з невизначеністю, рівень якої впливає на результат аудиту і власне формує категорію аудиторського ризику. На практиці аудиторські фірми шляхом оцінювання аудиторського ризику скорочують термін здійснення аудиторської перевірки і тому зменшують трудові, матеріальні та фінансові витрати, не знижуючи при цьому якості наданих послуг, оскільки правильне визначення рівня ризику дає змогу аудиторам обрати найбільш оптимальний варіант застосування аудиторських процедур.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми оцінки ризиків в аудиторській діяльності становлять науковий інтерес зарубіжних та вітчизняних вчених і дослідників. Серед них С.М. Бичкова [3], Ф.Ф. Бутинець [2], Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький [5] детально вивчали сутність аудиторського ризику. Н.І. Дорош [8], О.А. Петрик [12], О.О. Терехов [13], А.Д. Шеремет, В.П. Суйц [14] значну увагу приділили дослідженню його складових елементів. Також зазначені вчені займалися й питанням оцінки аудиторського ризику, але розглядали його кожен зі своєї суб'єктивної точки зору, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка методичного підходу до оцінки аудиторського ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що оцінку ризиків в аудиторській діяльності проводять не в цілях його уникнення, така оцінка дозволяє аудиторю передбачити ймовірність його виникнення та завчасно здійснити заходи для зменшення ступеня ризику.

Практично аудитор завжди прагне мінімізувати значення аудиторського ризику, оскільки високе значення цього показника загрожує фінансовими втратами у випадку конфлікту з клієнтом, а також втраченою іміджу аудиторської фірми [5, с. 53]. Виходячи з потреби зменшення рівня аудиторського ризику та визначення складових ризику, перед аудитором постає важливе завдання – оцінити помилки, що існують у системі бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю (які зумовлюють існування ризику суттєвих викривлень) та помилок при проведенні аудиту (які зумовлюють існування ризику невиявлення).

Аудиторський ризик є оцінкою ризику неефективності перевірки, що ґрунтується на встановленні ступеня надійності системи обліку клієнта й ефективності його системи внутрішнього контролю з метою захисту інтересів зовнішніх користувачів [2, с. 81].

Українські вчені зауважують, що вітчизняні аудиторські фірми мають недостатній досвід у визначенні аудиторського ризику [12, с. 44]. Це свідчить про необхідність використання зарубіжного досвіду, особливо при проведенні аудиту зон ризику. Як стверджують видатні професійні аудиторські фірми Шотландії, за умови надійних систем обліку і внутрішнього контролю, як правило, встановлюється високий поріг виявлення помилок, що дає змогу скоротити обсяг аудиторських процедур, тестів і зосередити увагу на сферах діяльності, пов'язаних з найбільшим ризиком, враховуючи специфіку конкретного підприємства (це запаси, кошти та ін.). При цьому використовуються методи і прийоми, спрямовані на виявлення помилок після здійснення їх, а не для їх запобігання.

Чим нижчим є показник аудиторського ризику, тим більшою мірою аудитор повинен бути впевнений

в тому, що звітність не містить матеріальних помилок і пропусків. Нульовий ризик означає абсолютну впевненість аудитора, але на практиці така ситуація неможлива, оскільки ризик неадекватного висновку залишається за будь-якої глибини вивчення обліку та звітності.

Зарубіжні аудиторські компанії мають відповідні методики оцінки ризиків, затверджені на рівні фірми. Для українських аудиторських фірм це питання залишається на рівні теоретичних викладок та їх застосування на практиці має місце лише в одиничних випадках.

Відсутність науково обґрунтованого методичного підходу оцінки ризиків в аудиті зумовлює нерозуміння практикуючими аудиторами шляхів зниження ризиків. З огляду на це доцільною є розробка і затвердження у коментареві до Міжнародних стандартів аудиту, які регулюють проведення аудиту з використанням вибіркового способу, прикладів методики оцінки складових аудиторського ризику.

Варто зазначити, що сьогодні здебільшого обчислюється аудиторський ризик за моделлю, що була запропонована Американським інститутом дипломованих суспільних бухгалтерів (AICPA), яка має такий вигляд [14, с. 112]:

$$AP = BP * PK * PH, \quad (1)$$

де AP – аудиторський ризик (Audit risk);

BP – внутрішній (власний) ризик (Inherent risk);

PK – ризик контролю (Control risk);

PH – ризик невиявлення (Detection risk).

Це класична модель, яку використовують і зарубіжні, і вітчизняні науковці. Однак, простежується постійна модифікація цієї моделі аудиторського ризику розширенням або заміною її окремих елементів. Так, Р. Джодж, крім зазначених базових елементів, ризик невиявлення подає як комбінацію двох чинників – ризику аналітичного огляду (РАО) і ризику тестів оборотів (РТО) [7, с. 132]; Г.М. Давидов при визначенні аудиторського ризику включає, крім властивого ризику та ризику системи контролю, ризик системи організації обліку (PCO), ризик аналітичних процедур (РАО), ризик тестового контролю (РТ) [6, с. 76]; В.С. Рудницький перетворив базову

модель шляхом поділу ризику контролю на ризик внутрішнього контролю (РКВ) та ризик зовнішнього контролю (РЗК) що, на думку автора, не зробило аудит більш формалізованим [5, с. 63].

Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних авторів дозволяє узагальнити основні методи оцінки аудиторського ризику та виокремити теоретичні й емпіричні підходи до його визначення (табл. 1).

Необхідно зауважити, що наведені в таблиці 1 методи оцінки аудиторського ризику є ефективними, але якщо їх використовувати у відповідних випадках. Проте вони мають і свої недоліки. Так, математичну модель визначення аудиторського ризику, яку підтримують більшість авторів, складно застосувати у практиці аудиту. Визначити з математичною точністю ступінь ризику неможливо внаслідок різної специфіки роботи підприємств, на яких проводиться аудит.

Слід звернути увагу, що трьохрівнева та чотирьохрівнева шкала оцінювання ризиків є досить умовною, адже відсутні критерії оцінювання діяльності та стану підприємства до конкретного рівня ризику. Це ускладнюється тим, що діяльність суб'єктів господарювання значно відрізняється за розмірами, сферою та умовами функціонування. У той же час, на думку автора, анкетування при оцінці ризиків є ненадійним методом, оскільки мають місце випадки надання неадекватних відповідей керівництвом підприємств, які підлягають аудиту. Це значно збільшує величину аудиторського ризику.

Як показали проведені дослідження, проблемними питаннями в оцінці ризиків у сфері аудиту залишаються наступні:

1) у вітчизняних наукових працях недостатньо уваги приділено порядку оцінки ризику невиявлення (зокрема його складовій – ризику вибіркової перевірки);

2) більшість авторів не розмежовує поняття «ризик не виявлення» та «ризик вибіркового способу (вибіркової перевірки)» і вважає їх як синонімічними [9];

3) у наукових працях, науково-методичних джерелах та нормативних документах відсутня єдина цілісна методика оцінки складових аудиторського ризику.

Таблиця 1

Методи оцінки аудиторського ризику різними авторами

Метод	Характеристика методу	Автори
Трирівнева шкала	Оцінка ризиків за трьома рівнями градації: низький – від 1 до 40%; середній – від 40 до 70%; високий – від 70 до 100%.	Н.І. Дорош [8]
Чотирьохрівнева шкала	Оцінка ризиків за чотирма рівнями градації: низький, середній, високий, максимальний.	Р.О. Костирко [11]
За теорією ймовірностей	Інтуїтивна оцінка реальних явищ та подій, що мають ймовірність, яка більше нуля (0%) і менше одиниці (100%).	Н.І. Дорош [8]
	Аудитори розуміють неможливість повного виключення ризику, тому встановлюють прийнятний на їх думку рівень ризику – 5%.	С.М. Бичкова, Л.Н. Растамханова [3]
Математичний вираз	$AP=BP \times KP * HP$, AP – аудиторський ризик; BP – внутрішньогосподарський (властивий) ризик; KP – ризик контролю; HP – ризик невиявлення.	Н.М. Ярцева [15], А.А. Терехов [13], Л.І. Вороніна [4], С.М. Бичкова, Л.Н. Растамханова [3], Н.І. Дорош [8]
Анкетування (тестування)	Анкета заповнюється за результатами опитування осіб, що відповідають за відображення господарських операцій у фінансовій звітності. Відповіді за рівнями ризику оцінюються за трьохбальною шкалою: низький ризик – 1 бал (загальний від 1 до 19); середній ризик – 2 бали (загальний від 20 до 38); високий ризик – 3 бали (загальний від 39 до 57)	С.М. Бичкова, Л.Н. Растамханова [3]
Тест-анкета	Виділивши конкретні фактори, що впливають на діяльність підприємства та відображення даних звітності, кожному фактору присвоюють відповідний бал (від 0 до 5), а потім їх підсумовують. Розраховують невід'ємний ризик: 100% – (бал по факту / 5)	С.М. Бичкова, Л.Н. Растамханова [3]

Узагальнено автором

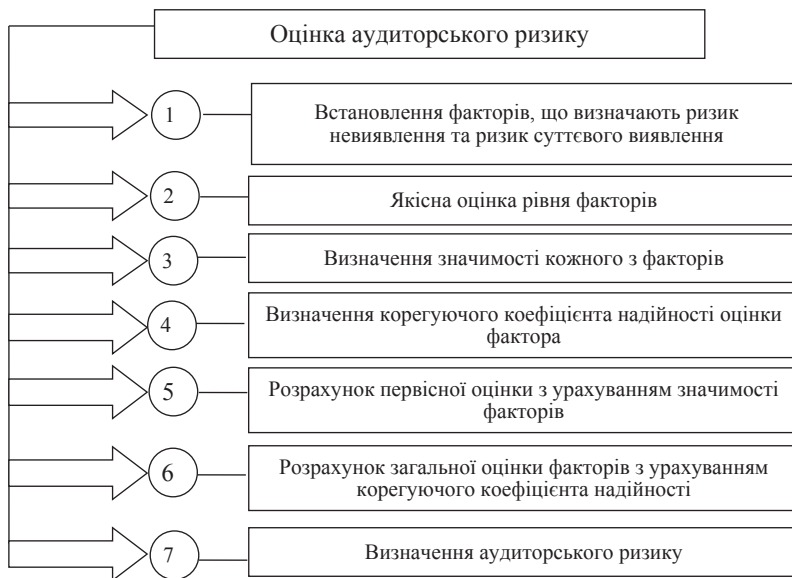


Рис. 1. Схема методичного підходу до оцінки аудиторського ризику

Джерело: розроблено автором

На думку автора, одним зі шляхів вирішення окреслених проблем є розробка методичного підходу до оцінки аудиторського ризику, в основі якого лежить твердження про те, що аудиторська перевірка супроводжується ризиком формування неадекватної думки щодо реального стану господарської діяльності підприємства. Наявність такого ризику зумовлюється внутрішніми та зовнішніми факторами, серед яких складність бізнесу клієнта, проблеми економічного розвитку галузі його діяльності, жорстка конкуренція, порушення підприємством принципів ведення бухгалтерського обліку внаслідок низької кваліфікації бухгалтерів, неефективність внутрішнього контролю.

Як відомо, оцінка аудиторського ризику проводиться як на рівні звітності в цілому, так і на рівні сальдо за рахунками, тобто для окремих статей балансу, а також на рівні груп типових операцій, тобто для оборотів у рахунках бухгалтерського обліку. На думку автора, найбільший інтерес становить оцінка аудиторського ризику на рівні бухгалтерської звітності, оскільки саме вона дозволить обґрунтувати величину ризику невиявлення, а отже, й більш точно оцінити аудиторський ризик в цілому.

Слід зазначити, що оцінка аудиторського ризику на рівні бухгалтерської звітності може бути кількісною (в долях одиниці чи відсотках) та якісною.

Варто зауважити, що кількісна оцінка як аудиторського ризику в цілому, так і його окремих компонентів викликає такі методологічні труднощі, як переклад лінгвістичних характеристик параметрів, що визначають рівень ризику (наприклад, досвід головного бухгалтера) в кількісний вимірник.

Якісна оцінка аудиторського ризику, думку на переконання автора, повинна базуватися на дослідженні факторів, які визначають такий ризик. При цьому вона має виходити з трьохрівневої градації, а саме: низького ризику, середнього та високого.

Для проведення якісної оцінки аудиторського ризику автором пропонується використовувати метод експертних оцінок. Схему запропонованого автором методичного підходу до оцінки аудиторського ризику зображено на рисунку 1.

Як помітно з рис. 1, запропонований автором методичний підхід складається із семи етапів:

1. Визначення факторів, що визначають ризик суттєвого виявлення та ризик невиявлення. Для оцінки аудиторського ризику автор пропонує проаналізувати такі фактори: досвід та кваліфікація головного бухгалтера (X_1); розподіл відповідальності та повноважень (X_2); складність господарських операцій (X_3); стабільність нормативної бази (X_4); організація документообігу на підприємстві (X_5).

2. Якісна оцінка рівня факторів. Автор пропонує оцінку за трьохбальною шкалою: «1» – низький рівень, «2» – середній рівень, «3» – високий рівень).

3. Визначення значимості кожного фактора. Необхідно звернути увагу на те, що значимість кожного фактора доцільно визначати за допомогою методу аналізу ієрархій. При цьому, як показав досвід, застосування експертних оцінок для вирішення різноманітних неформалізованих задач, для забезпечення довірчого інтервалу експертної оцінки з можливістю $p = 0,8$ не більш $\pm 10\%$ потрібно не менше 10 експертів [1]. Сума значимості факторів в цілому дорівнює 1.

Також, слід звернути увагу, що фактори можуть бути оцінені експертами як рівнозначні, так і нерівнозначні. У другому випадку для оцінки значимостей доцільно використовувати шкалу Фішберна [1]:

$$p_i = 2 * (N - I + 1) / (N * (N + 1)), \quad i = 1 \dots N, \quad (2)$$

де p_i – значимість кожного фактора X_i .

Таблиця 2

Розрахунок загальної оцінки факторів, що впливають на аудиторський ризик

Фактори	Рівень факторів			Значимість фактора	Первісна оцінка фактора	Корегуючий коефіцієнт надійності оцінки фактора	Загальна оцінка фактора
	1 – низький	2 – середній	3 – високий				
Досвід та кваліфікація головного бухгалтера			3	0,2	0,6	0	0
Розподіл відповідальності та повноважень	1			0,2	0,2	0	0
Складність господарських операцій		2		0,2	0,4	1	0,4
Стабільність нормативної бази	1			0,2	0,2	1	0,2
Організація документообігу на підприємстві		2		0,2	0,4	0	0
Усього							0,6

4. Визначення корегуючого коефіцієнта надійності оцінки фактора (δ). Значення корегуючого коефіцієнта знаходиться у проміжку від 0 до 1 залежно від можливості змін факторів на підприємстві протягом операційного циклу. Його аудитор оцінює самостійно, виходячи з наявного аудиторського досвіду.

Щодо кожного корегуючого коефіцієнта надійності оцінки фактора слід визначити, як його зміна впливає на зміну (збільшує чи зменшує) аудиторський ризик (А). У функціональному записі:

$$\delta = \begin{cases} 1, \text{ якщо } X_i \uparrow \rightarrow A \uparrow \\ 0, \text{ якщо } X_i \downarrow \rightarrow A \downarrow \end{cases}, i = 1, 2 \dots 5. \quad (3)$$

5. Розрахунок первісної оцінки з урахуванням значимості факторів. Необхідно зауважити, що первісна оцінка дорівнює добутку значення рівня фактора на його значимість.

6. Розрахунок загальної оцінки факторів з урахуванням корегуючого коефіцієнта надійності. Загальна оцінка факторів дорівнює сумі добутку первісної оцінки фактора на корегуючий коефіцієнт.

Розрахунок загальної оцінки факторів що впливають на аудиторський ризик, показано в таблиці 2.

7. Визначення аудиторського ризику, що проводиться шляхом співставлення отриманої загальної оцінки фактора та значень, наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Шкала оцінки аудиторського ризику

Інтервал значення оцінки фактора	Якісна оцінка аудиторського ризику
[1,00–0,63]	Низький ризик
[0,63–0,20]	Середній ризик
(0,20–0,00]	Високий ризик

Слід звернути увагу, що у таблиці 3 наведена шкала Харрінгтона [10], перетворена в трьохінтервальну шляхом об'єднання двох верхніх та двох нижніх інтервалів. Цю шкалу автор пропонує використовувати для оцінки аудиторського ризику.

На думку автора, після проведення оцінки аудиторського ризику, необхідно сформулювати робочий документ «Висновок щодо оцінки аудиторського ризику підприємства», який може складатися у вільній формі, але обов'язково повинен містити такі компоненти: назва (заголовок); адресат; вступний параграф, що описує методичний підхід щодо оцінки аудиторського ризику; параграф для висновків щодо

оцінки аудиторського ризику; дата видачі висновку; підпис особи, яка проводила оцінку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінки аудиторського ризику дозволяє визначити фактори, що впливають на ризик суттєвого виявлення і ризик невиявлення, та виокремити ті з них, які мають найбільший вплив при визначенні напрямів більш детальної аудиторської перевірки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 368 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит : підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 3-тє вид., перероб. і доповн. – Житомир : ПП «Рута», 2005 – 512 с.
3. Бычкова С.М. Риски в аудиторской деятельности / С.М. Бычкова, Л.Н. Растамханова ; под ред. проф. С.М. Бычковой. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 416 с.
4. Воронина Л.И. Аудиторская деятельность : основы организации : учеб.– практическое пособие / Л.И. Воронина. – М. : Эксмо, 2007. – 336 с.
5. Гончарук Я.А. Аудит / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. – 2-ге вид., перероб. та доповн. – Львів : Оріяна-Нова, 2009. – 292 с.
6. Давидов Г.М. Аудит : навч. посіб. / Г.М. Давидов. – 3-тє вид., стер. – К. : Т-во «Знання» : КОО, 2007. – 363 с.
7. Джордж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита / Р. Джордж ; пер. с англ. ; предисл. С.А. Стукало. – М. : Финансы и статистика : ЮНИТИ, 2008. – 240 с.
8. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. – К: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402с.
9. Дубровина Т.А. Аудиторская деятельность в страховании : учебное пособие / Т.А. Дубровина, В.А. Сухов, А.Д. Шеремет ; под ред. С.К. Егоровой. – М. : Юристь, 2008. – С. 35–43.
10. Камышникова Э.В. Формирование универсальной шкалы оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э.В. Камышникова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2009. – № 4(44). – С. 76–80.
11. Костырко Р.О. Совершенствование аудита финансовой отчетности акционерных обществ : монография / Р.О. Костырко. – Луганск : Изд. СГУ им. В. Даля, 2003. – 300 с.
12. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : монографія / О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
13. Терехов А.А. Аудит / А.А. Терехов. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 512 с.
14. Шеремет А.Д. Аудит : учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА. – М, 2001. – 352 с.
15. Ярцева Н.Я. Аудит: элементарный курс / Н.Я. Ярцева. – М. : Экономист, 2010. – 254 с.

УДК 657.471(045)

Копчикова І.В.

аспірант кафедри державного фінансового контролю і аналізу
Київського національного торговельно-економічного університету**СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ТОВАРНІ ВТРАТИ»: ОБЛІКОВО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

Розглянуто питання про актуальність категорії товарні втрати торговельних мереж. Обґрунтовано поняття втрат в системі бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Подано визначення категорії «товарні втрати», що є основою удосконалення процесу організації та ведення бухгалтерського обліку з урахуванням інтересів власника та адміністрації підприємства в частині збереження майна.

Ключові слова: збереження майна, втрати майна, природні втрати, природній убуток, розкрадання, нестача.

Копчикова И.В. СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ТОВАРНЫЕ ПОТЕРИ»: УЧЕТНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Рассмотрен вопрос об актуальности категории товарные потери торговых сетей. Обосновано понятие потерь в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Представлено определение категории «товарные потери», которые являются основой усовершенствования процесса организации и ведения бухгалтерского учета с учетом интересов владельца и администрации предприятия с точки зрения сохранения имущества.

Ключевые слова: сохранение имущества, потери имущества, естественные потери, естественная убыль, кражи, недостачи.

Kopchikova I.V. THE ESSENCE OF THE "COMMODITY LOSSES" CONCEPT: ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS

The article raises the issue of commodity losses networks. The notion of losses in the fields of accounting system and internal control is grounded. The definition of the «commodity losses» is given, which serves the basis for improvement of accounting in the interests of owners and administration of the company in terms of property preserving.

Keywords: preservation of property, property losses, natural loss, theft, lack, scarcity.

Постановка проблеми. В умовах швидких змін економічного середовища комерційної господарської діяльності актуальним є питання організації процесу управління підприємством та нейтралізації небезпек і загроз для забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Торгівля є найбільш вразливою галуззю від зовнішнього середовища, оскільки має безпосередні чисельні зв'язки та взаємодію з виробниками-постачальниками товарів, посередниками, споживачами, підприємствами, що надають послуги для оснащення і належної організації торговельно-технологічного процесу.

Специфіка торговельної діяльності, необхідність постійного пошуку сучасних методів обслуговування населення та урахування сукупності факторів, що впливають на якісне виконання функцій торгівлі, свідчать про об'єктивну можливість виникнення внутрішніх проблем, які потребують оперативного втручання, своєчасного передбачення та попередження.

Практика і наукові дослідження свідчать, що організація сучасної торговельної діяльності підприємств потребує відпрацювання і створення системи економічної безпеки, яка б враховувала ті негативні моменти, що може спричинити кожна з сторін економічних відносин.

Діяльність суб'єктів господарювання супроводжується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, спричинених суб'єктивними та об'єктивними обставинами: практично на кожному підприємстві трапляються нестачі, втрати, псування активів, розкрадання, що зумовлено низкою причин: неуважністю матеріально відповідальних осіб, крадіжками, фізико-хімічними властивостями товарів, розтратами, зловживаннями тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з дослідженням сутності товарних втрат торговельних підприємств, знайшли відображення в чисельних працях М.І. Баканова, І.П. Богера, Д.Л. Кузьміна, Г.М. Ладченка, Г.В. Осовської та інших. Вивченню умов та чинників, під впливом яких виникають

втрати, приділяли увагу М. Оскар Снак, І.С. Дацюк, С.В. Бардаш.

Мета статті. Обґрунтувати та конкретизувати поняття товарних втрат торговельних мереж в системі бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю з метою забезпечення збереження майна власників та підвищення інформаційної, контрольної та аналітичної функції бухгалтерського обліку.

Викладення основного матеріалу. Поняття «шкода» та «збитки» мають економічний і юридичний аспект. Будь-яку особу цікавлять саме ті втрати, за які хтось має відповідати. Вони і становлять юридичний зміст шкоди та збитків. Відтак, коли йдеться про втрати майна, то це означає завдані шкоду, збиток.

В умовах приватної власності майно належить конкретному власнику, який зацікавлений в його збереженні та ефективному використанні. Для цього на підприємстві призначаються особи, які несуть відповідальність за збереження майна. Однак доволі часто трапляються ситуації, коли роботодавці (керівники), незалежно від причини виникнення нестач майна, вимагають від матеріально відповідальних осіб компенсувати втрати, забуваючи про те, що працівник не відповідає за шкоду, викликану нормальними виробничо-господарськими ризиками.

Вивчення втрат майна повинно ґрунтуватись на якнайповніших реальних фактах господарського життя та забезпечувати об'єктивно-необхідною інформацією користувачів: управлінців, бухгалтерів, контролерів, юридичний відділ та ін.

Вивчення проблеми виникнення та контролю товарних втрат на підприємствах роздрібно-торгівельної мережі необхідно почати з визначення їх поняття та сутності.

Для того, щоб дати найбільш повне і точне визначення поняття «товарні втрати», звернемось до наукової літератури, а також до спеціалістів, які безпосередньо вивчали товарні втрати та проводили їх комплексний аналіз.

Сьогодні в науковій літературі виокремлюють:

– товарні втрати – це втрати, зумовлені частково або повною втратою кількісних і якісних характеристик товару в натуральному вираженні;

– матеріальні втрати – це втрати, спричинені частково або повною втратою вартісних характеристик товару в грошовому вираженні. Матеріальні втрати є наслідком товарних втрат.

Відомий економіст М.І. Баканов визначав товарні втрати як частину товарних ресурсів, що не досягла споживача і що не задовольняє суспільні потреби [1]. Вчений розглядав товарні втрати в макроекономічному масштабі, в умовах, коли проблема їх скорочення розглядалася з погляду збереження соціалістичної власності. Безумовно, в таких економічних умовах, коли торгівля була частиною народного господарства, коли держава виступала єдиним власником, подібне трактування товарних втрат відповідало завданням проведення політики ресурсозбереження на рівні всієї країни. Умови економічного господарювання, що змінилися, а саме виникнення інституту приватної власності, зумовили необхідність детального розгляду товарних втрат, виявлення всіх чинників, що збільшують їх, з метою подальшого скорочення втрат.

Г.В. Осовська втрати (loses) визначає як частину виробничих ресурсів (робоча сила, предмет праці), витрачену без отримання готової продукції (послуг), перевитрачену порівняно з раціональними питомими витратами або взагалі невикористану [2, с. 51].

Під втратами майна Д.Л. Кузьмін розуміє зменшення його кількості в натурі та зниження якості внаслідок недбалого збереження на всіх стадіях кругообігу капіталу [3, с. 104].

Г.М. Ладченко у своєму дисертаційному дослідженні розглядає товарні втрати «як частина товарних ресурсів, що не досягла споживача – кінцевої мети товарного обігу, що не задовольнила потреби ні по кількості, ні за якістю» [4]. Вчений розглядає товарні втрати в макроекономічному масштабі, водночас не враховує причин і чинників їх виникнення. Ця обставина обумовлена тим, що у своїй роботі автор задається метою комплексного аналізу товарних втрат і втрат якості товарів без урахування чинників, що впливають на їх величину.

І.П. Богер у дисертаційному дослідженні 1990 року пропонує визначити товарні втрати як «кількісне зменшення фізичної маси товарів і зниження або повна втрата якості товарів у сфері обертання, що виражені в натуральній або грошовій формі» [5]. Вчений у цьому визначенні не враховує будь-які фактори, що впливають на величину товарних втрат, а такий підхід ускладнює пошук шляхів їх зниження.

Проте вчені не враховують організаційно-технічні фактори, що впливають на їх величину. Втрати від крадіжки товарів зі сторони співробітників і покупців торговельних мереж становлять їх більшість, а організаційно-технічні заходи щодо їх зниження є надзвичайно суттєвими. Також фахівцями не розглядається організаційно-економічний чинник формування товарних втрат, який враховує взаємовідносини між ритейлерами, їх найманими працівниками, постачальниками продукції і покупцями. Тому, на нашу думку, необхідне відображення цих чинників у визначенні товарних втрат.

Відтак, ми вважаємо, що товарні втрати – це виражене в грошовій формі кількісне зменшення фізичної маси товарів, повна або часткова втрата ними споживчих якостей в процесі руху товару від виробника до кінцевого споживача, що обумовлені біоло-

гічними, фізико-хімічними властивостями товарів, а також соціальними, технічними і організаційно-економічними чинниками, які є складовою статтею витрат торговельної мережі.

Стрімкий розвиток роздрібного бізнесу в Україні, виникнення нових форм торгівлі змусили всіх професіоналів цієї сфері зіткнутися з одним із самих гострих питань – крадіжками у всіх її проявах. Поява сучасних форматів торгівлі (супермаркети, гіпермаркети) робить цю проблему однією з ключових у визначенні рівня доходу і виборі фінансової стратегії роздрібного підприємства.

Вивчення видів втрат товарної продукції і умов, в яких вони утворюються, є можливим у разі визначення чинників, під впливом яких виникають втрати і внаслідок яких відбувається їх збільшення. До розгляду цього аспекту вчені підходять неоднозначно. Наприклад М. Оскар Снак під час вивчення витрат обігу державної роздрібною торгівлі продовольчими товарами визначив фактори, що впливають на їх рівень, які можна віднести і до товарних втрат, а саме: характер, розміщення і розвиток мережі, оснащення торговельних підприємств сучасним устаткуванням і механізація трудомістких робіт в торгівлі, раціональну організацію товароруку і поліпшення торгового транспорту [6]. Водночас це дослідження належить до 1955р. і має доволі узагальнюючий характер стосовно товарних втрат.

І.С. Дацюк визначає п'ять груп чинників, що впливають на величину товарних втрат, а саме: товарні, торговельні, виробничі, транспортні і природно-кліматичні [7, с. 167]. На наш погляд, автор не врахував такі важливі фактори: організацію матеріальної відповідальності, організацію торговельного процесу на підприємствах з відкритою викладкою товару в частині протикрадіжних заходів, а також чинник організаційно-економічних взаємозв'язків між підприємством торгівлі, його найманими працівниками, постачальниками і покупцями.

І.П. Богер вирізняє дві найбільш загальні групи чинників, що впливають на них: об'єктивні і суб'єктивні. «В результаті до товарних втрат, що зумовлені об'єктивними чинниками, віднесені: природний убуток продовольчих товарів; товарні втрати від зменшення фізичної маси або зниження якості понад встановлених норм; ненормовані товарні втрати від псування; бій скляного посуду з продуктами в межах і понад встановлених норм. До товарним втрат, що зумовлені суб'єктивними чинниками, віднесені: втрати товарів від «забудькуваті» покупців в магазинах самообслуговування; недостачі і розкрадання товарів» [5].

В процесі факторного аналізу, що є основним методом дослідження в дисертації І.П. Богера, предметом є лише товарні втрати, що обумовлені об'єктивними чинниками. Враховуючи, що одним із завдань дослідження І.П. Богера була розробка методики визначення величини сукупних товарних втрат, а підрахунок суб'єктивних чинників дуже ускладнений, вчений їх не враховує.

Однак ігнорування втрат товарів від забудькуватості покупців в магазинах самообслуговування (недостачами і розкраданнями товарів) некоректно, оскільки такі втрати становлять істотну величину в сукупній структурі товарних втрат.

Існує дві основних групи факторів, які призводять до втрат:

1) навмисні розкрадання. Такі розкрадання спостерігаються у вигляді крадіжок товарів з торгового залу покупцями; крадіжок товарів з підсобних при-

мішень та торгового залу недобросовісним персоналом; крадіжок з торгового залу в результаті змови персоналу і покупців; крадіжок з боку недобросовісних постачальників (або в результаті змови співробітників торговельного підприємства і співробітників постачальників товарів, або в результаті шахрайських дій зі сторони постачальників); помилок в документообороті підприємства. Причому 42% крадіжок припадає на покупців, на співробітників – 23% і 21% на охорону. Ще 13–15% – наслідок різних помилок документообігу підприємства [8];

2) утворення товарних втрат і технологічних відходів в процесі товарообігу в межах норм природного убутку і понад норми.

У зв'язку з цим важливим є своєчасне запобігання втратам. Водночас необхідно знайти компроміс між високим рівнем обслуговування і зручностями для покупців, з однієї сторони, і зниженням можливості для крадіжок – з іншої. Успішним в цьому плані буде створення ефективного захисту товару і одночасно збереження відкритої, привабливої атмосфери магазину, що передбачає чітку координацію роботи менеджерів, особливо в сфері представлення товару і дизайну магазину [9, с. 316].

Розглянемо структуру товарних втрат підприємства роздрібної торгівлі як передумову впорядкування обліку товарних втрат і скорочення їх обсягу (рисунк 1).

Фактично товарні втрати фіксуються актом списання і відображають величину втрат. Оптимальна ситуація для підприємства роздрібної торгівлі – коли продукцію з простроченим терміном придатності або втраченим товарним виглядом забирає постачальник. Водночас товар або обмінюється на рівноцінний, або заміна відбувається товаром цього ж постачальника, але на відповідну суму в грошовому еквіваленті, або оформляється накладна на повернення товару постачальникові і ця операція проводиться через бухгалтерію. Ці втрати будуть ліквідними згідно з викладеною

класифікацією. Якщо ж товар, через свою специфіку, через втрачену придатність або ж згідно з договірними відносинами з постачальником не підлягає обміну, поверненню, то він передається на переробку.

Наприклад, розірвана упаковка надає продукції нетоварний вигляд, проте цей товар можна переробити в цехах власного виробництва. Пакет з цукром, упаковка якого порушена, менеджер, що займається цією групою товарів, передає (згідно з правилами внутрішнього обліку підприємства) менеджерів пекарні. Отримана кількість цукру пускається до складу хлібобулочних виробів, які потім будуть реалізовані в торговельному залі цього магазину. Водночас важливо зазначити, що для виробництва більшості страв, що готуються у відділах власного виробництва, використовується продукція, що втратила товарний вигляд. Вся знята з реалізації продукція (залежно від причин утворення втрати придатності) оформляється актом і прямує у відділ кулінарії, повертається постачальникам, або утилізується.

Поняття природних втрат науковці трактують по-різному. Зокрема, Р. Гаркавін розглядає поняття природних нестач, під якими розуміє зменшення або пошкодження майна, що викликані природним убутком, стихійним лихом іншими непереборними природними обставинами [10, с. 37].

У той час доц. С.В. Бардаш відокремлює поняття природного убутку та природних втрат. У своїй монографії вчений під природним убутком розглядає зменшення ваги ТМЦ, що виникає в процесах постачання, реалізації та у разі зберігання ТМЦ внаслідок їх фізико-хімічних властивостей.

Під природними втратами розуміються втрати, що передбачені технологічним процесом та виникають внаслідок впливу механічних дій, що здійснює робітник щодо предметів праці в процесі виробництва [11, с. 193].

Природний убуток виникає внаслідок усушки, випаровування, утруски, розпилення, вивітрювання, витікання тощо. Ці явища матеріально відповідальна особа не може передбачити, вони трапляються не з її вини, а внаслідок фізичних та хімічних властивостей ТМЦ, умов їх зберігання та інших причин, що впливають на кількісні і якісні характеристики товарно-матеріальних цінностей. Визначити заздалегідь розмір таких втрат неможливо, тому остаточний розрахунок суми природного убутку слід робити лише після проведення інвентаризацій цінностей і лише в тому разі, коли фактичні залишки ТМЦ менші за величину залишків за даними бухгалтерського обліку. Суми знижок на природний убуток ТМЦ визначають за встановленими нормами. Не для всіх товарно-матеріальних цінностей встановлені норми природного убутку.

Характерною особливістю природних втрат є те, що вони виникають внаслідок природних властивостей об'єкта та не підлягають відшкодуванню, однак повинні бути оцінені та задокументовані, належно відображені



Рис. 1. Структура товарних втрат торговельних мереж

в системі бухгалтерського обліку. Слід звернути увагу на сутність поняття природного убутку.

Тут спостерігається єдність підходів авторів у визначенні цього поняття. Зокрема, всі дослідники погоджуються з тим, що природний убуток – це втрата майна, що виникає під час транспортування, зберігання та реалізації, спричинена його хіміко-фізичними властивостями.

Прикладом цього є усушка, вивітрювання, розпил, розкришення, виморожування, витікання (танення та просочування), розлив у процесі перекачування й продажу рідких товарів, витрата речовин на дихання (борошно, крупа) тощо. Тобто в результаті дії природних процесів кількість майна змінюється, зберігаючи основні властивості.

Кількісні або природні втрати належать до немінучих. Їх можна знизити або змінити місце їх виникнення шляхом цілеспрямованого регулювання чинників зовнішньої або внутрішньої середовища товару, але неможливо виключити повністю. Цим пояснюється встановлення норм природного убутку.

Доволі болючим питанням під час визначення суми списання природного убутку є проблема встановлення двадцять років тому норм природного убутку Наказом Мінторгу СРСР «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів в торгівлі та інструкції по їх застосуванню» від 2 квітня 1987 р. № 88 [12]. За сучасних умов господарювання змінився склад товарів, тобто речовин, які входять до них та обумовлюють їх нові фізико-хімічні властивості, зокрема здатність до вивітрювання, усушування, випаровування, кристалізації тощо. Саме тому норми убутку, прийняті двадцять років тому, можуть викривляти дані фактичної наявності матеріальних цінностей, залишати непоміченими крадіжки на підприємстві, оскільки не відображають сучасного стану речей. Тому значна кількість дослідників стверджують, що норми природного убутку потребують термінового перегляду на державному рівні.

Сьогодні є досить актуальним питання списання втрат в магазинах самообслуговування. Але сучасні торгові формати користуються Наказом Мінторгу СРСР «Про затвердження диференційованих розмірів списання втрат продовольчих і непродовольчих товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування» від 23 березня 1984 р. № 75 [13]. У ньому і визначаються норми природних втрат у зв'язку з крадіжками покупцями товарів з магазинів самообслуговування. Злегка підрегульований Листом Міністерства економіки та європейської інтеграції України від 07 травня 2001 р. № 56-31/164, наказ № 75 продовжує діяти і донині. Цим же наказом затверджена приблизна номенклатура основних груп товарів та розміри відшкодування втрат. На цей час основні положення цього наказу безнадійно застаріли внаслідок впровадження нових ринкових технологій продажу, методів обслуговування, використання нових видів упакувань, засобів захисту товарів. Виникає проблема застосування застарілих норм в нових умовах. Ця проблема загострюється в міру розширення масштабів обороту товарів і прогресу самообслуговування у великих магазинах – супермаркетах, гіпермаркетах, де розміри втрат досягають (здебільшого, внаслідок крадіжок, бою, природного убутку) значних розмірів.

Висновки. Перелічені негативні наслідки завжди оцінюються розміром завданих збитків підприємству, що безпосередньо впливає на розмір прогнозованого прибутку. У статті розглянуто товарні втрати як економічну категорію, що істотно впливає на економічні показники діяльності торговельного підприємства. Втрати є специфічним об'єктом бухгалтерського обліку з того погляду, що вони виникають під час здійснення господарських операцій та більшою мірою їх неможливо спрогнозувати чи передбачити. Втрати несуть за собою ризики зменшення фінансового результату діяльності підприємства та збільшення собівартості готової продукції. Для власників вкладеного капіталу втрати, спричинені зовнішніми суб'єктивними обставинами, є ризиком втрати частки вкладеного майна, тобто відповідальність за збитки підприємства вони несуть своїм власним майном.

Нормативне регулювання обліку та списання товарних втрат є недосконалим і, виходячи з наведених проблем, потребує змін та доповнень. Тому питання товарних втрат потребує подальших наукових досліджень та розробок. З метою мінімізації втрат майна необхідно вести постійний облік, контроль та аналіз фактів, що призводять до втрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баканов М.И. Издержки товарного обращения в СССР и резервы их снижения : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / М.И. Баканов. – М., 1955.
2. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
3. Кузьмін Д.Л. Бухгалтерський облік і контроль збереження та втрат майна підприємства: організаційно-правовий підхід : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.09 / Д.Л. Кузьмін. – К., 2010.
4. Ладченко Г.М. Комплексный анализ товарных потерь и потерь качества товаров в торговле: дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / Г.М. Ладченко. – Новосибирск, 1989.
5. Богер И.Б. Экономический аспект снижения товарных потерь в торговле севера Сибири и Дальнего Востока: дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / И.Б. Богер. – Новосибирск, 1990.
6. Снак М. Оскар. Издержки обращения государственной розничной торговли продовольственными товарами и факторы, влияющие на их уровень: дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / М. Оскар Снак. – М., 1955.
7. Дацюк И.С. Товарные потери в торговле и пути их снижения (на материалах потребительской кооперации Казахстана) : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / И. С. Дацюк. – Алма-Ата, 1972.
8. Іванова С.Д. Крадіжки в торгівлі: види і методи боротьби / С.Д. Іванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusadvice.org/business/management/krazhi_v_torgovle_vidi_i_metodi_borbi.html.
9. Леви М. Основы розничной торговли / [М. Леви, Б. Вейтц] ; пер. с англ. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2004. – 448 с.
10. Гаркавін Р. Інвентаризація / Р. Гаркавін // Школа бухгалтера. – 2007. – № 18. – С. 33–37.
11. Бардаш С.В. Інвентаризація: теорія, практика, комп'ютеризація / С.В. Бардаш : [монографія]. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 372 с.
12. Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів в торгівлі та інструкції по їх застосуванню : Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 02 квітня 1987 р. № 88 (Додаток 2. Інструкція із застосування норм природного убутку продовольчих товарів у роздрібній мережі державної і кооперативної торгівлі).
13. Про затвердження диференційованих розмірів списання втрат продовольчих і непродовольчих товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування : Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 23 березня 1984 р. № 75.

УДК 657

Кучер С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту

Житомирського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті проаналізовано сучасний стан діяльності суб'єктів середнього та малого підприємництва, а також проблемні аспекти організації та методики бухгалтерського обліку таких підприємств. Проведено аналіз змін в оподаткуванні, у частині спеціальних режимів оподаткування, та встановлено їх позитивний вплив на діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: оподаткування, облікова політика, суб'єкти малого та середнього бізнесу, законодавство, бухгалтерський облік.

Кучер С.В. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье проведен анализ современного состояния деятельности субъектов среднего и малого предпринимательства, а также проблемные аспекты организации и методики бухгалтерского учета данных предприятий. Проведен анализ изменений в налогообложении, в части специальных режимов налогообложения, а также установлено их позитивное влияние на деятельность отечественных хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: налогообложение, учетная политика, субъекты малого и среднего бизнеса, законодательство, бухгалтерский учет.

Kucher S.V. THE FEATURES OF ACTIVITIES OF NATIONAL SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: ACCOUNTING AND ANALYTICAL ASPECTS

In this article the current conditions of activities of small and medium-sized enterprises as well as the problematic aspects of organization and methods of accounting at such enterprises have been analyzed. Analysis of changes in taxation, in part of the taxation of special tax regimes, has been worked out and the positive impact of these changes on the activities of national business entities has been determined.

Keywords: taxation, accounting policies, small and medium-sized businesses, legislation, accounting.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання малий та середній бізнес у світі все більше відіграє визначальну роль у зростанні національних економік країн світу, сприяє розвитку внутрішньої конкуренції та ділової активності. Суб'єкти господарювання малого та середнього бізнесу характеризуються наявністю суттєвих переваг: можливість прийняття гнучких та оперативних управлінських рішень, підтримка зайнятості населення та створення робочих місць, необхідність невеликого обсягу початкових інвестицій в створення бізнесу, інноваційний характер господарської діяльності, виконання допоміжних функцій господарювання стосовно великих підприємств тощо. Проте в Україні ситуація дещо погіршена та значна частка підприємств змушені перебувати в тіньовому секторі економіки у зв'язку з наявністю складнощів їх економічного розвитку, особливо у сфері оподаткування та бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в Україні питання бухгалтерського обліку суб'єктів малого та середнього бізнесу все більше актуалізується серед науковців, зокрема М.Д. Білик та Т.О. Білик [1] вивчено особливості оцінки та прогнозування результатів діяльності малих підприємств, Н.І. Бузак [2] у своїх дослідженнях визначено основні напрями покращення організації бухгалтерського обліку малих підприємств, О.О. Радецька [3], С.М. Соболев [4] дослідили особливості розвитку малого бізнесу в Україні, А.В. Череп [5] визначено проблеми в оподаткуванні та встановлено шляхи їх розвитку в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За умов динамічних змін вітчизняного законодавства невирішеними залишаються питання теоретичного та практичного характеру, зокрема за-

безпечення взаємоузгодження національних нормативно-правових актів, які регулюють різні сфери діяльності суб'єктів господарювання, а також підвищення ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в частині удосконалення організаційно-методологічного інструментарію бухгалтерського обліку таких підприємств;

Метою статті є визначення особливостей діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу та встановлення на цій основі основних проблем розвитку діяльності та проблем їх облікового забезпечення й оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вагоме значення малого та середнього бізнесу, крім вище зазначеного, підкреслюється й тим, що в останні роки на державному рівні розробляються програми підтримки розвитку малого та середнього бізнесу, постійно вносяться зміни й до податкового законодавства з метою створення сприятливого бізнес-клімату для таких підприємств. Досліджуючи динаміку створення бізнес-одиниць за останні роки (рис. 1), встановлено, що до 2010 р. частка суб'єктів підприємництва та фізичних осіб підприємств була найбільшою. З 2010 р. така ситуація збереглася, проте відбулося падіння кількості усіх груп суб'єктів господарювання зі стабільним зростанням кількості середніх підприємств. Така ситуація пов'язана, насамперед, з прийняттям у грудні 2010 р. Податкового кодексу України, який фактично став передумовою закриття певної частини підприємств та переходу частини до тіньового сектора економіки. Найбільша частка серед суб'єктів господарювання в Україні зберігається за фізичними особами – підприємцями.

У цілому за роки незалежності частка дрібних підприємств в українському ВВП, за оцінками експертів, поки що не досягла і 15%. Це значно менше,

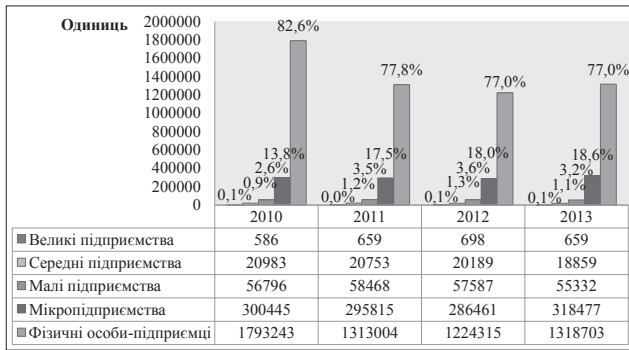


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання за 2010–2013 рр.

Сформовано на основі: [6, с. 32]

ніж у розвинених економіках: у Німеччині на частку малого бізнесу припадає 60%, в Італії – 70%, і навіть у сусідніх Росії та Білорусі – 22% і 23% відповідно [7].

Обсяги реалізації виготовленої продукції (товарів, робіт, послуг) вітчизняними суб'єктами господарювання, а також частка кожного суб'єкта у загальному обсязі реалізації в країні за 2010–2013 рр. представлені на рисунку 2.

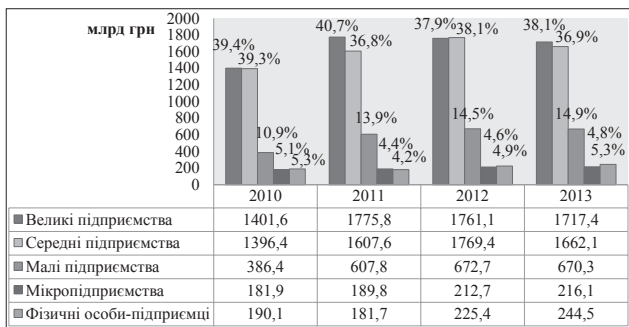


Рис. 2. Динаміка обсягів реалізації продукції за період 2010-2013 рр.

Сформовано на основі: [8]

На несприятливе економічне середовище вказують і фінансові результати діяльності господарюючих суб'єктів (рис. 3), аналіз яких показав, що станом на 2013 р. більш як третина середніх та мікропідприємств є збитковими, і лише малі підприємства у досліджуваному періоді були прибутковими.

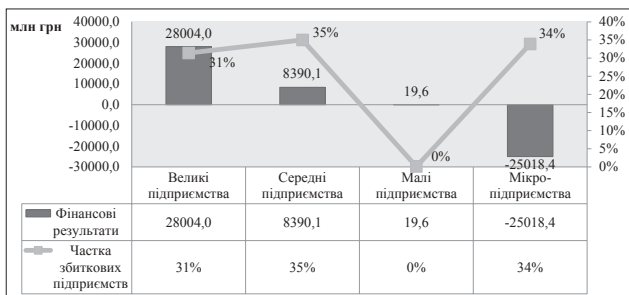


Рис. 3. Фінансові результати суб'єктів господарювання за 2013 р.

Сформовано на основі: [9]

На думку експертів [10], до основних проблем здійснення діяльності підприємствами малого та середнього бізнесу можна віднести:

- недоступність грошей і висока вартість кредитних ресурсів;
- низька купівельна спроможність населення, зміна пріоритетів / стратегій поведінки споживачів і, як наслідок, зниження обсягів продажів;
- криза ліквідності і криза неплатежів;
- велика кількість видів діяльності, яка підлягає ліцензуванню.

Відповідно до даних порталу «Аграрний сектор України» [11] до вищезазначених проблем можна віднести: тяжкий тягар оподаткування, відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, обмеженість або повна відсутність матеріально-фінансових ресурсів, недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів тощо.

Більшість з названих проблем, крім недосконалості законодавства та системи обліку, залежить від загального стану національної економіки країни. Розглянемо особливості нормативно-правового регулювання та системи бухгалтерського обліку.

Якщо говорити про особливості організації системи бухгалтерського обліку, то вона на малих та середніх підприємствах залежить від наявності наступних варіацій:

- вибір системи оподаткування (згідно із законодавством підприємства, незалежно від розмірів та форм господарювання, можуть обирати як загальну систему оподаткування, так і спрощену систему, якщо відповідатимуть відповідним критеріям);
- вибір форми організації бухгалтерського обліку (відповідно до законодавства існує чотири варіанти вибору суб'єктів ведення бухгалтерського обліку, кожен з яких може бути обраний власником);
- вибір системи бухгалтерського обліку (залежно від обсягів здійснюваної діяльності та вимог законодавства, суб'єкти малого підприємництва можуть обирати загальну, спрощену та просту форми бухгалтерського обліку та складати на цій основі загальну, спрощену або просту фінансову звітність);
- використання плану рахунків (мають право на вибір як загального, так і спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку, в залежності від форми організації та обраної системи оподаткування);
- можливість ведення бухгалтерського обліку без використання плану рахунків та принципу подвійного запису (є характерним для суб'єктів мікропідприємства).

Наявність такої кількості варіацій є позитивним моментом, оскільки підприємство може організувати систему бухгалтерського обліку відповідно до своїх потреб та обсягів діяльності.

Якщо ж говорити про недосконалість нормативного регулювання, розглянемо одну із невідповіднос-

Таблиця 1

Класифікація малих та середніх підприємств згідно з господарським законодавством

Вид суб'єкта господарювання	Середня кількість працівників	Розмір річного доходу
Суб'єкт мікропідприємства	Не > 10 осіб	Не > 2 млн € за середньорічним курсом НБУ
Суб'єкт малого підприємства	Не > 50 осіб	Не > 10 млн € за середньорічним курсом НБУ
Суб'єкт середнього підприємства	51-250 осіб	10-50 млн €

тей щодо класифікації суб'єктів малого підприємства. Класифікація малих та середніх підприємств, відповідно до Господарського кодексу України, представлена у таблиці 1.

Відповідно до Податкового кодексу України найбільший розмір річного доходу, за яким суб'єкт господарювання може перебувати на спрощеній системі оподаткування є 20 млн грн. Звідси випливає, що з урахуванням поточних курсів НБУ, на спрощеній системі оподаткування за ознакою доходності, можуть перебувати лише суб'єкти мікропідприємства та фізичні особи – підприємці. За ознакою доходності як малі, так і середні підприємства не підпадають під перебування на спрощеній системі оподаткування, що збільшує для них податковий тиск, у зв'язку з необхідністю перебування на загальній системі оподаткування.

Як було зазначено вище, суб'єкти малого та середнього бізнесу можуть обирати загальну, просту та спрощену форму ведення бухгалтерського обліку. Такий порядок визначається Методичними рекомендаціями по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422. Відповідно до даних методичних рекоменда-

цій проста форма бухгалтерського обліку передбачає використання Журналу обліку господарських операцій та застосовується малими підприємствами з незначним документообігом (кількістю господарських операцій), що здійснюють діяльність з виконання нематеріаломістких робіт і послуг [12]. Зазвичай обсяг операцій не повинен перевищувати 100 господарських операцій на місяць.

Інші ж суб'єкти малого підприємства, які здійснюють більших обсяг господарських операцій та виконують матеріаломісткі роботи і послуги застосовують спрощену форму бухгалтерського обліку.

Інші ж вимоги висуваються податковим законодавством. Так, згідно з Податковим кодексом України, фізичні особи – підприємці, які не є платниками податку на додану вартість, незалежно від групи єдиного податку, ведуть Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Фізичні особи – підприємці, які є платниками податку на додану вартість, ведуть облік доходів та витрат за формою та в порядку, що встановлені центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику [13].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства» та МСФЗ для МСП

Критерій порівняння	П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства»	Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств
Сфера дії	Установлює зміст і форму Фінансового звіту суб'єкта малого підприємства та порядок заповнення його статей	Визначає мету подання фінансових звітів малих та середніх підприємств та ознаки, завдяки яким інформація у фінансових звітах є корисною. Також визначаються концепції та базові принципи, на яких ґрунтуються фінансові звіти МСП
Суб'єкти, які належать до малих та середніх підприємств	1) юридичні особи, які визнані законодавством суб'єктами малого підприємства; 2) представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності; 3) юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним пунктом 154.6 статті 154 розділу III Податкового кодексу України; 4) юридичні особи, що відповідають критеріям мікропідприємства	1) не є підзвітними громадськості; 2) оприлюднюють фінансові звіти загального призначення для зовнішніх користувачів
Якісні характеристики звітності	Не визначаються	Визначаються
Глосарій термінів	Не наводиться	Наводиться
Оцінка статей	Визначається в розрізі кожної статті фінансового звіту	Двома поширеними базами оцінки є історична вартість та справедлива вартість
Принципи визнання статей	Не визначаються	Принципи визнання, при первісній оцінці, подальша оцінка
Порядок згорання статей	Згорання статей активів та зобов'язань є неприпустимим, крім окремих випадків	Підприємство не може проводити згорання активів та зобов'язань або доходу та витрат, якщо це не вимагається
Вимоги до достовірного подання	Не визначаються	Наводяться
Склад фінансової звітності	1) Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства: 1.1. Баланс; 1.2. Звіт про фінансові результати; 2) Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства: 1.1. Баланс; 1.2. Звіт про фінансові результати	1) звіт про фінансовий стан на дату звітності; 2) одне з двох: 2.1) єдиний звіт про сукупний дохід за звітний період, або 2.2.) окремий звіт про прибутки та збитки і окремий звіт про сукупний дохід; 3) звіт про зміни у власному капіталі за звітний період; 4) звіт про рух грошових коштів за звітний період; 5) примітки, що містять стисле викладення значної облікової політики та іншу пояснювальну інформацію
Інші критерії	Не визначаються	Особливості складання окремих звітів, облікова політика, облік різних об'єктів обліку, спільної та специфічних видів діяльності, облік в умовах гіперінфляції

При веденні Книги обліку доходів та Книги обліку доходів і витрат подвійний запис не використовується, що значно полегшує ведення бухгалтерського обліку та потребує від суб'єкта ведення бухгалтерського обліку наявності базових знань з бухгалтерського обліку. У зв'язку з чим бухгалтерський облік досить часто ведуть безпосередньо самі фізичні особи – підприємці.

Юридичні особи, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат [13]. При веденні спрощеного бухгалтерського обліку використовується принцип подвійного запису.

З вищевказаного видно, що вимоги щодо ведення бухгалтерського обліку бухгалтерським та податковим законодавством не збігаються і підприємствам необхідно керуватися низкою нормативних актів для правильної організації системи бухгалтерського обліку.

Щодо методики бухгалтерського обліку малих та середніх підприємств, то сьогодні вона визначається національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [14], Методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [12] та Міжнародним стандартом фінансової звітності для малих та середніх підприємств [15].

Порівняльну характеристику П(С)БО 25 та МСФЗ для МСП наведено у таблиці 2.

Як видно з даних таблиці 2, між П(С)БО 25 та МСФЗ для МСП існує значна кількість відмінностей. Варто відзначити, що МСФЗ для МСП є більш інформативним, тоді як критерії, які не визначаються в П(С)БО 25, визнаються іншими П(С)БО або нормативними актами, що створює складнощі для бухгалтера у зв'язку з необхідністю одночасного використання одразу декількох нормативних актів при складанні звітності.

Особливу увагу необхідно звернути на те, що згідно законодавства України, підприємства, які оприлюднюють свою звітність, повинні складати її за МСФЗ, а у МСФЗ для МСП зазначено, що такі підприємства, не маючи права керуватися даним документом. Отже, звідси випливає, що суб'єкт малого підприємства, який згідно законодавства України зобов'язаний оприлюднювати свою фінансову звітність, повинен складати її на загальних підставах за іншими МСФЗ.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у ході дослідження проаналізовано динаміку розвитку та сучасний фінансовий стан суб'єктів малого та середнього бізнесу та встановлено, що вони займають важливе місце в економічному розвитку держави. Визначено, що розвиток суб'єктів середнього та малого підприємництва стримується у зв'язку з наявністю низки проблем: макроекономічні проблеми, складні законодавчі вимоги, проблеми фінансового характеру, складнощі в оподаткуванні, недоско-

налість системи бухгалтерського обліку тощо. Крім того, встановлено низку невідповідностей у законодавстві щодо критеріїв визнання суб'єктів середнього та малого підприємства, організації та методики бухгалтерського обліку, а також його нормативного методичного забезпечення, які потребують удосконалення з метою утворення сприятливого бізнес-клімату для таких підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : [монографія]. – Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
2. Бузак Н.І. Актуальні аспекти організації обліку суб'єктів малого підприємництва / Н.І. Бузак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 2(26). – С. 3-14.
3. Радецька О.О. Особливості обліку та аудиту на підприємствах малого бізнесу / О.О. Радецька // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 6. – Т. 2. – С. 159-162.
4. Соболь С. Розвиток малого бізнесу в Україні / С. Соболь // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 6. – С. 48-59.
5. Череп А.В., Карась Ю.В. Проблеми та шляхи вдосконалення оподаткування малих підприємств в Україні / А.В. Череп, Ю.В. Карась // Вісник Запорізького національного університету. – 2009. – № 1(4). – С. 207-212.
6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства, 2013» // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 498 с.
7. Корреспондент: Вижити за всяку ціну. Розвиток малого бізнесу в Україні гальмується потужним тиском бюрократії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/journal/1568905-korrespondent-vizhiti-za-vsyaku-cinu-rozvitok-malogo-biznesu-v-ukrayini-galmuetsya-potuzhnim-tiskom-b>.
8. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за регіонами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/arh_orp_reg_u.htm.
9. Фінансові результати до оподаткування з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за регіонами у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/fin/fin_rez/fin_red_vsm/fin_red_vsm_u/fin_red_vsm_u_13.htm.
10. Проблеми малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yasno-group.com/ua>.
11. Проблеми становлення та особливості розвитку малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-85/>.
12. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart91/idx91491.htm>.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
15. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_063/page.

УДК 331.21:657.28

Леонова Ю.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ З МЕТОЮ ВИКОНАННЯ ЇЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Досліджено функції заробітної плати та їх вплив на елементи організації обліку оплати праці на підприємстві. Виокремлено елементи організації оплати праці на рівні держави та підприємства. Запропоновано елементний склад облікової політики підприємства щодо обліку праці та її оплати.

Ключові слова: праця, заробітна плата, функції, організація обліку, облікова політика.

Леонова Ю.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОПЛАТЫ ТРУДА С ЦЕЛЬЮ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЕЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Исследованы функции заработной платы и их влияние на элементы организации учета оплаты труда на предприятии. Выделены элементы организации оплаты труда на уровне государства и предприятия. Предложено элементный состав учетной политики предприятия по учету труда и его оплаты.

Ключевые слова: труд, заработная плата, функции, организация учета, учетная политика.

Leonova Yu.O. METHODOICAL ASPECTS OF WAGE ACCOUNTING ORGANIZATION TO IMPLEMENT ITS FUNCTIONAL PURPOSE

It was research the function of wages and their impact on the elements of wages accounting organization at the enterprise. Are allocated the elements of wages organization at the state level and the enterprise. Suggested the elemental composition of enterprise accounting policy for wages.

Keywords: labor, wages, functions, organization of accounting, accounting policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Господарська діяльність будь-якого підприємства базується на системі економічних відносин. У сучасному товарному виробництві, заснованому на наймі робочої сили, заробітна плата – це елемент ринку праці, що виступає як ціна товару, в формі якого найманий працівник продає свою робочу силу. Дохід працівників в системі економічних відносин з одного боку є джерелом задоволення власних потреб (нагромадження капіталу), відтворення робочої сили працівника, з іншої – основне джерело матеріального стимулювання до зростання ефективності виробництва та підвищення конкурентоспроможності суб'єкту господарювання. Крім того, держава також є регулятором відносин між підприємством та робітником шляхом встановлення обмежень щодо мінімальної заробітної плати, довжини робочого часу та інших нормативів. Все це впливає на систему обліку оплати праці на підприємстві. А отже правильна організація обліку праці та її оплати, відпрацьованого часу, продуктивності праці є важливим елементом виробничих відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато авторів ставить проблему обліку заробітної плати на головне місце серед інших аспектів облікової системи. Заслужують на увагу праці вітчизняних на зарубіжних авторів, серед яких: Башнянин Г.І., Бутинець Ф.Ф., Дерманська Г.О., Куцик П.О., Корягін М.В., Лишиленко О.В., П. Семюельсон, Полянська О.А., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Усач Б.Ф. та багато інших. Серед невирішених питань залишаються проблеми організації обліку оплати праці, пошук шляхів вдосконалення системи обліку та питання щодо автоматизованої обробки облікової інформації.

Динаміку макроекономічних показників зміни середньомісячної заробітної плати у 2000-2013 роках в розрахунку на одного штатного працівника наведено на рис. 1.

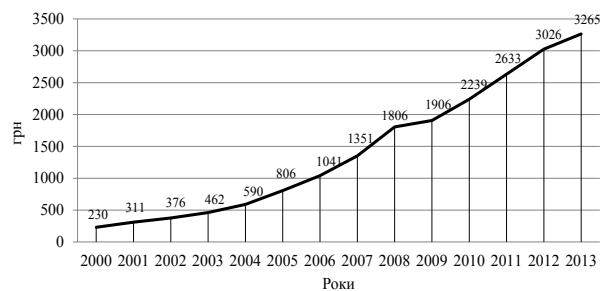


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати у 2000-2013 роках в розрахунку на одного штатного працівника, грн

Розроблено за джерелом [1]

За даними Державної служби статистики України середня заробітна плата у 2000-2013 роках має постійну тенденцію збільшення і за досліджуваний період збільшилася у 14,2 рази. З урахуванням сучасного стану економіки країни, заробітну плату в Україні необхідно продовжувати підвищувати, щоб відновити її реальну вартість, адже співвідношення між кумулятивними індексами споживчих цін і номінальною середньомісячною заробітною платою в цілому залишається високим. Підвищення заробітної плати на підприємстві відбувається шляхом збільшення мінімальної заробітної плати, індексації, збільшення тарифних розцінок за відпрацьований час або виготовлену продукцію, а також встановлення додаткових заохочувальних виплат.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення особливостей організації обліку оплати праці та визначення складових елементів облікової політики підприємства щодо оплати праці. Предметом дослідження є організація обліку заробітної плати на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними вимогами до організації оплати праці на підприємстві є забезпечення необхідного зростання оплати праці при зниженні її витрат на одиницю продукції і гарантія підвищення оплати праці кожного працівника у міру зростання ефективності діяльності підприємства в цілому. Дотримання цих вимог при розробці конкретного механізму оплати праці спонукає керівників і фахівців підприємства використовувати наявні наукові, технічні, організаційно-економічні та соціальні резерви підвищення ефективності виробництва. Щоб система оплати праці на підприємстві була ефективною, вона повинна передбачати реалізацію всіх функцій заробітної плати (табл. 1).

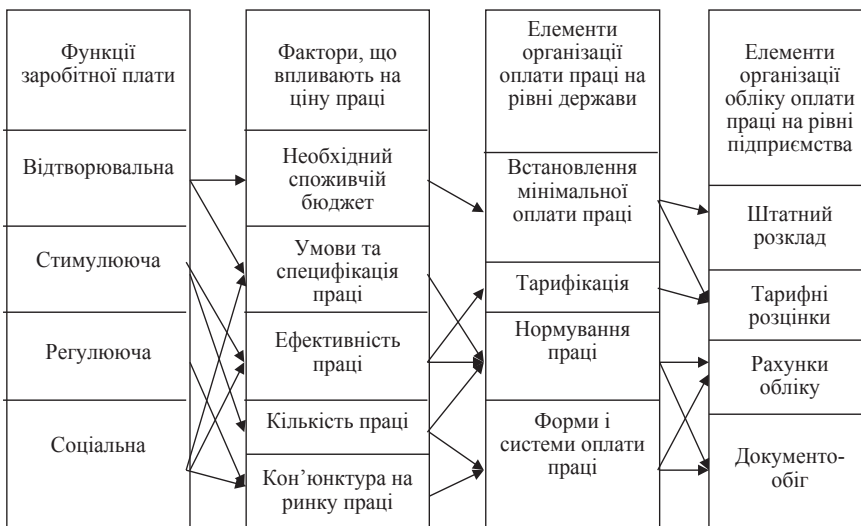


Рис. 2. Схема реалізації функцій заробітної плати через організацію обліку оплати праці на підприємстві

Розроблено за джерелом [4] та доповнено автором

В наукових працях вчені виділяють низку функцій заробітної плати з різним ступенем їх деталізації. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що поміж великого різноманіття функцій майже всі розглянуті нами вчені виділяють відтворювальну, стимулюючу, регулюючу та соціальну. Саме вони характеризують сутність заробітної плати як елементу економічних відносин.

Функції, що виконує заробітна плата, визначають систему факторів, що впливають ціну праці, а от же і на її кількість, складність та інтенсивність, а саме: необхідний споживчий бюджет, умови та специфікацію праці, ефективність праці, кількість праці, кон'юнктуру на ринку праці (рис. 2).

Наведена на рис. 1 схема показує, як через елементи організації обліку оплати праці на підприємстві здійснюється врахування факторів, що впливають на ринкову вартість праці, і забезпечується, таким чином, реалізація функцій заробітної плати.

Всім робітникам на державному рівні надаються мінімальні соціальні гарантії, що впливають на ринок праці в Україні, тобто встановлюється мінімальна заробітна плата, тарифікація оплати праці та її нормування, визначено форми та системи оплати праці.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може встановлюватися оплата за виконану працівником місячну норму робіт [5]. Згідно з п. 5 ст. 38 Бюджетного кодексу України розмір мінімальної заробітної плати визначається в Законі про Державний бюджет на відповідний рік [6]. Відзначимо також, що відповідно до ст. 8 Закону про Державний бюджет України на 2015 рік [7] мінімальна заробітна плата застосовується в розмірах і на умовах, що діяли у грудні по-

Таблиця 1

Класифікація функцій заробітної плати

	Єсінова Н.І.	Волгін Н.А.	Абакумова Н.Н., Подоголова Р.Я.	Хомеліський Б.Н.	Павловська Н.	Колод А.М.	Богиня Д.П.	Бологіна Н.	Адамчук В.В.	Генкин Б.М.	Мазманова Б.Г.	Вайсбург В.А.	Модорський А.В.
Відтворювальна													
Стимулююча													
Статусна													
Регулююча													
Соціальна													
Формування платоспроможного попиту населення													
Вимірювально-розподільна													
Ресурсо-розміщувальна													
Облікова													
Виробничо-часткова													
Мотиваційна													
Ціноутворююча													

Розроблено за джерелом [2; 3]

переднього року, а саме 1218 грн. відповідно, лише у грудні 2015 року передбачено збільшення показника до 1330 гривень.

Основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їхньої кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Нормування праці є невід'ємним елементом оцінки її результатів та нарахування заробітної плати більшої категорій працівників. Нормування праці здійснюється з метою визначення: а) мінімально допустимого обсягу роботи (норми праці), що його має виконати працівник за певний відрізок часу (годину, зміну); б) максимально допустимого часу, необхідного для виконання конкретної роботи або операції.

Форми і системи оплати праці – це перелік певних понять і правил, за допомогою яких установлюється залежність оплати праці від фактичних результатів (витрат) праці. Система оплати праці розподіляється на такі форми: погодинна та підрядна, а вони в свою чергу мають різновидності.

Побудова обліку праці та її оплати на підприємстві залежить від багатьох факторів: структури підприємства (наявність цехів, ділянок, структурних підрозділів); чисельності працюючих і їхнього якісного складу (категорії, професії); режиму роботи підприємства (одно-, дво- або трьохзмінний робочий день, тривалість робочого тижня); застосування форм і систем оплати праці (відрядна, погодинна, змішана); строків виплати заробітної плати, а також основних завдань, які повинні забезпечити системний бухгалтерський облік розрахунків по оплаті праці.

Бухгалтерський облік праці та її оплата будується на підприємстві, таким чином, щоб забезпечити своєчасне й правильне нарахування й виплату заробітної плати працюючого, повно відбити її в собівартості продукції (робіт, послуг) у розрізі структурних підрозділів і підприємства в цілому, правильно сформулювати фонд оплати праці, зробити розрахунки з бюджетом по податках, утриманим з доходів громадян, а також нарахувати й перерахувати єдиний соціальний внесок. Якість обліку праці та її оплата перебуває в прямій залежності від ступеня застосування засобів обчислювальної техніки для обробки й узагальнення інформації про нараховану заробітну плату, зроблених з неї відрахувань й утримань, а також сум, що належать до виплати.

В обліку праці та її оплати відображаються такі показники: зміни в чисельності працівників, у їхньому складі по професіях, кваліфікації й т.д.; витрати робочого часу – кількість відпрацьованих людиноднів і годин; фонд оплати праці по видах виплат і категоріях працівників; премії, заохочення й компенсаційні виплати; розрахунки з кожним працівником відповідно до діючої системи оплати праці.

Перераховане коло показників становить сукупність необхідних відомостей, що характеризують використання трудових ресурсів, рух персоналу підприємства й продуктивність праці розраховуючи на одного працюючого. На підставі аналізу цих показників здійснюється контроль за використанням робочого часу на виробництві, впровадження прогресивних методів праці, дотриманням правильного співвідношення між чисельністю робітників й інших категорій персоналу.

Показники чисельності персоналу й витрат робочого часу є об'єктами оперативного обліку й статистичного узагальнення. Але завдяки тісному зв'язку з обліком заробітної плати ці показники піддаються обробці й узагальненню разом із чисто бухгалтерськими показниками.

Облік заробітної плати в системі рахунків – це синтетичний облік нарахування й розподілу заробітної плати, утримання й визначення суми на руки працюючим й віднесення нарахованої суми оплати праці на відповідні рахунки витрат по статтях й об'єкта калькулювання.

Синтетичний облік розрахунків з оплати праці ведеться на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». На рахунку ведеться узагальнення інформації про розрахунки за виплатами працівникам, які належать як до облікового, так і до необлікового складу підприємства, – з оплати праці (за всіма видами заробітної плати, премій, допомоги тощо), за не одержані в установлений строк з каси підприємства суми з виплат працівникам, за іншими поточними виплатами.

Рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» має такі субрахунки:

661 «Розрахунки за заробітною платою»;

662 «Розрахунки з депонентами»;

663 «Розрахунки за іншими виплатами».

За кредитом рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» відображаються нарахована працівникам підприємства основна та додаткова заробітна плата, премії, допомога по тимчасовій непрацездатності, інші належні до нарахування працівникам виплати, за дебетом – виплата основної та додаткової заробітної плати, премій, допомоги по тимчасовій непрацездатності тощо; вартість одержаних матеріалів, продукції та товарів у рахунок заробітної плати (погашення заборгованості перед працівниками за іншими виплатами); утримання податку з доходів фізичних осіб, відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, платежів за виконавчими документами та інші утримання з виплат працівникам.

Заборгованість підприємства з виплат працівникам у разі одержання підприємством готівки для виплати через касу підприємства та неотримання її працівниками в установлений строк відображається за дебетом субрахунків 661 «Розрахунки за заробітною платою» і 663 «Розрахунки за іншими виплатами» та кредитом субрахунку 662 «Розрахунки з депонентами».

На субрахунок 663 «Розрахунки за іншими виплатами» ведеться бухгалтерський облік розрахунків за виплатами, що не належать до фонду оплати праці, зокрема допомога по частковому безробіттю, допомога по тимчасовій непрацездатності [8].

Аналітичний облік розрахунків ведеться за кожним працівником, видами виплат та утримань. Аналітичний облік розрахунків по заробітній платі має стільки рахунків, скільки налічується працюючих на підприємстві в обліковому складі, тобто це облік розрахунків заробітної плати по кожному працюючому окремо. Сума всіх нарахувань заробітної плати по кожному аналітичному рахунку (по кожному працівнику) рівняється кредитовому обороту синтетичного субрахунку 661 й 663 за звітний місяць, тобто сумі нарахованої заробітної плати по цеху, відділу, підприємству в цілому. Сума всіх видів утримання по аналітичних рахунках рівняється дебетовому обороту синтетичного субрахунку 661 й 663.

Організаційні засади обліку заробітної плати на

підприємстві закріплюються в Наказі про облікову політику. Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [9].

Підприємство самостійно на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства, а також зміни до неї.

Ми вважаємо, що облікова політика підприємства повинна складатися з двох розділів: організаційно-технічного та методичного, у складі яких буде враховано реалізацію функцій заробітної плати.

Пропонуємо до складу організаційно-технічного розділу з питання обліку заробітної плати включити наступні елементи:

організація ведення бухгалтерського обліку праці та її оплати;

форма бухгалтерського обліку праці та її оплати;

технологія обробки облікової інформації;

організація системи внутрішнього контролю;

порядок документообігу;

робочий план рахунків бухгалтерського обліку.

Методичний розділ облікової політики визначає наступні елементи:

методи оцінки зобов'язань підприємства, тобто система нарахування заробітної плати робітникам;

методи визнання доходів та витрат підприємства, що виникають в обліку праці та її оплати;

методи калькулювання собівартості продукції, а саме визначення методу розподілу витрат на оплату праці робітників обслуговуючих виробничий процес.

Наведений перелік елементів організаційно-технічного та методичного розділів облікової політики не є вичерпним. Підприємство може самостійно розширювати його, доповнюючи іншими елементами, але варто пам'ятати, що введення додаткової інформації не завжди є об'єктивною необхідністю, а, в деяких випадках, сприяє лише більш деталізованому відображенню облікових даних, що може завантажити систему обліку не потрібною інформацією.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Організація обліково-аналітичних робіт з розрахунку та виплати заробітної плати є найбільш відповідальною і трудомісткою. Розрахунок заробітної плати, як правило, необхідно виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівнику. Тому заздалегідь організований порядок її обліку допоможе зекономити час та надати необхідну інформацію. Крім

того, правильно організований облік оплати праці повинен враховувати всі вимоги законодавства як на державному рівні, так і на рівні кожного окремого суб'єкту господарювання. Адаже не може продуктивно працювати робітник, коли оплата його праці не забезпечує найнеобхідніших фізіологічних та духовних потреб, гідного рівня життя та професійного розвитку.

Одним з важливих питань подальшого реформування бухгалтерського обліку оплати праці є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований та невідпрацьований час, обсяг продукції, виконання норм, фонд заробітної плати та його структуру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бірюченко С.Ю. Методологічні основи формування доходу персоналу підприємства / С.Ю. Бірюченко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 182-188.
3. Модорский А.В. Стимулирующая функция заработной платы в системе функций заработной платы / А.В. Модорский // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2014. – Вып. 1(20). – С. 98-102.
4. Рябчикова Т.А. Реализация функций заработной платы через элементы организации оплаты труда на предприятии / Т.А. Рябчикова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/rea-lizatsiya-funktsiy-zarabotnoy-platy-cherez-elementy-organizatsii-oplaty-truda-na-predpriyatii>.
5. Кодекс законів про працю України : закон України затверджений ВР УРСР від 10.12.1971 р. № 322-VIII (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
6. Бюджетний кодекс України : закон України затверджений ВРУ від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Закон про державний бюджет на 2015 рік : затверджений ВРУ від 28.12.2014 р. № 80-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=370429>.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/InstrukciyaKPlanuSchetov.aspx>
9. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
10. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/Me-todRek/metod_uchet_polit.aspx.

УДК 658.12

Медвідь Л.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівської комерційної академії***Харинович-Яворська Д.О.***здобувач кафедри бухгалтерського обліку
Львівської комерційної академії*

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті визначено місце комплексного економічного аналізу й контролю в управлінні суб'єктами господарювання. Показано та доведено доцільність функціональних особливостей взаємозв'язку підсистем управління в умовах конкурентних змін. Запропоновано способи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання на основі удосконалення контрольно-аналітичного забезпечення.

Ключові слова: комплексний економічний аналіз, контроль, управлінські рішення, організаційно-методичне забезпечення, стейкхолдери.

Медвидь Л.Г., Харинович-Яворская Д.О. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье определено место комплексного экономического анализа и контроля в управлении субъектами хозяйствования. Показано и доказано целесообразность функциональных особенностей взаимосвязи подсистем управления в условиях конкурентных изменений. Предложены пути повышения конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования на основе совершенствования контрольно-аналитического обеспечения.

Ключевые слова: комплексный экономический анализ, контроль, управленческие решения, организационно-методическое обеспечение, стейкхолдеры.

Medvid L.G., Kharynovych-Yavorska D.O. ECONOMIC ANALYSIS AND CONTROL IN INFORMATION SUPPORT MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES

In the article the place a comprehensive economic analysis in the management and control entities. Showing expediency and functional characteristics of subsystems relationship management in a competitive changes. Ways of improving the competitiveness of domestic entities on the basis to improve monitoring and analytical support.

Keywords: complex economic analysis, control, management decisions, organizational and methodological support, stakeholders.

Постановка проблеми. Зміни в ринковому середовищі та потреба підприємств у підвищенні якості управління в нових умовах господарювання вимагають отримання та оцінки великого обсягу даних для прийняття виважених управлінських рішень, своєчасного виявлення та подолання господарських ризиків, удосконалення бізнес-процесів для зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на основі комплексного економічного аналізу та реформування контролю відповідно до міжнародних стандартів. Тому у практиці економічних відносин суб'єкти управління, з огляду на свої потреби й можливості, формують відповідні запити щодо контрольно-аналітичного забезпечення у сучасному конкурентному середовищі для покращення своїх конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях Л.Е. Басовського, У.Ю. Блінової, В.І. Головка, Б.В. Гриніва, Р.О. Костирка, П.О. Кудик, І.Д.Лазаришиної, Є.В. Мниха, О.В. Олійник, І.Т. Райковської, Г.В. Савицької, Л.О. Сухаревої, А.Д. Шермета, С.І. Шкарабана, І.Й. Яремка значну увагу приділено питанням адаптації організації та методики економічного аналізу до сучасних умов господарювання. У свою чергу такі вчені, як: М.В. Борисенко, В.В. Бурцев, В.Ф. Максимова, В.Д. Пантелєв, В.О. Шевчук та ін. вивчали проблеми організації та впровадження контролю у діяльність суб'єктів господарювання.

Незважаючи на наявність досліджень у напрямі аналізу та контролю діяльності суб'єктів господарювання, комплексний підхід до аналізу та контролю

функціонування суб'єктів господарювання в умовах конкурентних змін потребує нового обґрунтування, що призведе до підвищення прикладної ефективності економічного аналізу та контролю на рівні суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Процес прийняття рішення стосується усіх рівнів управління. Вибір конкретного рішення здійснюється на основі аналізу результатів діяльності за допомогою заздалегідь встановлених показників. Підготовка альтернатив здійснюється в системі управління за допомогою прийомів, що дозволяють ідентифікувати необхідну інформацію для прийняття рішень. Але діяльність торговельних підприємств потребує вдосконалення існуючих і пошуку нових методів комплексного економічного аналізу та контролю ефективності роботи суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією зі складових управління економічними процесами на підприємстві є економічний аналіз. Його концептуальну основу складає єдність методологічного та організаційного забезпечення для прийняття й оцінки виконання управлінських рішень.

Погоджуємось з А.Д. Шерметом і В.Д. Новодворським, які зазначають, що високий науковий рівень управління передбачає всебічний розвиток і розширення аналітичної роботи на підприємствах [1, с. 9]. Продовженням цієї думки є твердження, що економічний аналіз, як функція управління, полягає у здійсненні діяльності, що базується на нагромадженні економічної інформації, перетворенні (інтерпретації) цієї інформації в аналітичну та наступному її

перетворенні відповідно до форми та часу необхідних для прийняття рішень [2, с. 70].

Економічний аналіз виступає дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою розробки науково обґрунтованих планів, а також інструментом вироблення управлінських рішень, які повинні відповідати таким вимогам, як: раціональність, оптимальність, об'єктивність та своєчасність. Така інтерпретація економічного аналізу повинна досягатись через його практичне застосування. Адже економічний аналіз повинен бути, з одного боку, комплексним – охоплювати всі сторони економічного процесу і економічно обґрунтовувати класифікацію та систематизацію факторів, які впливають на досягнення конкурентних переваг. З іншого боку, аналіз повинен забезпечити системний підхід, коли кожен досліджуваний об'єкт розглядається як система, яка постійно змінюється і знаходиться під впливом факторів конкурентного середовища.

Комплексний підхід полягає у повноті виявлення причин, що викликають зміни показників відповідно до кінцевого результату – у повноті розгляду впливу на такі складові діяльності підприємства, як: технічна політика, рівень організації, фінансова, інвестиційна, екологічна та інші види діяльності підприємства. Тому в дослідженні припускається твердження, що комплексність повинна базуватись на системності. Значення комплексності в економічному аналізі постійно зростає у зв'язку:

- з поступовою переорієнтацією суб'єктів господарювання на забезпечення діяльності у довгостроковому періоді на основі формування конкурентних стратегій;

- з необхідністю узгодження довго-, середньо- та короткотермінових цілей і завдань із застосуванням методологічного апарату економічного аналізу.

Комплексний економічний аналіз слід характеризувати як підхід до господарської діяльності торговельних підприємств для оцінювання їх конкурентних переваг. Він дозволяє створити так звану «систему пошуку резервів», для виявлення яких необхідно проаналізувати ряд періодів. При цьому об'єктом дослідження можуть бути як суб'єкти господарювання різних видів діяльності та організаційно-правових форм і видів власності, так і окремі бізнес-процеси. Тому такий аналіз можна поділити на дві складові, які базуються на системному підході і використанні економіко-математичних методів для аналізу фінансових та нефінансових показників діяльності підприємств.

Проте є ряд вчених, які визначають недоцільність виокремлення комплексного й системного економічного аналізу, адже, на думку авторів, це не види, а підходи аналізу, які повинні супроводжувати весь аналітичний процес. До таких вчених належать: Л.Е. Басовський, Т.А. Моліборг, І.Н.Чуев, Ю.Г. Чернишов, Т.О. Герасименко [3]. І.П. Житна [4, с. 15] вказує, що «економічний аналіз – це комплексне глибоке вивчення роботи підприємств, їх підрозділів та інших господарських формувань для об'єктивної оцінки її результатів і виявлення можливостей подальшого підвищення ефективності господарювання».

Інші формулювання деталізують вищевказане визначення як «комплексне і взаємопов'язане дослідження процесів та явищ господарської діяльності підприємств, об'єднань та їх структурних підрозділів, визначення на цій основі причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку з метою обґрунтування та оцінки ефективності управлінських рішень за встановленими критеріями господарювання» [5, с. 328; 6, с. 8].

Існують інші бачення щодо визначення терміну «комплексний економічний аналіз». Так, група вчених (Г.В. Гіляровська, Н.П. Любушин, А.Д. Шеремет) розглядають комплексний економічний аналіз як такий, що відрізняється від економічного певними характерними ознаками: всебічністю аналізу (передбачає вивчення всіх сторін господарської діяльності підприємства); системністю, адже всі блоки комплексного економічного аналізу розглядаються як єдина система узагальнюючих і абсолютних показників, які взаємопов'язані між собою [1, с. 5].

А тому важливим є проведення такого аналізу з обґрунтуванням стратегічного розвитку торговельних підприємств з метою оцінки фінансової звітності та вартості підприємства, що буде доцільніше, ніж проведення фінансового, ситуаційного та/або інвестиційного аналізу, який частіше використовують керівники таких підприємств. Заниження значення використання комплексного економічного аналізу пояснюється відсутністю: висококваліфікованих кадрів або неможливістю оплачувати їх послуги; підрозділу, що комплексно займається розробкою та впровадженням стратегії; досконалою інформаційною базою; стійкої позитивної динаміки доходів, які покриватимуть витрати на проведення стратегічного управління; наявності довгострокових інвестицій.

Проаналізувавши всі вищезазначені дефініції та бачення авторів, вважаємо, що комплексний економічний аналіз – це сукупність принципів, методів, прийомів вивчення показників всіх сторін діяльності підприємства та його підрозділів у взаємозв'язку. У результаті цього на основі аналітичної, збалансованої та достовірної інформації виявляють невикористані резерви трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, «вузьких місць», проводять розробку пропозицій щодо покращення результатів роботи та мобілізації факторів економічного зростання торговельних підприємств в умовах трансформації ринкових процесів.

Розвиток економічних відносин зумовлює необхідність здійснення контролю як однієї з функцій управління. В.О. Шевчук у ґрунтовній праці з контролю господарських систем у суспільстві з перехідною економікою ґрунтовно вивчає контроль в теоретично-сенсі з різних позицій [7, с. 12–13], зокрема з управлінської точки зору (як функцію, підсистему, процес менеджменту).

Визначення системи внутрішнього контролю, яке дав В.В. Бурцев, підтверджує, що це основа функціонування управлінської інформаційної системи, тобто системи обробки й інтеграції внутрішньої і зовнішньої інформації, необхідної для прийняття рішень на всіх рівнях управління [8, с. 79]. Відповідно до вищезазначених тверджень, система внутрішнього контролю являє собою політику і процедури, прийняті керівництвом для досягнення цілей щодо забезпечення ефективного ведення господарської діяльності, зокрема: дотримання політики системи управління; забезпечення збереження активів; запобігання шахрайству та помилкам; їх виявлення, забезпечення точності і повноти облікових записів; забезпечення своєчасної підготовки достовірної інформації.

Основним ресурсом, що споживається контролем є інформація, отже, дослідження проблем інформаційного забезпечення є важливим науковим завданням. Доповненням до цих слів є твердження В.Ф. Максимової, що «контроль допомагає правильно оцінити стан об'єкта управління, виявити глибинні протиріччя, що потребують невідкладного рішення, вибрати оптимальну, єдино вірну за даних умов стра-

тегію розвитку» [9, с. 25]. Метою ж такого контролю є забезпечення своєчасного виявлення та аналізу ризиків, достовірності фінансової й управлінської звітності, збереження активів, дотримання законодавства та внутрішньої політики і процедур, виконання фінансово-господарських планів, ефективного використання ресурсів. Організація внутрішнього контролю в системі управління з використанням показників комплексного економічного аналізу дозволить здійснити пошук і реалізацію внутрішніх можливостей підприємства в частині розвитку динамічних конкурентних переваг, зміцнення ринкової позиції на основі усунення ризиків, що стане свідченням ступеня адаптації підприємства до майбутніх змін зовнішнього середовища.

Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 400 «Оцінка ризиків й система внутрішнього контролю», система внутрішнього контролю – це політика й процедури (засоби внутрішнього контролю), які прийняло керівництво суб'єкта для сприяння реалізації цілей керівництва, впорядковане й ефективне ведення фінансово-господарської діяльності, включаючи суворе дотримання політики керівництва, забезпечення достатності активів, точність й повноту бухгалтерських записів, своєчасну підготовку достовірної фінансової інформації [10, с. 375]. Ця система виходить за рамки питань, які належать до функцій бухгалтерського обліку й містить контрольне середовище та процедури контролю.

Трактування Комітету організацій-спонсорів Комісії Тредвея COSO пов'язує внутрішній контроль з розвитком організації, реалізації її стратегічних цілей, підвищенням ефективності діяльності. Принципи COSO передбачають розуміння контролю як комплексної системи, яка охоплює оптимізацію бізнес-процесів, оцінку ризиків, інформаційний обмін і моніторинг, управління організаційною структурою, формування корпоративної культури [11].

Розглядаючи внутрішній контроль як елемент, функцію системи управління, необхідно виділити інформаційну, проникаючу і превентивну його функції. Розглядаючи його як процес, слід виділити захисну й корегувальну функції внутрішнього контролю. Адже превентивний контроль передбачає систематичне та безперервне спостереження за станом підприємства та якістю підтримки його конкурентних переваг.

Погоджуємось з думкою М.В. Борисенко щодо важливості проникаючої (такої, що упорядковує) функції контролю, на яку звертав увагу і В.В. Бурцев, називаючи її регулятивною або упорядковуючою [12, с. 80].

Відповідно до визначених функцій, основними завданнями контролю в управлінні є: ідентифікація стану об'єкта дослідження; оцінка оптимальності прийнятих рішень, своєчасності та результативності їх виконання; своєчасне виявлення та усунення відхилень та ризиків (у разі їх наявності), які заважають ефективній діяльності; корегування діяльності суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів, виявлення передового досвіду господарської діяльності та способів досягнення найкращих результатів у роботі; реалізація результатів контролю [7, с. 487].

Внутрішній контроль в системі управління слугує засобом здійснення зворотного зв'язку. За його результатами формується управлінський вплив та здійснюється корегування раніше прийнятих рішень і планів. Саме на основі прийнятих рішень виявляють тенденції зміни показників; визначають причи-

ни відхилень від норм використання матеріальних і трудових ресурсів; переглядають раніше прийняті рішення, виявляють порушення та невикористані резерви підвищення результативності діяльності.

Будь-які рішення, що стосуються питання забезпечення конкурентних переваг мають ризиковий характер, оскільки ґрунтуються на неможливості достовірного передбачення реакції конкурентного середовища на дії торговельного підприємства. Тому важливу роль для керівництва відіграє створення можливостей за допомогою внутрішнього контролю знижувати бізнес-ризик та підготувати надійну інформацію відповідно до чинного законодавства та інших нормативних актів. Адже, як зазначає В.Ф. Максимова, «...попри уявлення другорядної функції контролю відносно організації, планування, координації, кожна з яких похідна від контролю, прийняття рішень (планових, організаційних, координаційних) базується на інформації, отриманій у результаті контролю...» [9, с. 132]. Така контрольна інформація повинна надавати можливість виявлення негативних тенденцій та відхилень від цільових показників, визначення пріоритетних завдань управління та прогнозування параметрів економічного розвитку через виділення конкурентних стратегій. Структура і зміст контрольної інформації зумовлені метою дії контролера і змістом об'єкта контролю.

Внутрішній контроль можна розглядати в широкому значенні – як функцію управління, і у вузькому значенні – як процес, сукупність дій, виконуваних у певній послідовності, які проводяться для забезпечення інформаційних потреб менеджменту і користувачів у якісній інформації щодо оцінки конкурентних переваг і виявлення резервів торговельного підприємства. Вибір форм і методів контролю визначається специфічними завданнями і потребами груп користувачів (суб'єктів) контрольної інформації: власників, керівництва підприємства (топ-менеджерів), працівників служби внутрішнього контролю (якщо такі є).

Необхідність формування якісної системи внутрішнього контролю вимагає упорядкування нормативно-правового забезпечення контролю й аналізу діяльності торговельних підприємств. Адже своєчасний контроль дозволяє виявити резерви збільшення прибутку, зниження собівартості та ціни на товари, а отже, підвищити конкурентні переваги торговельного підприємства.

Результати дослідження, проведені авторами, дозволяють оцінити рівень методичного забезпечення та організації внутрішнього контролю на торговельних підприємствах як такий, що потребує удосконалення. Шляхом анкетування опитано керівників вищих ланок управління 55 торговельних підприємств Західного регіону, виявлено такі недоліки:

- існують значні прогалини у регламентному забезпеченні суб'єктів внутрішнього контролю, а особливо у використанні аналітичних прийомів дослідження, що негативно впливає на своєчасність виявлення внутрішніх і зовнішніх кризових чинників та унеможливує прогнозування діяльності підприємств з урахуванням їх впливу;

- більшість опитаних особливо увагу привертають до того факту, що превентивний контроль у досліджуваних підприємствах практично не реалізується і відсутня обґрунтована система економічних показників, спрямованих на виявлення ризиків, а також недостатнє застосування аналітичних прийомів у методичному забезпеченні внутрішнього контролю.

Результати дослідження показали, що надійність системи інформаційного забезпечення внутрішнього контролю є недостатньою, що насамперед пов'язано зі слабкою структурізацією інформаційного забезпечення діяльності торговельних підприємств – суб'єктів внутрішнього контролю; відсутністю механізмів інформаційно-контрольної взаємодії з контрагентами й іншими учасниками ринку; неготовністю фахівців до професійної діяльності в умовах наростання процесів інформатизації; несформованістю інформаційної бази діяльності фахівців у середовищі внутрішнього контролю.

Звідси основними напрямками удосконалення внутрішнього контролю є розробка організаційно-мето-

дичного забезпечення внутрішнього контролю відповідно до вимог ефективного управління; створення служби внутрішнього контролю з метою контролю центрів відповідальності відповідно до організованої підсистеми обліку; розробка методики оцінки ризиків операційної, інвестиційної та фінансової діяльності торговельного підприємства, що дозволить забезпечити належне інформаційне забезпечення системи управління та прийняття ефективних рішень у конкурентному середовищі.

Необхідним є розробка організаційної структури управління, спрямованої на міжфункціональну координацію підсистем планування, бухгалтерського об-

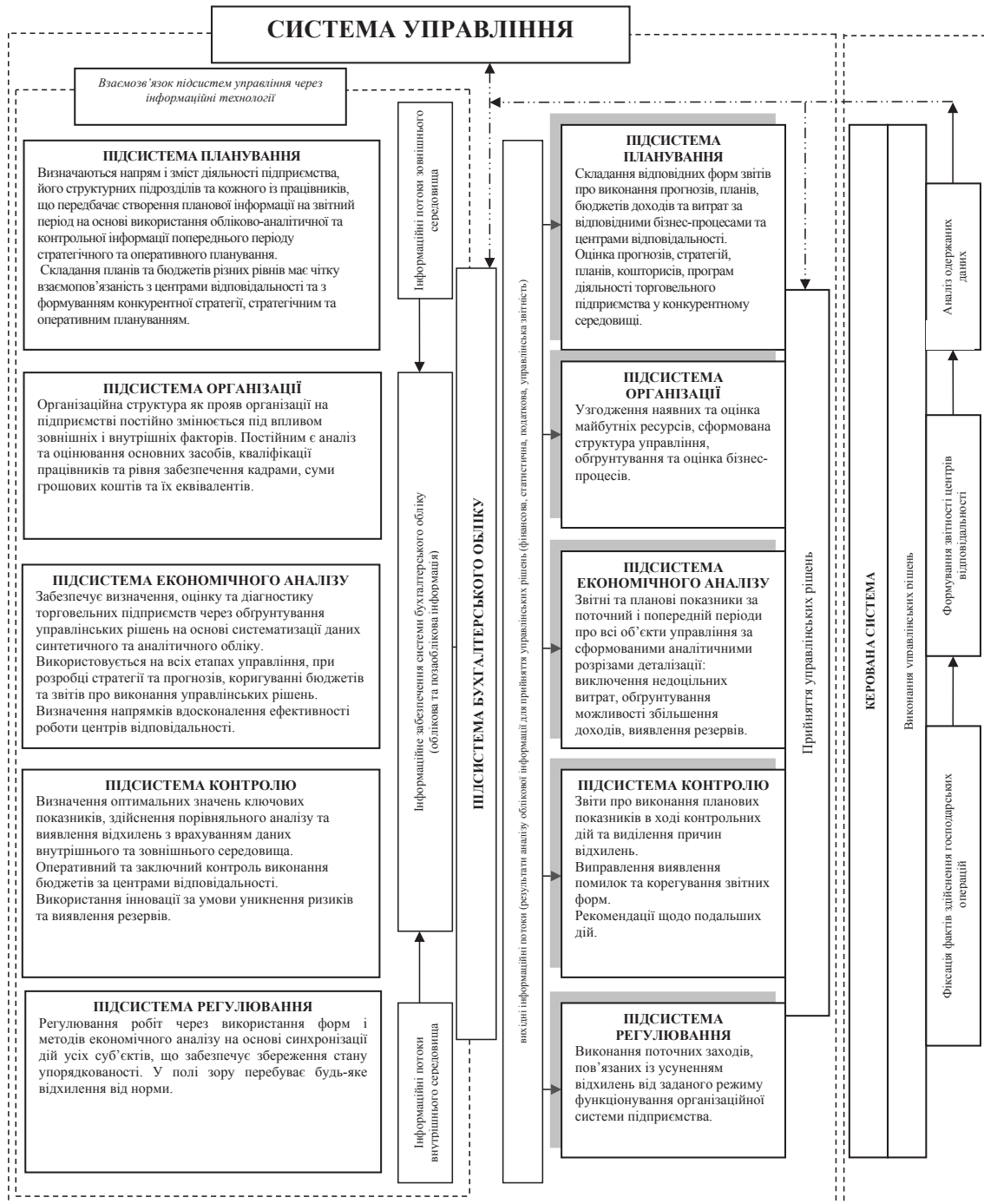


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів системи управління для оцінювання діяльності суб'єктів господарювання

Джерело: розроблено авторами

ліку й аналізу, контролю та регулювання відповідно до внутрішніх інформаційних зв'язків підприємства роздрібної торгівлі. Адже кожна підсистема управління, окрім усього іншого, обов'язково виконує інформаційну функцію для менеджерів [13, с. 73]. Такі функції управління як планування (прогнозування) та облік є передумовою контрольних дій, оскільки вони формують релевантну для його здійснення нормативну та фактичну інформацію; з огляду на це контрольні дії є передумовою функції аналізу та регулювання. Вони дозволяють досліджувати причини знайдених відхилень та приводити контрольовані об'єкти у стан рівноваги за допомогою усунення цих відхилень. З іншого боку, контрольні дії – це наслідок планування, обліку і статистики, а наслідком контрольних дій є аналіз та регулювання.

Одним із варіантів удосконалення обліково-аналітичної системи є використання стратегічного управлінського обліку для визначення впливу кожного виду витрат і доходів відповідного періоду та за центрами відповідальності на фінансовий результат та стратегію розвитку. Взаємодія всіх підсистем управління відбувається через вхідний та вихідний інформаційний потік системи бухгалтерського обліку для прийняття стратегічних управлінських рішень, починаючи від планування і закінчуючи формуванням звітності (фінансової, управлінської, статистичної, податкової, соціальної), що дозволяє формувати інформацію про стан об'єкта дослідження внаслідок застосування облікових та контрольно-аналітичних процедур (рис. 1).

Підхід, що базується на інтеграції обліково-аналітичних даних потребує розробки такої моделі системи забезпечення, яка б дозволяла моделювати альтернативні варіанти результатів діяльності.

Інноваційність інтегрованих обліково-аналітичних інформаційних систем дозволяє сформувати резерви для підвищення ефективності системи управління.

Взаємозв'язок елементів системи управління заснований на моделюванні господарських процесів надасть можливість керівникам усіх рівнів управління отримувати інформацію, яка необхідна для планування, регулювання, координації, виявлення ризиків, зменшення витрат і збільшення прибутків з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Тому забезпечення керівництва всіх рівнів достовірною та своєчасною інформацією для проведення аналізу і прийняття рішень – одна із основних функцій системи бухгалтерського обліку. А у разі виникнення релевантних подій, користувачі повинні мати не лише оперативні дані про ці події, а й можливість отримати достовірні експертні висновки у найкоротші строки.

Висновки. Отже, з наведеного можна зробити висновки, що економічний аналіз і внутрішній контроль виступають у двох основних формах:

– по-перше, інформаційне забезпечення управління для виявлення недоліків і резервів у діяльності суб'єктів господарювання, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів внаслідок пошуку резервів зменшення витрат обігу та збільшення обсягів продажів для досягнення конкурентних переваг;

– по-друге, результати інших функцій управління, повинні базуватися на фактах їх прояву, переробляти та видавати нову інформацію про стан діяльності підприємства та сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень.

Отже, потреба удосконалення контрольно-аналітичної системи як інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень пови-

нна базуватись на основі стратегічно-орієнтованого підходу, посилюючи їх діагностичну та превентивну функції і за умови перевищення ефекту від використання інформації над витратами. Така необхідність актуалізується рядом обставин: обмеженість підходу до економічного аналізу та внутрішнього контролю як інструментів виявлення відхилень від планових показників діяльності з метою усунення факторів, які впливають на досягнення результатів; відсутність інструментарію, придатного для створення протиризикового механізму управління та утримання конкурентних переваг на ринку. Адже керівництву різних рівнів торговельних підприємств необхідна обґрунтована та достовірна інформація, на основі якої вони зможуть виділяти стратегічні цілі, оцінювати конкурентне середовище та бізнес-ризиків, щоб у коротко- і довгостроковій перспективі інтерпретувати вплив важливих господарських факторів і явищ на результати діяльності щодо перспектив збільшення її обсягів, підвищення ефективності внутрішніх бізнес-процесів та уникнення ризиків шляхом формування й використання резервів. У зв'язку з цим ми пропонуємо формувати підсистему комплексного економічного аналізу і внутрішнього контролю як інформаційного забезпечення для утримання конкурентних переваг, врахування ризиків на всіх етапах діяльності суб'єктів господарювання та розробки стратегії розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
2. Чувев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник для вузов / И.Н. Чувев, Л.Н. Чувева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 368 с.
3. Герасименко Т.О. Класифікація видів та напрямів економічного аналізу: історичний аспект / Т.О. Герасименко // Вісник ЛКА. – 2011. – Вип. 36. – С. 73–77.
4. Житна І.П. Економічний аналіз : навч. посіб. / І.П. Житна, І.В. Тацій, П.Є. Житний. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 296 с.
5. Парасій-Вергуненко І.М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І.М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 328–335.
6. Організація і методика економічного аналізу : навч. Посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
7. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою. Проблеми теорії, організації, методології : монографія / В.О. Шевчук. – К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1999. – 370 с.
8. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации : монография / В.В. Бурцев. – М. : Экзамен, 2000. – 320 с.
9. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія / В.Ф. Максимова. – К. : АБІО, 2005. – 264 с.
10. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С. О. Куліков ; пер. з англ. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ СТАТУС», 2004. – 1 028 с.
11. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение концептуальной основы [Электронный ресурс] / Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO), 2004. – Режим доступа : <https://na.theiaa.org>.
12. Борисенко М.В. Організація і методика внутрішнього контролю на підприємствах : дис... кандидата екон. наук : спец. 08.00.09 / М.В. Борисенко. – Донецьк, 2008. – 187 с.
13. Пантелеев В.Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / В.Д. Пантелеев // Вісник Аграрної науки. Причорномор'я. – 2008. – Вип. 2(45). – С. 10–16.

УДК 657.6:006.39

Мултанівська Т.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри контролю і аудиту**Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця***Горяєва М.С.***старший викладач кафедри бухгалтерського обліку**Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

ЗАСТОСУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РОБОТИ ВНУТРІШНІХ АУДИТОРІВ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Уточнено теоретичні підходи до формулювання поняття внутрішнього аудиту. Визначено функції та сформовано коло завдань служби внутрішнього аудиту. Розглянуто можливості застосування служби внутрішнього аудиту клієнта для підвищення якості отриманих аудиторських доказів під час проведення аудиту фінансової звітності.

Ключові слова: контроль, внутрішній аудит, зовнішній аудит, якість аудиторських доказів, ступінь довіри, професіоналізм.

Мултанівська Т.В., Горяєва М.С. ПРИМЕНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ВНУТРЕННИХ АУДИТОРОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Уточнены теоретические подходы к формулированию понятия внутреннего аудита. Определены функции и сформулирован круг задач службы внутреннего аудита. Рассмотрены возможности применения службы внутреннего аудита клиента для повышения качества полученных аудиторских доказательств при проведении аудита финансовой отчетности.

Ключевые слова: контроль, внутренний аудит, внешний аудит, качество аудиторских доказательств, степень доверия, профессионализм.

Multanivska T.V., Goryaeva M.S. APPLICATION OF THE WORK OF INTERNAL AUDITORS TO CONDUCT THE AUDIT OF THE FINANCIAL STATEMENTS

Sophisticated theoretical approaches to the formulation of the notion of internal audit. Defined functions and formulated the tasks of the internal audit service. Considered the possibility of applying the internal audit service of the client to improve the quality of audit evidence obtained during the audit of the financial statements.

Keywords: control, internal audit, external audit, quality audit evidence, degree of confidence, professionalism.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання значно збільшуються потоки економічної інформації на зовнішньому та внутрішньому рівнях, яка для користувачів є базою для ухвалення управлінських рішень. Водночас існує певний інформаційний ризик, і тому значно збільшується потреба в дієвому контролі за повнотою та вірогідністю економічної інформації. Одним з видів такого контролю є аудит.

Більша частина роботи аудитора під час формування аудиторської думки полягає в отриманні й оцінці аудиторських доказів.

Аудиторські докази є кумулятивними за своєю природою і можуть бути отримані насамперед в результаті аудиторських процедур, виконаних у процесі аудиту. Вони також можуть включати інформацію, отриману з інших джерел, таких як попередні аудити, результати роботи експерта, підтвердження від третіх осіб, а також звіти внутрішнього аудитора клієнта.

Сьогодні динамічно зростає роль внутрішнього аудиту в ухваленні оптимальних управлінських рішень, що потребує постійного вдосконалення науково обґрунтованої системи внутрішнього контролю на підприємстві. Внутрішній контроль підприємств в тому стані, в якому він знаходиться сьогодні, не відповідає інформаційним потребам користувачів і не забезпечує адекватних прямих та зворотних зв'язків у системі управління. Тому він вимагає серйозної модернізації та вдосконалення на основі розвитку внутрішнього аудиту, впровадження якого є не самоціллю, а об'єктивною необхідністю для підвищення ефективності управління суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підставою для обґрунтування методологічної основи сутності і природи внутрішнього аудиту як складової внутрішнього контролю послуговували праці за-

хідних авторів, а саме Р. Адамса, А. Аренса, Р. Доджа, Дж. К. Лоббека, Дж. Робертсона тощо. Ці положення отримали подальший розвиток у працях вітчизняних та російських науковців, таких як В.Д. Андреев, С.М. Бичкова, А.М. Богомолова, В.В. Бурцев, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, М.Д. Корінько, В.П. Пантелеев, В.В. Пугачов, О.Ю. Редько, В.Я. Савченко, Я.В. Соколов, В.П. Суйц та інші. За значної глибини та кількості робіт з теоретичного та науково-методичного забезпечення діяльності внутрішнього аудиту сьогодні недостатньо уваги приділено застосуванню результатів роботи внутрішніх аудиторів в процесі зовнішнього аудиту.

Внутрішній аудит повинен бути не тільки контролюючою та констатуючою ланкою управління суб'єкта господарювання, що підтверджує історичну інформацію для потреб управлінського персоналу, але й джерелом інформації для внутрішнього менеджменту і для незалежного аудитора про повноту та ефективність існуючої системи внутрішнього контролю.

В економічній літературі неодноразово згадується, що результати роботи внутрішнього аудитора можуть бути підґрунтям для аудиторських доказів.

Однак у практиці вітчизняного аудиту це не знайшло широкого застосування. Наш досвід аудиторської роботи свідчить, що використання результатів роботи внутрішніх аудиторів дає економічний ефект у вигляді скорочення часу на проведення всіх аудиторських процедур самим зовнішнім аудитором, а також в отриманні додаткової впевненості в достатності та надійності наданої клієнтом інформації.

Мета статті. Подальший розвиток теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо застосування роботи внутрішнього аудиту для

підвищення якості отримання аудиторських доказів під час проведення зовнішнього аудиту фінансової звітності.

Для досягнення мети обрані такі завдання:

- узагальнити теоретичні підходи до формулювання поняття внутрішнього аудиту та його функцій;
- сформулювати коло завдань служби внутрішнього аудита суб'єкта господарювання;
- розглянути можливості застосування роботи внутрішніх аудиторів для підвищення якості аудиторських доказів з метою формулювання незалежної аудиторської думки в ході зовнішнього аудиту.

Виклад основного матеріалу. Поняття «внутрішній аудит» широко використовується в науковій літературі та аудиторській практиці. Водночас питання про його сутність досі залишається дискусійним. Відтак Р. Адамс надає таке поняття: «внутрішній аудит – незалежна оцінка діяльності, яка здійснюється всередині організації в якості надання їй послуги. Це контроль, який здійснюється шляхом перевірки та оцінки адекватності та ефективності інших видів контролю» [1, с. 26]. За В.І. Подільським «внутрішній аудит – це незалежна діяльність організації по перевірці та оцінці її роботи в інтересах керівників» [2, с. 14]. В.В. Пугачов надає визначення внутрішнього аудиту як процесу контролю за забезпеченням достовірною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів та за ефективністю використання матеріально-грошових та трудових ресурсів організації [3, с. 18]. Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors, США) визначає внутрішній аудит як «діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, що направлені на удосконалення діяльності організації. Внутрішній аудит допомагає досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і корпоративного управління» [4]. За С.І. Жминько «внутрішній аудит – організована на економічному суб'єкті в інтересах його власників і регламентована його внутрішніми документами система контролю над дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та надійності функціонування системи внутрішнього контролю» [5, с. 15]. О.Ю. Редько дає таке визначення: система внутрішнього аудиту – це спеціальна система (суб'єкт контролю) в системі управління, який певною мірою незалежний від структурних підрозділів у системі управління і здійснює заходи з попередження, прогнозування та усунування ризиків для бізнесу в інтересах власників компаній (підприємства) [6, с. 48]. Р.А. Алборов зазначає: «внутрішній аудит здійснюється спеціальною службою організації або її працівниками (спеціалістами), безпосередньо підлеглими керівництву господарського суб'єкта. внутрішній аудит – це фактично внутрішньо-господарський контроль, але за змістом і методами проведення він має багато спільного із зовнішнім аудитом» [7, с. 13].

Наведені визначення дозволяють стверджувати, що сьогодні не існує чітко сформульованого визначення поняття «внутрішній аудит», але усі вони зводяться до того, що внутрішній аудит – це вид фінансового контролю, який діє всередині підприємства, в його інтересах та від його імені.

Відповідно до вказаного, на нашу думку, можна надати таке розуміння цього поняття, а саме, внутрішній аудит – це діяльність з контролю за функціонуванням суб'єкта господарювання, що здійснюється його спеціальними структурними підрозділами або

працівниками, з метою допомоги тим, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінському персоналу в управлінні суб'єктом господарювання.

Функції внутрішнього аудиту і їх наповнення конкретним змістом визначає управлінський персонал суб'єкта господарювання залежно від чинної системи управління, а також змісту, специфіки та обсягів його господарсько-економічної діяльності.

Можна відокремити низка функцій, притаманних внутрішньому аудиту і відмінних від функцій зовнішнього аудиту, незалежно від особливостей діяльності підприємства, зокрема:

- 1) вивчення стану бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, їх моніторинг та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення;
- 2) перевірка дотримання законів та інших нормативних актів, а також положень облікової політики, інструкцій, рішень і вказівок тих, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінського персоналу суб'єкта господарювання;
- 3) аналіз бухгалтерської й оперативної інформації, складання на її підставі фінансової звітності та вивчення окремих її статей;
- 4) оцінка ефективності механізму внутрішнього контролю, вивчення й оцінка контрольних процедур у структурних підрозділах суб'єкта господарювання;
- 5) участь у проведенні інвентаризації майна з метою підтвердження його наявності, стану і забезпечення збереження;
- 6) зменшення ризиків у здійсненні операцій, пов'язаних з ефективним використанням ресурсів;
- 7) участь у спеціальних проектах підприємства з метою контролю за їх фінансовою складовою;
- 8) спеціальні службові розслідування окремих випадків за завданням управлінського персоналу;
- 9) складання та надання висновків і звітів під час проведення конкретних завдань внутрішнього аудиту;
- 10) розробка і подання пропозицій щодо усунення виявлених недоліків у здійсненні бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю та підвищення ефективності управління;
- 11) координація своєї діяльності з діями зовнішнього аудитора під час проведення аудиту.

Слід зазначити, що ці функції виконуються ефективно тільки за наявності висококваліфікованого персоналу в службі внутрішнього аудиту (професійна підготовка, досвід, навички роботи, участь у професійних організаціях), який до того ж на системній основі обов'язково проходить регулярне підвищення кваліфікації.

Перед службою внутрішнього аудиту в процесі виконання ним своїх функцій ставляться певні завдання. Коло завдань залежить від розуміння їх значимості, фінансових та організаційних можливостей, інших умов та особливостей бізнесу суб'єкта господарювання. Насамперед служба внутрішнього аудиту повинна здійснювати періодичний контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства. Вона повинна перевіряти інформацію, надану у звітах підрозділів і всього підприємства загалом.

Одним із завдань є фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства і участь у розробці його фінансової стратегії. Це дає змогу підвищити ефективність роботи окремих підрозділів та підприємства загалом, сприяє виконанню основної мети, поставленої перед внутрішнім аудитом.

Консультації окремих структурних підрозділів та працівників фінансової служби підприємства з питань бухгалтерського обліку і оподаткування, а також у питаннях права є також важливим за-

вданням внутрішнього аудиту. Діяльність служби внутрішнього аудиту повинна виявляти недоліки у бухгалтерському обліку та сприяти їх усуненню для впровадження на підприємстві ефективної та дієвої системи управління.

Внутрішній аудит приносить користь організації (і зацікавленим сторонам), коли він надає об'єктивні і компетентні гарантії та сприяє підвищенню ефективності та результативності процесів управління ризиками, контролю і корпоративного управління. Серед найбільш важливих знань внутрішніх аудиторів є знання галузі, основ законодавства, управлінського обліку, принципів управління суб'єкта господарювання і Міжнародних професійних стандартів внутрішнього аудиту. В результаті якісного функціонування служби внутрішнього аудиту підприємство буде краще підготовлено до зовнішнього аудиту та до перевірок іншими органами зовнішнього контролю. Її наявність підвищує довіру з боку зовнішніх аудиторів до звітності клієнта, оскільки вони вже заздалегідь передбачають наявність ефективної системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, здатної перешкоджати виникненню порушень.

Часто існують і певні труднощі в роботі підрозділу внутрішнього аудиту, до яких можна віднести: недостатня забезпеченість кадрами та досить невисокий рівень їх професіоналізму; великі витрати часу на отримання інформації; відсутність реальної незалежності від управлінського персоналу та недостатня підтримка з його боку; недостатність забезпеченості фінансовими ресурсами; обмежені повноваження працівників підрозділу; низький ступінь співробітництва з іншими підрозділами. Усе це впливає безпосередньо на процес організації внутрішнього аудиту, який починається з моменту надання результатів діяльності окремих підрозділів підприємства.

У зв'язку з посиленням стратегічної ролі внутрішнього аудиту обов'язковою умовою його функціонування стає інвестування в розвиток персоналу, який здійснює внутрішній аудит.

Нині поступово посилюється взаємодія внутрішнього та зовнішнього аудиту. Незважаючи на те, що цілі внутрішнього аудиту та зовнішнього аудиту різні, деякі способи їх досягнення можуть бути подібними.

Взагалі цілі внутрішнього аудиту визначаються управлінським персоналом будь-якого суб'єкта господарювання або тими, кого наділено найвищими повноваженнями. Головною метою внутрішніх аудиторів є забезпечення контролю за створенням достовірної інформації, зокрема фінансової звітності, шляхом нагляду за системою внутрішнього контролю та її удосконаленням, що не суперечить меті зовнішнього аудитора. А як відомо, метою зовнішнього аудитора є підвищення ступеня довіри користувачів до фінансової звітності шляхом висловлення думки стосовно того, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною суб'єктом господарювання концептуальною основою фінансової звітності.

Використання роботи внутрішніх аудиторів клієнта є реальною допомогою у вирішенні проблем, що виникають у зовнішніх аудиторів за умови отримання позитивної оцінки її достатності. На це також орієнтує аудиторів і МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів», який передбачає, що робота внутрішнього аудиту (внутрішніх аудиторів) клієнта може бути використана зовнішнім аудитором під час висловлення аудиторської думки стосовно фінансових звітів в якості аудиторських доказів у тому

разі, якщо характер відповідальності та діяльності підрозділу внутрішнього аудиту стосується фінансової звітності суб'єкта господарювання. Необхідність і ступінь використання роботи внутрішніх аудиторів визначає сам зовнішній аудитор. Водночас зовнішній аудитор несе виняткову відповідальність за висловлену аудиторську думку, яка не зменшується при використанні ним роботи внутрішніх аудиторів [8, с. 671].

Плануючи аудиторську перевірку, зовнішній аудитор повинен мати правильне уявлення і розуміння про напрями та обсяги діяльності внутрішніх аудиторів суб'єкта господарювання та про достовірність результатів здійснених ними перевірок. Під час ухвалення рішення щодо доцільності та обсягу використання конкретної роботи внутрішніх аудиторів відповідно до вимог МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» зовнішній аудитор визначає, чи є ця робота достатньою для цілей аудиту [8, с. 86]. Для цього необхідно підтвердити відповідність планів та обсягів роботи внутрішніх аудиторів, програм їх перевірки меті зовнішнього аудиту, а також провести попередню оцінку того, чи залишиться без змін попереднє уявлення зовнішнього аудитора про діяльність служби внутрішнього аудиту. Також необхідно визначити об'єктивність внутрішнього аудиту, його технічну компетентність, професійну ретельність та можливість ефективного спілкування з ним в процесі аудиту. Звичайно, зовнішній аудитор оцінює ризик внутрішнього контролю (рівень власної довіри до ефективності його діяльності). Він несе відповідальність за роботу внутрішніх аудиторів, якщо було визначено, що вона є доречною для аудиту.

Згідно з МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» результати роботи служби внутрішнього аудиту можуть бути використані зовнішнім аудитором для того, щоб модифікувати характер або строки чи зменшити обсяг запланованих для виконання аудиторських процедур [8, с. 321].

Таблиця 1

**Робочий документ
«Тест служби внутрішнього аудиту»**

Питання	Відповідь (так, ні)	Примітки
1. Чи мають особи, що проводять внутрішній аудит, рівень професійної освіти, досвід і компетентність		
2. Чи належно контролюється робота помічників внутрішнього аудитора		
3. Чи аналізується і документально оформлюється результати контролю роботи помічників внутрішнього аудитора		
4. Чи отримані необхідні аудиторські докази для формування на достатній підставі висновків внутрішнього аудитора		
5. Чи здійснені адекватні висновки внутрішнім аудитором відповідно до конкретних обставин		
6. Чи реально висвітлює результати фактично виконаних робіт звіт внутрішнього аудитора		
7. Чи вивчені внутрішнім аудитором та належно вирішені кожні складні питання		

Ухвалюючи рішення про проведення аудиту фінансової звітності зовнішній аудитор на попередньому етапі перевірки у процесі ознайомлення з бізнесом клієнта ретельно перевіряє наявність внутрішнього аудиту і ступінь своєї довіри до результатів його роботи. Про це він повинен детально описати при плануванні перевірки в загальній стратегії аудиту.

Якщо рішення про можливість застосування роботи внутрішніх аудиторів клієнта ухвалено, зовнішній аудитор повинен протестувати та документально оформити результати тестування у робочому документі, а також надати свою оцінку діяльності служби внутрішнього аудиту клієнта (табл. 1).

Власна аудиторська практика авторів свідчить про те, що робота внутрішніх аудиторів значною мірою скорочує обсяг та час проведення аудиторських процедур при аудиті фінансової звітності. Одним з проблемних питань зовнішнього аудиту завжди є отримання надійних доказів щодо реальності залишків за рахунками бухгалтерського обліку на початок року, одержаних на підставі річної інвентаризації. В існуючих умовах зовнішній аудитор не має можливості взяти участь у проведенні інвентаризації, оскільки укладання договору на аудит відбувається в період після її проведення. Це, як правило, слугує підставою для модифікації аудиторської думки. У цьому разі може допомогти інформація, отримана від внутрішніх аудиторів, які включаються до складу постійно діючої інвентаризаційної комісії суб'єкта господарювання. Під час проведення інвентаризації внутрішні аудитори не тільки виявляють відповідність між даними бухгалтерської звітності і фактичною наявністю активів та розрахунків, але й проводять глибокий аналіз системи внутрішнього контролю. Дані інвентаризації за участі внутрішніх аудиторів можуть бути використані в якості достатніх та прийнятних аудиторських доказів при підтвердженні початкових залишків, що є необхідним за вимогами МСА 510 «Перше завдання з аудиту – залишки на початок періоду» [8, с. 454].

За нашим розумінням, робота внутрішніх аудиторів буде вкрай корисна в якості аудиторських доказів при ідентифікації подальших подій, що відбу-

ваються у період між датою фінансової звітності та датою аудиторського звіту і вимагають коригування або розкриття у фінансовій звітності. Також зовнішній аудитор не буде перевіряти облікову інформацію після дати балансу. А це означає, що помилки у поточному бухгалтерському обліку, зроблені в цей період, залишаться без виправлення на момент аудиторської перевірки. Вирішити цю проблему допомагає використання роботи внутрішнього аудиту, оскільки вона може постійно контролювати правильність ведення поточного бухгалтерського обліку та вірогідність податкових та інших розрахунків після дати балансу.

Висновки. Конкретна робота внутрішніх аудиторів, що застосовується в якості достатніх та прийнятних аудиторських доказів, допоможе зовнішньому аудитору для формулювання думки незалежного аудитора. Відтак, співпрацюючи з внутрішніми аудиторами, зовнішній аудитор може значно підвищити ефективність своїх перевірок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамс Р. Основи аудита / [Р. Адамс] ; под ред. Я.В. Соколова ; пер. с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Подольский В.И. Аудит : [учебник для вузов] / [В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин, Л.В. Сотникова] ; под ред. проф. В.И. Подольского. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 432 с.
3. Пугачев В.В. Внутренний аудит и контроль / В.В. Пугачев. – М. : Дело и сервис, 2010. – 224 с.
4. Определение внутреннего аудита [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/definition_of_internal_audit/.
5. Жминько С.И. Внутренний аудит / С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Сафонова. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 316 с.
6. Редько О.Ю. Аудит та безпека бізнесу : [практ. посібник] / О.Ю. Редько, О.Б. Рижакіова, К.О. Редько. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2007. – 177 с.
7. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК / Р.А. Алборов. – М. : Изд. «Дело т сервис», 1998. – 464 с.
8. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2012 року / пер. з англ. – К., Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2013. – Ч. 1. – 1018 с.

УДК 657.1

Пилипенко Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

РИНКОВА ВАРТІСТЬ КОМПАНІЙ: ПАРИТЕТНІСТЬ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ І РИНКОВИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ

Проаналізовано причини відмінностей між ринковою капіталізацією компаній та їх вартістю, репрезентованою фінансовою звітністю. Наведено підходи до трактування сутності вартості компанії та її оцінювання. Проаналізовано умови угод злиття-поглинання в технологічному секторі, в результаті чого виявлено механізми подолання розбіжностей між бухгалтерською та ринковою капіталізаціями компаній.

Ключові слова: фінансова звітність, власний капітал, балансова вартість компанії, ринкова капіталізація, підходи оцінки вартості компанії, гудвіл, принцип об'єктивності.

Пилипенко Л.Н. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ: ПАРИТЕТНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И РЫНОЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ

Проанализированы причины различий между рыночной капитализацией компаний и их стоимостью, представленной в финансовой отчетности. Приведены подходы к пониманию сущности стоимости компании и ее оценки. Проанализированы условия сделок слияния-поглощения в технологическом секторе, в результате чего выявлены механизмы преодоления расхождений между бухгалтерской и рыночной капитализации компаний.

Ключевые слова: финансовая отчетность, собственный капитал, балансовая стоимость компании, рыночная капитализация, подходы оценки стоимости компании, гудвил, принцип объективности.

Pylypenko L.M. COMPANY'S MARKET VALUE: THE PARITY OF FINANCIAL REPORTING FIGURES AND MARKET ASSESSMENT METHODS

The reasons for the differences between the market capitalization of companies and their value according to financial statements have been analyzed. The approaches to the conception of essence of value assessment are given. The conditions of merger-acquisition agreements in the technology sector have been conducted, and, as a result, the mechanisms to overcome differences between accounting and market capitalization have been revealed.

Keywords: financial statements, equity, book value of companies, market capitalization, valuation approaches, goodwill, principle of objectification.

Постановка проблеми. Превалювання вартісно-орієнтованої концепції в стратегічному управлінні суб'єктами господарювання значно актуалізувало категорію вартості компанії як цілісного бізнесу в оцінюванні ефективності її функціонування. Більшість стейкхолдерів з прямим фінансовим інтересом зорієнтовані не так на прибуток від діяльності компанії, як на величину та динаміку її вартості. Більше того, на ринках капіталів, зокрема позабіржових, можна спостерігати суперечливі тенденції зростання капіталізації збиткових компаній, особливо високотехнологічних, що може свідчити про другорядність показника прибутку в оцінюванні економічної ефективності їхньої діяльності.

Проте процес визначення вартості суб'єкта господарювання доволі складний, що обумовлено неоднозначністю самої категорії «вартості компанії» і різноманітністю підходів і методик її обчислення. Найоб'єктивнішим мав би бути показник вартості, обчислений за ринковим курсом акцій компанії (показник капіталізації). Але високий рівень волатильності фондових ринків та спекулятивні операції на них нівелюють аргументацію справедливості вартості компанії відповідно до курсу її акцій.

Оцінка вартості компанії на підставі її фінансової звітності – валюта балансу, чисті активи тощо, – як правило, є істотно заниженою, головню через неврахування інтелектуальної складової потенціалу компанії. Фактично формат фінансової звітності непристосований до умов постіндустріальної економіки, в якій саме інтелектуальна складова потенціалу визначає продуктивність капіталу суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Банкрутство великих корпорацій (Enron, Lehman

Brothers Holdings тощо), глобальна діяльність яких мала суспільне значення, з одного боку, та неможливість формалізованого факторного обґрунтування різкого зростання капіталізації високотехнологічних компаній (Google, Apple, Facebook та багато інших) – з іншого, актуалізували наукові дослідження проблем формування вартості компанії та управління ними. А зважаючи на те, що банкрутство суспільно значимих компаній супроводжувалось обґрунтованими, на нашу думку, претензіями стейкхолдерів до топ-менеджерів і аудиторів таких компаній щодо об'єктивності фінансової звітності, то особливої гостроти набула й проблема обліково-аналітичного забезпечення формування вартості компанії та репрезентації її у публічній фінансовій звітності як єдиному верифікованому джерелі інформації для зовнішніх користувачів.

Серед вітчизняних науковців означені проблеми у своїх докторських дисертаціях досліджували І.Й. Яремко («Оцінювання та формування вартості машинобудівних підприємств», Національний університет «Львівська політехніка», 2010 р.) [1], О.А. Лаговська («Розвиток бухгалтерського обліку та аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія, методологія, організація», Житомирський державний технологічний університет, 2012 р.) [2], М.В. Корягін («Теорія та методологія бухгалтерського обліку в системі формування вартості підприємства», Львівська комерційна академія, 2013 р.) [3].

Зарубіжні науковці, зокрема, Т. Коллер, Т. Коупленд, А. Раппапорт, Г. Руан, А. Холлер та багато інших у своїх працях увагу приділяють здебільшого розвитку концепції вартісно-орієнтованого управ-

ління, чинникам формування вартості компанії та методичним підходам її оцінювання тощо. Тоді як, проблема неповної репрезентації вартості компанії її фінансовою звітністю, незважаючи на відзначену багатьма експертами і вченими актуальність, залишається невирішеною. Більше того, у Концептуальній основі фінансової звітності зазначено, що «Фінансові звіти загального призначення не призначені для того, щоб показати вартість суб'єкта господарювання, який звітує; але вони надають інформацію з метою допомогти визначити вартість суб'єкта господарювання» [4].

Мета статті полягає у виявленні основних причин проблеми неякісного представлення вартості компанії її фінансовою звітністю та виявлення шляхів її вирішення.

Виклад основного матеріалу. Вартість капіталу компанії у фінансовій звітності представлена насамперед показниками валюти балансу та величини власного капіталу або чистих активів. Проте балансова вартість компанії, як правило, істотно відрізняється від її ринкової вартості. Причини таких відмінностей доцільно дослідити через призму неоднозначності категорії вартості і через особливості, а інколи й суперечливості різних підходів її оцінювання.

Проведені М.В. Корягіном дослідження сутності вартості підприємства засвідчили існування різних підходів до її трактування – адитивного, цінового, комплексного за ефективністю, зовнішнього, стратегічного та ціннісного [5]. Зважаючи на принципи й методики складання фінансової звітності, балансова вартість компанії сформована за адитивним підходом, тоді як її ринкова капіталізація – за ціновим, оскільки є результатом фактичних трансакцій з купівлі-продажу корпоративних прав компанії. Оскільки більшість поданих в балансі активів і пасивів оцінені за історичною собівартістю, то балансову вартість компанії можна вважати зорієнтованою на минуле. Натомість ринкова капіталізація ґрунтується на очікуваннях майбутніх результатів діяльності компанії.

Формат сучасного балансу створений на основі методології півторасти літньої давності, коли основними стейкхолдерами суб'єктів господарювання були кредитори. Сьогодні ж в умовах глобальної постіндустріальної економіки стейкхолдером корпорацій фактично є все суспільство, яке інституціонально представлене не лише кредиторами, акціонерами чи потенційними інвесторами, але й органами влади, громадсько-суспільними інституціями та суспільно-важливими інвестиційно-фінансовими організаціями, аудиторськими фірмами, рейтинговими чи іншими експертно-аналітичними агентствами.

Зміна складу стейкхолдерів компанії безперечно повинна зумовити зміну змістового призначення фінансової звітності. Відтак сучасний баланс повинен відображати не лише достатність майна для погашення зобов'язань, але насамперед репрезентувати потенціал суб'єкта господарювання. Саме ринковий потенціал компанії найбільше цікавить її стейкхолдерів, інтереси яких спрямовані в майбутнє її діяльності. Проте найважливіша для постіндустріальної економіки інтелектуальна компонента ринкового потенціалу, сформована людським, організаційним (структурним), клієнтським та інноваційним капіталом, через необхідність застосування принципу об'єктивації не може бути репрезентована в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності компанії.

У фінансово-економічній науці сформовано три альтернативні обліковому підходи оцінювання капі-

талу компанії – дохідний, ринковий (порівняльний) і майновий (затратний). Найбільш наближеним до бухгалтерського є майновий (затратний) підхід. Проте той же принцип об'єктивації істотно викривлюватиме оцінку вартості компанії інформаційно-інтелектуальної економіки (особливо, високотехнологічних) через неможливість визнання нематеріальних активів. Оцінювання ж нематеріальних об'єктів (об'єктів права інтелектуальної власності), які не можуть бути визнані активами, проте використовуються в операційній діяльності і є невід'ємними факторами генерування доходів (такі об'єкти в обліку репрезентовані, як правило, у витратах на дослідження і розробки, а у фінансовій звітності – у витратах майбутніх періодів), можна здійснювати з використанням методів прямого відтворення чи заміщення. Перший метод фактично ґрунтується на принципі історичної собівартості, що зумовлює занижену оцінку, а другий не завжди можливо використати через унікальність об'єктів.

Порівняльний підхід широко застосовується експертами-аналітиками, суб'єктами оцінювальної діяльності тощо. Водночас, якщо для компаній «традиційних» видів економічної діяльності аналітичними агентствами визначені та систематично відслідковуються типові ринкові галузеві коефіцієнти, такі як P/S (Price to Sales Ratio) чи EV/EBITDA (Enterprise Value / EBITDA), то для високотехнологічних компаній, яких вважають «флагманами» сучасної економіки, важко навіть здійснити відбір об'єктивних основних індикаторів для формування мультиплікаторів чи галузевих коефіцієнтів (адже на початкових етапах розроблення та впровадження їхніх продуктів діяльність, як правило, є збитковою та фінансується венчурними фондами), що безумовно ускладнює застосування порівняльного підходу.

Дохідний підхід ґрунтується, насамперед, на динамічному зростанні прибутків і грошових потоків компанії, причому темп їхнього росту повинен істотно перевищувати ставку дисконту, інакше цей підхід не дасть суттєвого перевищення оцінювальної вартості компанії над балансовою. Відтак використання цього підходу з погляду менеджерів компанії може бути доцільним лише за умови зростання частки ринку компанії чи зростання масштабів ринку загалом. В умовах кризової (Європа) чи посткризової (США і південно-східна Азія) економіки істотного зростання ринків, за винятком окремих галузей, практично не спостерігається. Найпоказовішими винятками таких тенденцій є ринки високотехнологічної продукції та її інтелектуально-інформаційного забезпечення. Проте, як вже зазначалося, багато компаній цього сектору економіки, особливо так званих «стартапів», є збитковими і функціонують за рахунок «донорського» фінансування венчурними фондами. Наприклад, придбання в жовтні 2007 р. компанією «Microsoft» 1,6% акцій компанії «Facebook» засвідчило про оцінку загальної вартості компанії «Facebook» близько 15 млрд. доларів, хоча чистий позитивний грошовий потік у «Facebook» був вперше заявлений лише у вересні 2009 р., тобто за два роки після угоди придбання. Закономірно виникають підозри щодо обґрунтування надвисокої оцінки вартості таких компаній!

Більшість компаній технологічного сектору до свого першого IPO є доволі непублічними в сенсі розкриття фінансової інформації. Найдоступнішим джерелом інформації про їхню вартість є угоди їхнього злиття-поглинання (M&A) великими компаніями-лідерами – Apple, Microsoft, Google, Facebook (табл. 1–4).

Таблиця 1

Характеристика найбільших за вартістю угод (M&A) компанії Facebook

Об'єкт поглинання	Рік поглинання	Ринкова оцінка, млрд. доларів США		Обсяги розрахунків за угодою (M&A)		Вартість придбаного гудвілу
		до придбання	в угоді (M&A)	грошовими коштами	цінними паперами Facebook	
Instagram	2012	0,5	1	0,3	~ 0,7	0,43
Oculus VR	2014	~ 0,1	2	0,4	1,6	1,5
WhatsApp	2014	1,5	19	4	15	~ 15

Таблиця 2

Характеристика найбільших за вартістю угод (M&A) компанії Google

Об'єкт поглинання	Вартість угоди (M&A), млрд. доларів США	Вартість придбаних активів, млрд. доларів США				
		Гудвіл	Нематеріальні активи	Клієнтський капітал (customer relationships)	Грошові кошти	Інші активи (зобов'язання)
Waze Limited	0,969	0,841	0,193	–	–	(0,065)
Motorola Mobility	12,4	2,5	5,5	0,7	2,9	0,8
Nest Labs, Inc	~ 2,5	2,32	0,43	–	0,051	(0,129)

Таблиця 3

Характеристика найбільших за вартістю угод (M&A) компанії Microsoft

Об'єкт поглинання	Вартість угоди (M&A), млрд. доларів США	Вартість придбаних активів, млрд. доларів США		
		Гудвіл	Нематеріальні активи	Інші активи (зобов'язання)
Yammer, Inc.	1,1	0,937	0,178	–
Skype Global S.б r.l.	8,6	7,1	1,6	(0,2)
Nokia's Devices and Services Business	9,5	5,5	4,5	5 / (5,5)

Таблиця 4

Характеристика найбільших за вартістю угод (M&A) компанії Apple

Об'єкт поглинання	Вартість угоди (M&A), млрд. доларів США	Вартість придбаних активів, млрд. доларів США		
		Гудвіл	Нематеріальні активи	Інші активи (зобов'язання)
Beats Electronics LLC	2,6 ¹	2,2	0,636	(0,258)
Інші угоди 2014 р.	0,957 ²	0,828	0,257	(0,128)
Інші угоди 2013 р.	0,496 ²	0,419	0,179	0,102

Таблиця 5

Порівняння ринкової і балансової вартостей компаній-лідерів технологічного ринку та питомої ваги гудвілу

Компанія	Сукупна вартість активів, млрд. доларів США	Вартість власного капіталу, млрд. доларів США	Ринкова капіталізація, млрд. доларів США	Гудвіл		
				Вартість, млрд. доларів США	у % до вартості власного капіталу	у % до ринкової капіталізації
Apple	231,839	111,547	462,522	4,616	4	1
Microsoft	169,656	90,17	284,540	20,081	22	7
Google	125,781	98,815	~ 214	15,461	16	7
Facebook	24,188	21,238	49,067	2,612 ³	12	5

Результати аналізу найбільших за вартістю угод (M&A) технологічного ринку засвідчили значні обсяги «переплати» за придбані компанії порівняно з їх балансовою вартістю і, як наслідок, визнання в балансах компаній-лідерів гудвілу досить великої вартості. Проте, деякі угоди просто шокують. Зокрема, придбання компанією «Facebook» месенджера «WhatsApp» за близько 20 млрд. доларів США: чим обґрунтована така висока ціна?! Невже клієнтський капітал, який охоплює кількості мільйонів користувачів месенджера

(значна частка такого капіталу напевне була присутня у компанії «Facebook» і до придбання «WhatsApp») буде спроможний у найближчому майбутньому акумулювати додатковий чистий грошовий потік від рекламної (основний згідно зі звітністю «Facebook» вид діяльності, який генерує доходи) чи іншої діяльності у 20 млрд. доларів США? Проте сумніви щодо об'єктивності угоди викликають і її умови – чи справедливо є ціна у 20 млрд. доларів США, якщо з них грошовими коштами сплачено лише 4 млрд. доларів США, а решту – обмін корпоративними правами? Більше того, до придбання компанія «WhatsApp» не була публічною, тому обґрунтувати ціну навіть в 4 млрд. доларів США, які були сплачені грошовими коштами, будь-яким з трьох поширених підходів оцінки вартості компанії досить проблематично.

¹ Вартість угоди без урахування емітованих для колишніх власників Beats Electronics LLC акцій Apple (понад 400 млн. доларів США)

² Вартість угод вказана за вирахуванням вартості придбаних активів у грошових коштах

³ Без урахування придбання WhatsApp

Аналіз M&A-угод компаній-лідерів технологічного ринку та порівняння їх ринкової і балансової вартостей та питомої ваги в них гудвілу (табл. 5) наводить на думку, що їхні менеджери почали використовувати гудвіл як інструмент формальної капіталізації інтелектуального капіталу, який не міг бути визнаним та відображеним в їхніх балансах через принцип об'єктивації (неможливість визнання нематеріальних активів, створених власними силами компанії). Структура гудвілу у примітках до річної фінансової звітності фактично розкривається через елементи інтелектуального капіталу (Marketing-related (trade names), Technology-based, Customer-related, Contract-based) [9; 10; 15]. А компанії «Facebook» одне лиш поглинання «WhatsApp» дасть змогу практично «вирівняти» ринкову і балансову капіталізацію.

Загальна тенденція кількості угод M&A (у Apple понад 60, у Microsoft понад 160, у Google понад 175, у Facebook понад 50) та їхньої вартості [11–14] може свідчити про подальше зростання питомої ваги гудвілу у їхніх балансах. Проте чи не сформує це нову, «віртуальну бульбашку», зважаючи на недостатню з погляду публічності обґрунтованість цін таких угод?!

Одним з дієвих, на нашу думку, інструментів запобігання тенденції надмірної капіталізації компаній може бути принцип, аналогічний принципу об'єктивації: *визнаний в результаті угод об'єднання бізнесу гудвіл має бути оцінений без урахування вартості переданих покупцем інструментів власного капіталу як компенсації при об'єднанні бізнесу.*

Висновки. Вартість компаній є визначальним індикатором, який у динаміці відображає ефективність їхньої діяльності. Основним, а інколи і єдиним доступним для стейкхолдерів джерелом інформації про фінансово-майновий стан компаній є їхня публічна фінансова звітність. Проте сучасний формат фінансової звітності та методологія бухгалтерського обліку не дають змоги повноцінно розкрити вартість капіталу компаній у їх фінансовій звітності, здебільшого через неспроможність визнання й оцінки інтелектуального його компонента.

Аналіз сучасних тенденцій на ринках капіталів дав змогу виявити легальний механізм репрезентації інтелектуального капіталу балансами компаній, який широко застосовується у високотехнологічному секторі економіки: операції з об'єднання бізнесу передбачають визнання гудвілу, який фактично уособлює невизнану бухгалтерським обліком вартість інтелектуального капіталу і вводить її до складу фінансової звітності – сукупно як статтю балансу та з незначним розкриттям структури у примітках до звітності. Проте деякі угоди поглинання викликають підозри щодо обґрунтованості вартості придбаного бізнесу, що може свідчити про зловживання означеним механізмом та зумовити надмірну капіталізацію компаній, яка, своєю чергою, ще більше «підігриває» ринок та спроможна спровокувати нову, «віртуальну бульбашку». З метою запобігання таким зловжи-

ванням рекомендовано ввести в методологію бухгалтерського обліку і звітності принцип, відповідно до якого визнаний в результаті угод об'єднання бізнесу гудвіл має бути оцінений без урахування вартості переданих покупцем інструментів власного капіталу як компенсації при об'єднанні бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яремко І.Й. Оцінювання та формування вартості машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... д-ра економ. наук : 08.00.04 / І.Й. Яремко ; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2010. – 41 с.
2. Лаговська О.А. Розвиток бухгалтерського обліку та аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра економ. наук : 08.00.09 / О.А. Лаговська ; МОНМС України ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2012. – 40 с.
3. Корягін М.В. Теорія та методологія бухгалтерського обліку в системі формування вартості підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / М. В. Корягін ; Держ. служба статистики України ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2013. – 40 с.
4. Концептуальна основа фінансової звітності.
5. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : [монографія] / М.В. Корягін та ін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.
6. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440.
7. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 р. № 1655.
8. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185.
9. Apple Inc. : Annual report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934 (form 10-k) : For The Fiscal Year Ended September 27, 2014.
10. Google Inc. : Quarterly report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934 (form 10-q) : For The Quarterly Period Ended September 30, 2014.
11. List of mergers and acquisitions by Apple / Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mergers_and_acquisitions_by_Apple.
12. List of mergers and acquisitions by Facebook / Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mergers_and_acquisitions_by_Facebook.
13. List of mergers and acquisitions by Google / Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mergers_and_acquisitions_by_Google.
14. List of mergers and acquisitions by Microsoft / Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mergers_and_acquisitions_by_Microsoft.
15. Microsoft Corporation: Annual report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934 (form 10-k) : For The Fiscal Year Ended June 30, 2014.
16. WhatsApp, Facebook's \$22 Billion Acquisition, Did \$10.2 Million In Revenue Last Year / Business Insider [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessinsider.com/whatsapp-facebook-22-billion-acquisition-did-102-million-in-revenue-last-year-2014-10>.

СЕКЦІЯ 9
СТАТИСТИКА

УДК 311.313:330.341.44

Горова Я.В.
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуті існуючі методи визначення концентрації об'єктів економіки та їх застосування до аналізу малого підприємства. За допомогою коефіцієнта локалізації визначено спеціалізацію окремих регіонів. За отриманими результатами визначено 4 основні кластери України, що формують концентрацію малого підприємства.

Ключові слова: кластер, мале підприємство, концентрація, коефіцієнт локалізації, кластеризація.

Горова Я.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСТ КОНЦЕНТРАЦИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены существующие методы определения концентрации объектов экономики и их применения к анализу малого предпринимательства. С помощью коэффициента локализации определена специализация отдельных регионов. По полученным результатам определено 4 основных кластера Украины, которые формируют концентрацию малого предпринимательства.

Ключевые слова: кластер, малое предпринимательство, концентрация, коэффициент локализации, кластеризация.

Gorova J.V. DETERMINATION OF THE CONCENTRATION OF SMALL ENTERPRISES OF UKRAINE

The article considers the existing methods of determining the concentration of economic entities and their application to the analysis of small business. Using the coefficient of localization is determined by the specialization of individual regions. As a result the 4 basic clusters of Ukraine are determined, which form the concentration of small entrepreneurship.

Keywords: cluster, small business, concentration, coefficient of localization, clusterization.

Постановка проблеми. Для аналізу концентрації в останні роки все частіше використовують методологію кластерного аналізу. Концепція кластера являє собою перспективний інструмент для аналізу економіки регіону, що формує новий погляд на роль регіональних органів влади, підприємств та інших організацій, що прагнуть до підвищення своєї конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше феномен кластеризації для промислових підприємств описав видатний вчений Майкл Портер. Він вважав, що кластер це група географічно взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій [1, с. 76]. Також цій тематиці у своїх працях приділяли велике значення такі вчені, як Вольфганг Прайс, С. Соколенко, Д.М. Стеченко, В. Черганова, І. Брижань, О.О. Тарасова та багато інших.

Вже зроблені перші кроки на шляху впровадження кластерної моделі регіонального розвитку на Україні. Ще у 1998 році вперше намагалися застосувати нову концепцію бізнес-кластерів [2, с. 35-41].

Постановка завдання. Мета написання статті полягає у дослідженні існуючих методів визначення концентрації об'єктів економіки та їх застосуванні до аналізу малого підприємства. Розглянути застосування коефіцієнта локалізації, за допомогою якого можна визначити спеціалізацію окремих регіонів, та методологію кластерного аналізу для аналізу концентрації малих підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємство займає вагомe місце в економіці України. Частка малих підприємств у 2012 році становила 19,4% від загальної кількості суб'єктів, а кількість зайнятих 2070,8 тис. осіб, що дорівнює 26,6% від загальної кількості зайнятого населення.

Коефіцієнт локалізації виконує такі функції, як визначення імпоротної чи експортної орієнтації га-

лузі, спеціалізації окремих регіонів та розміщення кластерів. Це простий метод, що застосовується для порівняння регіонів. Коефіцієнт локалізації можна розраховувати на основі різних показників (зайнятості, обсягу реалізації, кількості підприємств). За основний показник розрахунку в цьому дослідженні взято зайнятість, оскільки так нейтралізується вплив на коефіцієнт коливання рівня інфляції та розміру окремих підприємств. Коефіцієнт локалізації визначають за формулою [3, с. 101-103]:

$$KL_i = \frac{e_i/e}{E_i/E}, \quad (1)$$

де e_i – зайнятість у регіоні i -ої галузі;

e – загальна зайнятість у регіоні ($\sum e_i$);

E_i – загальна зайнятість i -ої галузі;

E – загальна зайнятість ($\sum E_i$).

Для визначення галузевої спрямованості використовують такий алгоритм формування кластера [4]:



Рис. 1. Алгоритм формування кластера

За допомогою рисунка 1 робимо висновки про коефіцієнт локалізації (імпортна чи експортна орієнтація), а також на розміщення кластерів.

Для розрахунку коефіцієнта концентрації розглянемо кількість зайнятих працівників на малих підприємствах за регіонами та в цілому за 2012 рік [5, с. 62-65].

Таблиця 1
Коефіцієнти локалізації малих підприємств за регіонами України

Регіони України	Зайнятість на МП за регіонами	Зайнятість за регіонами	Коефіцієнт локалізації
Україна	2070,8	20324,2	
Автономна Республіка Крим	85,8	913,9	0,92
Вінницька	51,6	698,7	0,72
Волинська	33,2	440,1	0,74
Дніпропетровська	155,5	1531,3	1,00
Донецька	149,5	1995,4	0,74
Житомирська	44,9	553,5	0,80
Закарпатська	32,7	522,7	0,61
Запорізька	80,2	827,4	0,95
Івано-Франківська	39,2	529,7	0,73
Київська	93,3	754,4	1,21
Кіровоградська	37,7	433,1	0,85
Луганська	67,5	1002,2	0,66
Львівська	117,9	1100,7	1,05
Миколаївська	46,1	537,5	0,84
Одеська	123,2	1048,5	1,15
Полтавська	55,8	654,2	0,84
Рівненська	34,8	489,2	0,70
Сумська	39,5	518,9	0,75
Тернопільська	31	433,6	0,70
Харківська	133,3	1279,0	1,02
Херсонська	39,5	480,7	0,81
Хмельницька	46,2	572,2	0,79
Черкаська	47,2	566,4	0,82
Чернівецька	25,6	385,4	0,65
Чернігівська	39,7	475,3	0,82
м. Київ	399,6	1401,0	2,80
м. Севастополь	20,3	179,2	1,11

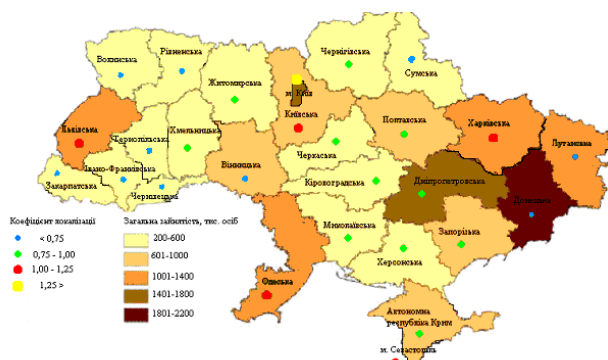


Рис. 2. Порівняння регіонів України за рівнем загальної зайнятості та концентрацією сектора малого підприємництва

Результати розрахунку коефіцієнта локалізації станом на початок 2012 р. подано на рисунку 2. Оскільки на цей показник істотно впливає і загальна зайнятість у регіоні, то доцільно порівняти ці два показники.

Найменша концентрація сектора малого підприємництва у Луганській, Донецькій, Волинській, Рівненській, Тернопільській, Вінницькій, Чернівецькій, Івано-Франківській, Закарпатській та Сумській областях, тут регіони мусять імпортувати продукцію галузі для забезпечення власних потреб.

Найбільша концентрація сектора малого підприємництва наявна у місті Києві. Також важливе значення має для таких областей як Львівська, Київська, Харківська, Одеська та міста Севастополь. Оскільки ці регіони є регіонами з великою кількістю зайнятого населення, а мале підприємництво в них посідає вагоме місце, то можна стверджувати, що цей сектор економіки має важливе значення і для національної економіки загалом.

Що стосується інших регіонів, то концентрація малого підприємництва у них відсутня, але вони повністю забезпечують внутрішні потреби у своїй продукції.

Таким самим чином розрахувавши коефіцієнт локалізації, що враховує регіональний вплив обсягу реалізованої продукції, отримали такий результат (рис. 3).

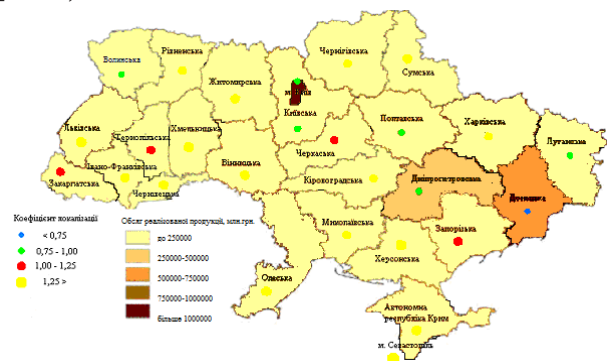


Рис. 3. Порівняння регіонів України за рівнем обсягу реалізованої продукції та концентрацією сектора малого підприємництва

Найменша концентрація сектора малого підприємництва за рівнем обсягу реалізації спостерігається у Донецькій області, хоча загальний показник досить великий, тобто регіон більш орієнтований на великі підприємства і мусить імпортувати продукцію галузі для забезпечення власних потреб.

Велика концентрація сектора малого підприємництва наявна майже в усіх регіонах України при цьому тут є характерним низький обсяг реалізованої продукції. До них належать: Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька, Хмельницька, Рівненська, Житомирська, Вінницька, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Чернігівська, Сумська, Харківська, Херсонська, АР Крим та м. Севастополь. Тобто ці регіони напряму залежать від малого підприємництва.

Щодо інших регіонів, то концентрація малого підприємництва в них відсутня, але вони повністю забезпечують внутрішні потреби у своїй продукції.

Застосовуємо наведену вище методику до розрахунку коефіцієнтів локалізації, що розраховані за рівнем обсягу реалізованої продукції та послуг, за регіонами і видами економічної діяльності.

За отриманими даними можна робити висновки

про концентрацію по регіонах малих підприємств окремих видів економічної діяльності. До уваги беремо значення коефіцієнтів локалізації, що вище ніж 1,25. Таким чином можна робити висновки про найбільшу концентрацію малих підприємств за видами економічної діяльності по регіонах:

1) Сільське господарство, мисливство, лісове господарство малого підприємництва найбільш сконцентровані у:

- Вінницькій (3,09), Житомирській (1,32), Запорізькій (1,62), Київській (1,38), Кіровоградській (4,77), Миколаївській (2,83), Полтавській (1,92), Сумській (2,11), Тернопільській (3,28), Херсонській (2,78), Хмельницькій (2,42), Черкаській (3,00), Чернівецькій (1,4), Чернігівській (2,26).

2) Промисловість – у:

- Волинській (1,27), Житомирській (1,55), Київській (1,33), Тернопільській (1,44), Харківській (1,43), Чернівецькій (1,26).

3) Будівництво у:

- АР Крим (1,54), Івано-Франківській (1,68), Рівненській (1,62) та у місті Севастополь (1,3).

4) Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку у:

- Жодного регіону, що відповідає вимогам.

5) Діяльність готелів та ресторанів:

- АР Крим (2,75), Волинській (1,5), Закарпатській (2,25), Львівській (1,63), Чернівецькій (1,38), Чернігівській (1,38) та у місті Севастополь (1,5).

6) Діяльність транспорту та зв'язку:

- АР Крим (1,62), Закарпатській (1,57), Одеській (2,28), Чернігівській (1,43) та у місті Севастополь (1,72).

7) Фінансова діяльність:

- У місті Київ (2,42).

8) Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям:

- У місті Київ (1,63).

9) Освіта:

- АР Крим, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька та у містах Київ і Севастополь (2,00).

10) Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги:

- АР Крим (1,75) та у місті Севастополь (2,5).

11) Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та споруд:

- АР Крим (1,67), Житомирській (1,56), Івано-Франківській (1,33) та у місті Київ (1,33).

Розглянемо розв'язок задачі кластеризації малого підприємництва в системі STATISTICA.

Необхідно розбити сукупність малих підприємств на декілька однорідних груп, в яких малі підприємства мало відрізняються один від одного.

Для цього будемо використовувати кластерний аналіз. Найбільша перевага цього методу полягає у тому, що розбиття об'єктів відбувається не за одним параметром, а за цілою низкою ознак.

Задача кластерного аналізу полягає у тому, щоб на основі даних, що зберігаються у множині X , розбити сукупність об'єктів G на m кластерів Q_1, Q_2, \dots, Q_m , таким чином, щоб кожний об'єкт G_j належав одній, і тільки одній, підмножині розбиття [6, с. 22-42].

Для аналізу обираємо такі показники, як зайнятість, кількість малих підприємств та обсяг реалізованої продукції.

Дані, представлені в таблиці 4, досить різноманітні, тому доцільним буде їх нормувати. Використовуємо опцію Standardize Variables (Стандартизація значень). Стандартизувавши усі дані, можемо перейти безпосередньо до кластерного аналізу.

Таблиця 2
Основні показники
малого підприємництва за 2012 рік

Регіони України	Загальні показники		
	Зайнятість	Кількість МП	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) МП
	X1	X2	X3
Автономна Республіка Крим	85,8	52029,922	14284,6
Вінницька	51,6	29873,933	10050,8
Волинська	33,2	18891,964	5274,4
Дніпропетровська	155,5	96485,868	46900,6
Донецька	149,5	89511,57	39962,3
Житомирська	44,9	23950,652	6926,5
Закарпатська	32,7	20058,66	4814
Запорізька	80,2	46710,562	19097,7
Івано-Франківська	39,2	24192,536	6573,5
Київська	93,3	49781,76	24081,6
Кіровоградська	37,7	23319,835	9080,4
Луганська	67,5	42490,8	14398,5
Львівська	117,9	63131,312	20718,9
Миколаївська	46,1	38268,538	11999,2
Одеська	123,2	74370,208	29365,4
Полтавська	55,8	34615,812	13726
Рівненська	34,8	18882,864	5427,6
Сумська	39,5	22195,404	6382,6
Тернопільська	31	20709	4894,5
Харківська	133,3	72968,368	33151,2
Херсонська	39,5	28871,64	8990,5
Хмельницька	46,2	25982,272	7816,2
Черкаська	47,2	26530,108	9629,4
Чернівецька	25,6	16578,78	3959,4
Чернігівська	39,7	18373,212	6016,9
м. Київ	399,6	246596,202	155453,8
м. Севастополь	20,3	14180,922	4661,7

Для проведення класифікації даних достатньо вивзати модуль Cluster Analysis (Кластерний аналіз), щоб провести повноцінну роботу.

У системі Statistica представлені такі методи кластеризації:

1. Ієрархічна кластеризація.
2. Кластеризація методом k-середніх.
3. Двуходове об'єднання.

Застосуємо 1-й метод. Для цього обираємо всі змінні та для розв'язання цієї задачі обираємо Ward's method (метод Варда). Цей метод полягає у тому, що в якості відстані між кластерами береться приріст суми квадратів відстаней об'єктів від центрів кластерів, що отримується у результаті їх об'єднання. У цьому методі використовуються методи дисперсійного аналізу [7]. У якості міри відстані обираємо City-block (Manhattan) distance (Манхетенська відстань – відстань міських кварталів).

Отримали наступну вертикальну дендрограму рис. 4).

Як бачимо з рис. 4 уся сукупність розподілилася на 2 великі кластери. До першого входять місто Київ, Харківська, Одеська, Львівська, Донецька та Дніпропетровська області. До другого – всі інші регіони. Або всю сукупність можна розділити на 4 кластери. Тоді до першого входить місто Київ, до другого Харківська, Одеська, Львівська, Донецька та Дніпро-

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 631.145.001.76

Бабенко В.О.*кандидат технічних наук, доцент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

На основі сучасних інформаційних технологій спроектована та розроблена система інформаційного забезпечення реалізації оптимізації управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК. Запропоновано технологію впровадження системи інформаційного забезпечення на переробних підприємствах АПК для ефективного використання в їх інноваційній діяльності.

Ключові слова: система інформаційного забезпечення, інноваційні процеси, переробні підприємства, технологія впровадження.

Бабенко В.А. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

На основе современных информационных технологий спроектирована и разработана система информационного обеспечения реализации оптимизации управления инновационными процессами перерабатывающих предприятий АПК. Предложена технология внедрения системы информационного обеспечения на перерабатывающих предприятиях для эффективного использования в их инновационной деятельности.

Ключевые слова: система информационного обеспечения, инновационные процессы, перерабатывающие предприятия, технология внедрения.

Babenko V.A. DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF INFORMATION SUPPORT SYSTEM OF INNOVATION PROCESSES IN ENTERPRISES OF REPROCESSING AGRICULTURAL PRODUCTS

The analysis of modern approaches of technology development and the creation of information management systems implementation, optimization of the management of innovation processes processing of agricultural enterprises is performed. The technology of implementation of the system software in processing plants for efficient use of their innovation activities is offered.

Keywords: information management systems, innovation process in agriculture, optimization, software, economic and mathematical modeling.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання інноваційна діяльність є ключовим ресурсом підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, зокрема й аграрного сектора економіки. Водночас інвестиції в системи обробки відповідної інформації та впровадження сучасних інформаційних технологій не лише дають прибуток, але й прямо сприяють збільшенню капіталізації самих підприємств.

Основне завдання систем інформаційного забезпечення (СІЗ) управління інноваційними процесами (ІП) переробних підприємств – автоматизація обліку й оптимізація управління виробничо-господарськими процесами на основі збору, обробки та подання інформації про фактичний стан інноваційної діяльності підприємства. Водночас головною метою є підвищення ефективності основних виробничо-господарських процесів. Тоді необхідно забезпечити якісну реалізацію системи підтримки ухвалення таких рішень шляхом розробки та впровадження нових інформаційних технологій і методів обробки й аналізу даних [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і методологічних аспектів автоматизації управління, формуванню економічних, інформаційно-аналітичних систем і СІЗ в бізнес-плануванні присвячені роботи багатьох учених. У сфері структурного аналізу та проектування ін-

формаційних систем відомі роботи В.В. Баронова [2], А.М. Вендрова [3], С.В. Маклакова [4], Д. Марка, К. МакГоуена [5], Г.О. Ус [6] та ін. У них описані автоматизовані системи обробки інформації й управління, процеси, досліджені моделі та стадії життєвого циклу програмного забезпечення інформаційних систем у предметній галузі економіка, підходи до проектування програмного забезпечення. Однак багато прикладних питань, пов'язаних з розробкою та впровадженням СІЗ управління ІП підприємств переробних галузей АПК, економічної ефективності інформаційного забезпечення, зі специфікою впровадження ІП на підприємствах, усе ще вимагають конструктивного вирішення. Особливої гостроти вони набувають в умовах збільшуваного впливу досягнень науково-технічного прогресу й інноваційних рішень на конкурентоспроможність підприємств АПК і на роль інформаційного забезпечення в управлінні ІП переробних підприємств.

Мета статті. Проектування та створення СІЗ управління ІП переробних підприємств АПК на основі сучасних технологій. Розробка технології її впровадження для ефективного використання в роботі цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що динамічні завдання управління ІП підприємства можна розподілити на такі групи:

- оптимізація вибору ІІ і його складників;
- оперативний контроль параметрів ІІ;
- передача технологічних даних у виробничо-диспетчерську службу відповідного підприємства;
- якісний збір, аналіз і обробка технологічних даних у централізованому сховищі;
- визначення поточних витрат і формування цінової політики;
- прогнозування динаміки системи для вироблення управлінських рішень, що запобігають переходу системи в критичний стан.

Для виконання таких завдань пропонуємо методику побудови СІЗ. На першому етапі проектування необхідно декомпонувати комплекс проблем, тобто визначити, до якої з перерахованих груп належить кожна конкретна задача. Після цього можна здійснити перехід до другого етапу проектування, на якому для кожної групи завдань необхідно ідентифікувати метод їхнього розв'язання.

Для реалізації СІЗ управління ІІ була використана розширювана інформаційна система, де дані зберігаються у базі даних (БД), яка є відображенням інфологічної моделі предметної області. Розширення системи, а також всі інформаційні запити, що виникають, можливо бути виконати користувачем у робочому порядку, наприклад мовою SQL.

Для розв'язання задачі оптимізації управління ІІ використовуємо математичний апарат за наявності ризиків [7]. Завдання оперативного контролю параметрів ІІ вирішуємо шляхом поділу множини всіх станів технологічного циклу на сукупності, що характеризують номінальний стан досліджуваного об'єкта, які вимагають втручання в цей процес для його оптимізації. У процесі виконання завдання передачі технологічних даних у виробничо-диспетчерську службу підприємства необхідно попередньо вдосконалити систему показників, що характеризують відповідний технологічний процес для сумісності з іншими компонентами і модулями спроектованої системи.

Для роботи з системою у якості інтерфейсу використовуються веб-ресурс. Ресурс повинен мати сучасний, зрозумілий інтерфейс, у якому міг би розібратися користувач з мінімальними знаннями та навичками роботи на комп'ютері. Результат слід виводити в коректному вигляді, та в разі помилки має бути відповідне повідомлення. Система повинна об'єднувати множини складних алгоритмів, розрахунків, володіючи водночас високою гнучкістю і розширюваністю з можливістю реалізації високого рівня захисту. Також важливим аспектом розробки веб-додатка є гарантування належного рівня безпеки з можливістю налаштування передачі даних через шифровані канали зв'язку з використанням протоколу SSL. Не менш важливою вимогою є можливість роботи з базою даних. Для підвищення гнучкості СІЗ необхідно, щоб взаємозв'язок з базою даних міг бути реалізований як окремий модуль з можливістю його корегувати без впливу на основний алгоритм.

Для реалізації висунутих вимог доцільно буде використовувати об'єктно-орієнтовану мову програмування Java, яка є дуже популярною сьогодні насамперед завдяки своїй гнучкості. Для розподілу всієї програми на окремі блоки, які можуть бути легко відкоректовані або взагалі замінені, можна задіяти веб-технологію Spring MVC, основна концепція якої – це розподіл всієї структури програми на три взаємопов'язаних блоки – модель, контролер, вид.

Структурно загальна схема роботи СІЗ управління ІІ переробного підприємства зображена на рис. 1.

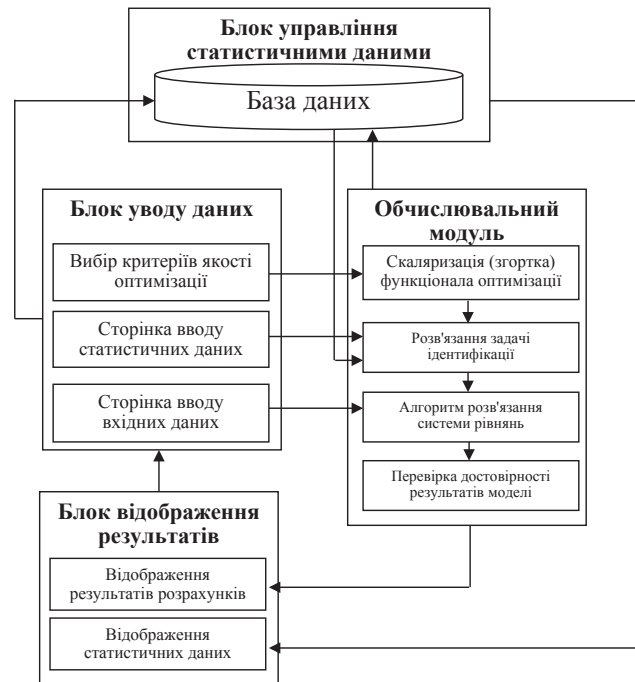


Рис. 1. Загальна схема роботи СІЗ управління ІІ переробного підприємства

СІЗ складається з декількох основних програмних модулів:

1. Блок управління статистичними даними.
2. Блок введення вхідної інформації.
3. Обчислювальний модуль.
4. Блок відображення результатів.

На сторінці вводу параметрів моделі користувач вибирає моделі, необхідні для вводу даних. Потім ці дані відправляють у контролер, де за допомогою моделі з бази даних отримують інші дані та здійснюють обчислювальні процедури задачі. Розв'язки, що не задовольняють обмеження моделі, відкидають, а решту оцінюють за обраними критеріями оптимізації.

Частину даних обробляємо безпосередньо в БД за допомогою SQL запитів, а частину алгоритмів, наприклад, визначення критеріїв оптимізації, ефективно обчислювати, використовуючи мову Java, яка дає можливість «стиковки» з БД, тобто використовувати дані БД під час проведення розрахунків. Як модель БД взято реляційну модель даних.

Також необхідно реалізувати модуль для управління інформацією, що зберігається в базі даних. Фактично нам необхідно реалізувати стандартні операції збереження, читання, змінення та видалення даних з таблиць бази даних.

У цей час створення веб-додатків на основі технології MVC є доволі поширеним явищем. Її основними перевагами є гнучкість, розширюваність і простота використання. Відтак під час використання описаного алгоритму в розроблену СІЗ можна буде легко внести будь-які зміни для задоволення потреб користувача.

Технологія впровадження СІЗ управління ІІ переробних підприємств АПК. Проект упровадження СІЗ управління ІІ підприємства був розділений на такі основні етапи:

- 1) попередній аналіз;
- 2) планування розробки та експлуатації СІЗ;
- 3) розробка СІЗ;
- 4) деталізація плану впровадження й експлуатації СІЗ;

5) експлуатація СІЗ.

Розглянемо кожен з етапів докладніше з декомпозицією на дочірні етапи і підзадачі.

1. Етап попереднього аналізу

1.1. Формування проблеми

Дуже часто керівникам важко правильно визначити функції розроблюваного продукту, його розробки й експлуатації, як оцінювати ефективність його роботи.

Проекти з розробки й експлуатації можуть бути доволі дорогими та не завжди можна передбачити, чи буде його ефект позитивним для організації, і якщо так, то як його кількісно оцінити.

Реальною проблемою, для розв'язання якої потрібна СІЗ, може бути брак якісної інформації, що не дозволяє адекватно проаналізувати предметну галузь (швидше за все, ринків і товарів, з якими працює підприємство). На етапі визначення проблеми проводять наблизений аналіз питань, для розв'язання яких призначена спроектована СІЗ.

Цілі та завдання підприємства. Визначаючи коло вирішуваних проблем, у межах створеної СІЗ слід з'ясувати цілі і завдання, що є перед підприємством, а також критерії оцінки ефективності його роботи.

Цілі та завдання мають бути безпосередньо пов'язані з критеріями оцінки діяльності підприємства.

Аналіз наявних інформаційних ресурсів. Він передбачає оцінку поточного рівня інформатизації підприємства: наявних інформаційних систем, кваліфікованих фахівців, технічних і програмних засобів, а також можливого розвитку цих ресурсів на найближчі кілька років.

Під час цього обстеження необхідно виявити вже наявні інформаційні ресурси, до яких доцільно мати доступ у межах створюваної системи. Потрібно також скоординувати перспективи розвитку спроектованої інформаційної системи й інших інформаційних систем, наявних і планованих до впровадження на підприємствах основних конкурентів і потенційних партнерів.

Формування груп потенційних користувачів, а також можливих опонентів системи. Необхідно оцінити групи потенційних користувачів всередині підприємства та поза ним. Дуже важливо вже на цьому етапі оцінити очікування кожної з груп щодо створюваної інформаційної системи. Доцільно оцінити основних противників створюваної системи та можливих партнерів.

Оцінка ресурсів. Необхідно оцінити ресурси, що виділяють на розробку й експлуатацію СІЗ. Слід оцінити ресурси (фінансові, кадрові, технічні засоби тощо), які передбачено виділити на розробку й експлуатацію. У цьому разі потрібна не реальна оцінка витрат на створення, а можливість щодо виділення коштів керівництвом підприємства.

Доцільно також врахувати зміни цілей, завдань і ресурсів на кілька періодів вперед.

1.2. Визначення цілей СІЗ

На підставі проведеного вище моделювання запропонувати такий варіант основної мети експлуатації СІЗ: збір, аналіз і доведення до користувачів у зручній для них формі найбільш якісної і докладної інформації про досліджувані процеси управління ІІ, а також знаходження параметрів раціонального управлінського впливу ІІІ.

Слід добре узгодити цілі підприємства та СІЗ, передбачивши їхні можливі зміни на кілька періодів уперед.

1.3. Визначення основних завдань інформаційної системи

Основними завданнями зі збору, аналізу та розподілення інформації необхідно вважати такі:

- перелік інформації, що збирається;
- основні форми зберігання даних (бази даних, друковані довідники, звіти).

Водночас для кожного виду інформації слід указати:

- очікувані обсяги інформації та вимоги до її якості;
- приблизну періодичність оновлення;
- основні форми, в яких цю інформацію будуть доводити до користувачів, а також періодичність її випуску.

1.4. Визначення критеріїв оцінки ефективності СІЗ

Як правило, такими критеріями є термін збору інформації, її повнота, а також її відповідність потребам користувачів.

1.5. Попередня оцінка ресурсів підприємства

Необхідно виявити, які наявні ресурси керівництво підприємства готове виділити на розробку й експлуатацію СІЗ. Насамперед це:

- час, що є на розробку СІЗ (зазвичай кілька місяців);
- персонал, який може бути задіяний на розробку та на експлуатацію СІЗ;
- технічні та програмні засоби, а також лінії зв'язку;
- фінанси й інші ресурси.

Після виявлення на підприємстві ресурсів на розробку й експлуатацію СІЗ доцільно на основі наявного досвіду й експертних оцінок дати їхню наблизену оцінку мінімальних і бажаних витрат щодо СІЗ.

Оцінивши передбачувані і необхідні на розробку й експлуатацію ресурси, здійснюють їхнє порівняння за кожним з ресурсів. Якщо хоча б один з ресурсів буде у два або більше рази перевищувати передбачуваний, то до переходу до більш детального планування СІЗ слід обговорити ці розбіжності з керівництвом підприємства (замовником СІЗ).

Кожен з ресурсів оцінюють на етапі розробки і на етапі експлуатації.

1.6. Визначення припущень і ризиків

На цьому етапі необхідно наблизено оцінити використані у процесі попередньої оцінки СІЗ допущення, а також можливі ризики під час розробки й експлуатації.

Типове припущення зазвичай полягає в тому, що ресурси будуть виділяти вчасно і в потрібному обсязі.

1.7. Узгодження результатів аналізу галузі впровадження СІЗ

На цьому етапі узгоджують результати попереднього аналізу СІЗ з керівництвом підприємства й іншими зацікавленими особами, насамперед з групами потенційних користувачів. Доцільно відразу запропонувати кілька варіантів СІЗ, що розрізняються набором функцій і витратами на розробку й експлуатацію системи.

2. Етап планування розробки й експлуатації СІЗ

2.1. Визначення робіт та їхньої послідовності

На цьому етапі уточнюють і координують детальний план робіт з розробки та впровадження системи.

2.2. Визначення необхідних ресурсів

На цьому етапі уточнюють потреби в усіх типах ресурсів, необхідних для розвитку проекту впровадження.

2.3. Визначення критичних шляхів і оптимізація плану впровадження

У процесі аналізу плану проекту впровадження необхідно оцінити, наскільки реалістичні встановлені періоди часу для виконання завдань, і відповідно чи можна вкластися в термін, виконуючи конкретні роботи. Після того, як тривалість реалізації завдань буде скорегована, необхідно проаналізувати цей план з оновленими часовими строками і визначити, чи можливо виконати роботу у відведений термін.

2.4. Узгодження планів проекту впровадження

Після остаточного коректування отриманий план проекту впровадження необхідно узгодити з керівниками підприємства.

3. Декомпозиція розробки

3.1. Маркетингові дослідження

На цьому етапі використовувану інформацію класифікують за обраною системою, потім визначають вимоги і функції потенційних користувачів системи, після цього на підставі здобутих результатів аналізують і досліджують наявну інформацію та формують вимоги до нової інформації.

Дослідження – перший етап і відправна точка розробки будь-якого заходу у сфері вдосконалення управління.

Також можна виділити кількісні і якісні характеристики інформації. До кількісних характеристик можна віднести обсяг і частоту оновлення інформації. До якісних характеристик можна віднести такі:

- повнота – відношення наявного числа записів до потенційно можливого;
- достовірність – тобто її відповідність реальності;
- актуальність – своєчасність оновлення інформації;
- релевантність – відповідність отриманої інформації тій, що потрібні у звіті.

3.2. Проектування інформаційної системи

Проектування інфологічної моделі, даталогічної моделі реляційного типу. Побудова логічної схеми БД.

Збір даних для обчислення управління ІІІ, а також вибір програмного забезпечення для клієнт-серверної архітектури.

3.3. Розробка програмного забезпечення

На цьому етапі виконуємо програмну реалізацію модулів системи, засобів багатовимірного аналізу, механізму доступу до даних і механізму їхнього захисту. Проектуємо інтерфейс.

3.4. Планування просування СІЗ, управління якістю інформації

4. Етап деталізації плану впровадження й експлуатації СІЗ УППП

4.1. Уточнення цілей і показників ефективності системи

Проводять звірку і коректування технічного завдання і проектною реалізації системи.

4.2. Уточнення планів впровадження й експлуатації системи

Керівники кожного підрозділу підприємства коригують плани з упровадження кожного модуля системи.

4.3. Уточнення необхідних ресурсів

На підставі результатів уточнення повторно визначають необхідні для впровадження та подальшої експлуатації ресурси.

4.4. Розробка детального плану заходів на період упровадження й експлуатації СІЗ

З урахуванням уточнених ресурсів розробляють план її впровадження.

4.5. Оптимізація плану

Розроблений план оптимізують та коригують.

4.6. Організація робіт з упровадження та експлуатації СІЗ УППП

Складають і затверджують детальний план упровадження СІЗ на підприємстві.

5. Етап експлуатації СІЗ УППП

5.1. Початковий збір і введення інформації

Крім цих процесів, здійснюємо тестове заповнення всіх довідників і пробні розрахунки

5.2. Оновлення інформації, її обробка й аналіз

Робота з уже введеною інформацією, перевірка правильності роботи обчислювального механізму і логічного апарату.

5.3. Підбивання й аналіз підсумків першого етапу експлуатації СІЗ

На цьому етапі аналізують зведені підсумки про роботу системи.

5.4. Коригування планів на наступний етап

Визначають недоробки в роботі системи і складають план їхнього усунення.

5.5. Доопрацювання СІЗ

Планова первинна доробка модулів системи, інтерфейсу і математичного апарату.

Висновки. На основі сучасних інформаційних технологій спроектовано та розроблено СІЗ управління ІІ, яка містить комплекс об'єктно-орієнтованих програмних модулів та передбачає виділення бізнес-процесів і пов'язування їх з наскрізними процесами підприємства, та запропонована методика її впровадження. Для обробки даних створена СІЗ за допомогою розробленого інтерфейсу пов'язана з базою даних, яка має можливість поширюватися на організаційні формування з декількох розподілених територіально або об'єднаних корпорацією підприємств.

Отримані результати можуть бути використані для розробки програмно-технічних комплексів для підтримки ухвалення ефективних управлінських рішень інших завдань управління підприємством на практиці. Розроблений практичний інструментарій моделювання в УППП дозволяє вирішити завдання формування оптимальних виробничої програми і цінової політики під час реалізації інноваційної діяльності переробних підприємств, та бути поширеним на інші галузі народного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко В.О. Стан, проблеми та перспективи розвитку інноваційних технологій в агропромисловому комплексі України / В.О. Бабенко // Наук. пр. Півден. філіалу Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України «Крим. агротехнолог. ун-т». Сер. «Екон. науки». – Сімферополь, 2011. – Вип. 140. – 343 с.
2. Баронов В.В. Автоматизация управления предприятием / В.В. Баронов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 239 с.
3. Вендров А.М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем : [учеб.] / А.М. Вендров. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
4. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с BPwin 4.0 / С.В. Маклаков. – М. : Диалог-мифи, 2002. – 224 с.
5. Марка Д.А. Методология структурного анализа и проектирования SADT / Д. А. Марка, К. МакГоуэн. – М. : Эксмо-Пресс, 1999. – 239 с.
6. Моделювання систем управління знаннями у вищих навчальних закладах : автореф. дис ... д-ра екон. наук / Г.О. Ус. – Запоріжжя, 2012. – 40 с.
7. Бабенко В.О. Управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК (математичне моделювання та інформаційні технології) : [моногр.] / [В.О. Бабенко] ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х. : ХНАУ ; Мачулін, 2014. – 380 с.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9-1

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 27,67
Замов. № 20/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.