

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9-1
Частина 3

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

Шibaєва Н.В. НОРМАТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ.....	9
---	---

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Безверха І.А. СУЧАСНА КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ КИТАЮ: ОСНОВНІ МЕТОДИ ТА ВІДМІННІ РИСИ.....	14
Бунтов І.Ю. ПРІОРИТЕТ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ І ТРАНСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС В РАМКАХ СТРАТЕГІЇ ЄВРОПА 2020....	18
Вовчанська О.М. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	22
Гуслев А.П. ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРІЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ (ДОКРИЗОВИЙ АНАЛІЗ).....	29
Доровський О.В. СВІТОВИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ, ТОЧКИ ЗРОСТАННЯ.....	34
Стадник О.І. СВІТОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	39
Стрельник С.О. ТЕРИТОРІАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У МЕЖАХ КООПЕРАЦІЇ РЕГІОНІВ ЄС.....	42
Султанова Д.А. СВІТОВІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ СТОСОВНО ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ВИРОБНИЦТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	47
Хассуна Б. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА НА РАЗВИТИЕ ПАЛЕСТИНЫ.....	52

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Драчук Ю.З., Снітко Є.О., Папіж Ю.С. ТЕХНОЛОГІЧНІ ПАРКИ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	58
--	----

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз СУБ'ЄКТНО-ІЄРАРХІЧНИЙ ПІДХІД ДО ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	63
Бабенко М.К. ГАРМОНІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ ПРАЦІВНИКІВ З ФУНКЦІЯМИ РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
Волошко Н.О. УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	72
Герелиця Н.Є. ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ СПЕЦИФІЧНИМИ СКЛАДСЬКИМИ ОБ'ЄКТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
Говорушко Т.А., Дуда В.П. ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	80
Гринів Н.Т., Кокошко Т.В., Гльоза Б.Ю. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ІНСТРУМЕНТІВ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ.....	84

Сокур М.І., Гриценко Д.С., Соколенко А.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ КОЛЕКТИВУ ПІДПРИЄМСТВА.....	87
Гросул В.А., Афанасьєва М.В. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	92
Дем'яненко Т.І. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	96
Папіж Ю.С. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	100
Фещур Р.В., Яворська Н.Р. ДВОВИМІРНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	104
Цюлковська С.І. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОВІЗНЕСУ.....	108
Буряк П.Ю., Чалапко (Калник) Л.Д. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	112
Чернецька О.В. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	115
Чеховська М.М. ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ.....	119
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ	
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Бачо Р.Й. ТЕОРІЯ ПОТЕНЦІАЛІВ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЮ ГАЛУЗЗЮ РЕГІОНУ.....	123
Бондаренко В.М. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ.....	127
Браташ М.А. ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ В УКРАЇНІ.....	131
Бурлуцька С.В. НЕПРЯМА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ РЕНТИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	135
Васильконова Е.О. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ.....	139
Голод А.П. СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ.....	144
Сідуняк О.В. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	148
Сочка К.А. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	152
Тарасенко А.В. ОПТОВИЙ РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК.....	157
Щербан М.Д. ФАКТОРИ, ЩО ГАЛЬМУЮТЬ РОЗВИТОК КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ НА ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.....	161



СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Андрєєва Н.М. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ТА ПЕРЕВАНТАЖУВАЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ОБ'ЄКТІВ ПОРТОВО-ПРОМИСЛОВИХ ЗОН.....	165
---	-----

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бондаревська К.В., Абросімова В.П. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	171
Хмеленко І.В. РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ВСТУПУ ДО ЄС.....	175
Чижова Н.Є. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВИЩОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	179

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Ареф'єва О.В., Кузенко О.Л. СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЗА РІВНЯМИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН.....	184
Гайдукович Д.С. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ПРИ МІЖБАНКІВСЬКОМУ КРЕДИТУВАННІ.....	187
Сюркало Б.І. НОВІТНЯ МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ.....	191

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бенько І.Д. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ (ОСББ).....	195
Бруханський Р.Ф. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАГАЛЬНА МОДЕЛЬ.....	199
Ганусич В.О. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У СВІТЛІ ВВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	204
Тредіт В.Є. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПДВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ОПОДАТКУВАННЯ.....	208
Хорунжак Н.М. МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ НА НАДАННЯ ПОСЛУГ.....	213

СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

Берідзе Т.М. ФОРМУВАННЯ МОНИТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	218
--	-----

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гальчинський Л.Ю., Луговець В.В. МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ.....	222
--	-----

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Shybaeva N.V. REGULATORY ANALYSIS OF REGULATORY POLICY.....	9
---	---

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bezverkha I.A. MODERN COMMERCIAL DIPLOMACY OF CHINA: MAJOR TOOLS AND FEATURES.....	14
Buntov I.Yu. PRIORITY USE OF ALTERNATIVE SOURCES OF ENERGY IN THE IMPLEMENTATION OF ENERGY AND TRANSPORT POLICY OF THE EU IN THE FRAMEWORK OF THE STRATEGY EUROPE 2020.....	18
Vovchanska O.M. THE FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF WORLD MARKET OF SERVICES WITHIN THE STRUCTURE OF MODERN ECONOMY.....	22
Guslev A.P. UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY IN THE MODERN INTEGRATION PROCESS (PRE-CRISIS ANALYSIS).....	29
Dorovsky O.V. WORLD PHARMACEUTICAL MARKET: STRUCTURE, DEVELOPMENT TRENDS, GROWTH POINTS	34
Stadnyk O.I. GLOBAL ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION STRATEGY.....	39
Strelnyk S.O. TERRITORIAL COOPERATION WITHIN THE EU REGIONS.....	42
Sultanova D.A. BACKGROUND OF NATIONAL WORLD EXPANSION STRATEGIES FOR GOVERNMENT PROGRAMS DEVELOPMENT OF DOMESTIC LIGHT INDUSTRY UKRAINE.....	47
Hassouna B. INFLUENCE OF INNOVATION SUPPORT OF INTERNATIONAL COMMUNITY ON DEVELOPMENT OF PALESTINE.....	52

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Drachuk Yu.Z., Snitko E.A, Papizh Yu.S. TECHNOLOGY PARKS AS A MEANS OF EFFICIENCY INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	58
---	----

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Al-Osta Salim Abdul-Aziz. SUBJECT-HIERARCHICAL APPROACH TO EXPORT ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES.....	63
Babenko M.K. HARMONISATION FUNCTION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT WORKERS WITH THE FUNCTIONS OF REGULAR MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	67
Voloshko N.O. EQUITY MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECTS.....	72
Gerelytsya N.E. LOGISTICS MANAGEMENT APPROACH IN SPECIFIC STORAGE FACILITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	76
Hovorushko T.A., Duda V.P. JUSTIFICATION OF THE RESTRUCTURING DAIRY INDUSTRY.....	80
Hryniv N.T, Kokoshko T.V., Hlyoza B.U. INCREASING THE COMPANY'S COMPETITIVENESS BY USING INTERNAL MARKETING TOOLS.....	84
Sokur M.I., Gritsenko D.S., Sokolenko A.V. FOREIGN EXPERIENCE OF PERSONNEL MOTIVATION TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE STAFF OF THE ENTERPRISE	87



Grosul V.A., Afanasyeva M.V. METHODICAL INSTRUMENTS OF DEVELOPMENT OF STRATEGY OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE TRADE ENTERPRISE.....	92
Dem'yanenko T.I. IMPROVEMENT ADAPTIVE MANAGEMENT ON INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	96
Papizh Yu.S. EFFICIENCY EVALUATION ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	100
Feshchur R.V., Yavorska N.R. TWO-DIMENSIONAL MODEL OF EVALUATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITY OF ENTERPRISE.....	104
Tsiolkovska S.I. THE FOREIGN EXPERIENCE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES AGRIBUSINESS.....	108
Buryak P.Y., Chalapko (Kalnik) L.D. FINANCIAL PLANNING IN ENSURING FINANCIAL SECURITY ON ENTERPRISES.....	112
Cherneckaya O.V. MONITORING OF FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	115
Chekhovska M.N. THREATS ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT ARE IN PRODUCTION SPHERE.....	119

SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Bacho R.Y. THEORY OF POTENTIALS IN MODERN MANAGEMENT TOURISM AND RECREATION BRANCH OF REGION	123
Bondarenko V.M. SYSTEMATIC APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE REGION.....	127
Bratash M.A. FORMATION INTEGRATED APPROACH TO HOUSING FUND MANAGEMENT REPRODUCTION IN UKRAINE.....	131
Burlutskaja S.V. THE INDIRECT ECONOMIC RENT ASSESSMENT: REGIONAL ASPECT.....	135
Vasilkonova E.O. PROBLEMATIC ISSUES AND PROMISING OPPORTUNITIES OF FORMING THE IMAGE OF THE CHERKASSY REGION.....	139
Holod A.P. SOCIAL SAFETY AND SECURITY OF TOURISM IN A REGION: ESSENCE AND METHODS OF ASSESSMENT.....	144
Siduniak O.V. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SOCIAL SPHERE AS A NECESSARY COMPONENT OF THE SOCIALIZATION OF THE ECONOMY IN MODERN CONDITIONS.....	148
Sochka K.A. MAJOR TRENDS IN SMALL BUSINESS DEVELOPMENT OF TOURISM AND RECREATION INDUSTRY IN CONDITIONS OF OVERCOMING CONSEQUENTS OF THE FINANCIAL CRISIS.....	152
Tarasenko A.V. WHOLESALE MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS AS ELEMENT INFRASTRUCTURE MAINTENANCE AIC.....	157
Scherban M.D. FACTORS IMPEDING THE DEVELOPMENT OF CREDIT COOPERATION IN UKRAINE AT NATIONAL AND REGIONAL LEVELS.....	161

SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Andryeyeva N.N. METHODOLOGICAL ASSESSMENT TOOL ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL QUALITY TRANSPORT AND TRANSHIPMENT OPERATIONS OF PORT AND INDUSTRIAL ZONES.....	165
--	-----

SECTION 7**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS****Bondarevska K.V., Abrosimova V.P.**PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVING THE QUALITY
OF LABOUR POTENTIAL OF UKRAINE: REGIONAL MEASUREMENT.....171**Khmelenko I.V.**THE INCOME REGULATION OF THE POPULATION OF UKRAINE
IN THE PERIOD OF ENTRY IN EU.....175**Chizhova N.E.**CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF HIGHER EDUCATION AS A COMPONENT OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT.....179**SECTION 8****MONEY, FINANCES AND CREDIT****Arefyeva O.V., Kuzenko O.L.**COMPONENTS OF FINANCIAL SECURITY, DEPENDING
ON THE LEVEL OF THE SUBJECTS OF FINANCIAL RELATIONS..... 184**Gaidukovich D.S.**

MANAGEMENT METHODS BY RISK AT BETWEEN BANK CREDITS.....187

Siurkalo B.I.

NEW METHODOLOGY OF FINANCIAL MANAGEMENT.....191

SECTION 9**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Benko I.D.**FEATURES OF ACCOUNTING AND CONTROL
OF FINANCIAL AND BUSINESS CONDOMINIUMS195**Brukhanskyi R.F.**ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC MANAGEMENT
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: GENERAL MODEL199**Ganusych V.A.**ACCOUNTANCY OF THE VALUE ADDED TAX IN THE LIGHT OF INTRODUCTION
OF ELECTRONIC ADMINISTRATION.....204**Tredit V.E.**ORGANIZATION OF ACCOUNTING VALUE-ADDED TAX
FROM AGRICULTURAL ENTERPRISES THE SPECIAL TAX TREATMENT.....208**Horunzhak N.M.**MODEL OF SYSTEM OF INTERNAL CONTROL
OF EXPENDITURE BUDGET INSTITUTIONS FOR PROVIDING SERVICES.....213**SECTION 10****STATISTICS****Beridze T.M.**FORMATION MONITOR ECONOMIC CONDITION OF THE ENTERPRISE
AS A COMPONENT OF THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM.....218**SECTION 11****MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Halchynsky L.Y., Lugovets V.V.**SCENARIO MODELING OF SOFTWARE LEGALIZATION
IN PUBLIC SECTOR OF UKRAINE.....222



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.24

Шибасва Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка*

НОРМАТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проаналізовано та узагальнено теорії регулювання, що сформульовані в економічній науці та політології. Визначено етапи у розвитку теорій регулювання, основні переваги та недоліки цих теорій. Систематизація та узагальнення теорій послужили основою для розробки пропозицій щодо їх використання у дослідженні процесу регулювання аграрної сфери.

Ключові слова: регуляторна політика, теорія суспільного інтересу, теорія приватного інтересу, теорія захоплення, економічна теорія регулювання.

Шибасва Н.В. НОРМАТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

В статье проанализированы и обобщены теории регулирования, сформулированные в экономической науке и политологии. Определены этапы в развитии теорий регулирования, основные достоинства и недостатки этих теорий. Систематизация и обобщение теорий послужили основой для выработки предложений по их использованию в исследовании процесса регулирования аграрной сферы.

Ключевые слова: регуляторная политика, теория общественного интереса, теория частного интереса, теория захвата, экономическая теория регулирования.

Shybaeva N.V. REGULATORY ANALYSIS OF REGULATORY POLICY

The paper analyzes and summarizes theories of regulation, formulated in economics and political science. Stages of regulatory theory development are defined, its main advantages and disadvantage are determined. Systematization and generalization of these theories formed the basis for the development of proposals for their use in the study of the regulatory process in agriculture.

Keywords: regulatory policy, public interest theory, private interest theory, capture theory of regulation, economic theory of regulation.

Постановка проблеми. Одним із ключових питань реформування державного сектора провідних країн на протязі останніх двадцяти років було питання створення регуляторної політики. За цей час у самому змісті регулювання відбулися суттєві та швидкі зміни. Якщо спочатку йшлося про усунення регулювання, то згодом сформувався більш виважений підхід, який передбачав скасування, запровадження знову та підвищення ефективності регулювання. Висхідні положення регуляторної політики ґрунтувалися на припущенні, що зміни по суті є епізодичними, спрямованими на розбудову певної ідеальної регуляторної структури переважно шляхом не системних, а одиничних втручань. Але практичний досвід виявив неспроможність таких поглядів, і розпочалося формування цілісної концепції регуляторної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання державного регулювання економіки досліджуються у працях багатьох сучасних вчених, зокрема Л. Абалкіна, Дж. Б'юкенена, Дж. Бреннана, Л. Дмитриченко, Г. Таллока, Р. Толлісон та ін. Регуляторна політика, як складова державного регулювання економіки, є предметом дослідження фахівців у галузі права, державного управління, вчених-економістів Ю. Губені, А.Д. Глушко, І.В. Колупаєвої, К.М. Ляпіної, О.В. Літвінова, Н.М. Літвінової, С.П. Наливайченка, О.С. Поважного, В.А. Подсолонка, Ф.Ю. Поклонського, С.Ю. Цьохли, О.Х. Юлдашева та ін. Але безпосередньо дослідження теорій регуляторної політики ще не набули системного характеру.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та систематизація теорій регулювання з подальшим

визначенням доцільності та обмежень їх застосування при розробленні, реалізації, аналізі ефективності регуляторної політики в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія регулювання – це не історія послідовної державної стратегії, це, скоріше, історія реагування на цілі, вимоги, що змінюються, в різних країнах, галузях, у тому числі під впливом політичних факторів. Збільшення масштабів, поширення сфери регуляторних втручань на протязі ХХ ст. призвели до того, що зміни в економічному середовищі виявили приховані раніше витрати, пов'язані з не завжди ефективними, постійно зростаючими регуляторними структурами.

Регуляторна політика – це дії держави, спрямовані на попередження або згладжування «провалів» державного регулювання економіки. Поява регуляторної політики – об'єктивно обумовлений процес еволюції ДРЕ. Практичні заходи зі здійснення регуляторної реформи у розвинутих країнах відбулися на початку 70-х рр. ХХ ст., тоді активізувалися теоретичні дослідження регуляторної політики [1, с. 1-2].

Сучасна економічна наука сформулювала різні теорії, що пояснюють причини і результати регулювання національної економіки в цілому та окремих галузей економіки. Зі змістовної точки зору виділяють три основні категорії регулювання:

1. Економічне регулювання, прикладами якого є контроль цін, прибутку, обсягу випуску, регулювання умов входу та виходу на ринок.

2. Соціальне регулювання, прикладами якого є обмеження виробничих процесів, видів товарів у зв'язку із необхідністю охорони навколишнього се-

редовища, охорони здоров'я, надійності, безпеки та іншими цілями, які мають економічне значення, але належать до соціальної сфери.

3. Інформаційне регулювання до кого належать вимоги надання певної інформації щодо товарів та послуг, що пропонуються [2, с. 26]. Необхідно зауважити, що така класифікація видів регулювання не єдина, в англомовних економічних дослідженнях, присвячених питанням регулювання, як правило, виділяють економічне та соціальне регулювання [3].

Основне завдання теорій регулювання – обґрунтування того, чому уряд обмежує свободу дій економічних суб'єктів і до яких наслідків призводить прийняття рішень щодо регулювання. Теорії визначають кому вигідне регулювання, у яких формах воно буде або вже здійснюється, які галузі ймовірно найбільше будуть регулюватися, а також надають практичні рекомендації для прийняття рішень у цій сфері.

У розвитку теорії регулювання можна виділити три етапи. На першому етапі обґрунтування регулювання пояснювалося існуванням провалів ринку та необхідності їхнього згладжування шляхом втручання з боку держави. Теорія, сформульована А. Пігу, отримала назву «теорія суспільного інтересу» (public interest theory), (у подальшому з'явилася ще одна назва – «нормативного аналізу у якості позитивної теорії») [4]. До початку 1960-х рр. домінуючою теорією регулювання економічної діяльності була саме теорія суспільного інтересу. Відповідно до цієї теорії, регулюючі структури створюються для того, щоб зменшувати або усувати неефективність, яка викликана провалами ринку. Регулювання є виправданим, коли вільна конкуренція не забезпечує Парето-ефективність. Приклади, що використовуються у якості доказів необхідності регулювання – існування природних монополій, діяльність виробництв із значними зовнішніми ефектами. У цих випадках регулювання може призвести до підвищення суспільного добробуту.

Спочатку державні законодавчі акти повинні були запобігти виникненню провалів ринку шляхом забезпечення ефективності в розподілі ресурсів. Але таке уявлення щодо регулювання було піддано критиці, підстави для критики – це припущення, що інститути, які є ефективними з точки зору теорії, можуть ефективно замінити або виправити неефективні реальні інститути; також припущення про нульові трансакційні витрати. Згодом були розроблені більш комплексні теорії суспільного інтересу [5]. Ці теорії стверджують, що трансакційні витрати державного регулювання по встановленню справедливих цін і справедливої норми прибутку нижче, ніж витрати, пов'язані з існуванням необмеженої конкуренції. Відповідно до цих теорій соціальне регулювання у таких випадках як забруднення навколишнього середовища або нещасні випадки на виробництві було б більше ефективним, ніж приватні переговори між зацікавленими сторонами. Провали ринку супроводжуються провалом приватного права, і нормативне регулювання може бути більше ефективним рішенням, якщо витрати на втручання регуляторних органів менше, ніж переваги від збереження суспільного добробуту. Прикладами інтерналізації соціальних витрат є нормативні акти, сертифікати якості для продуктів харчування.

Ці версії теорій суспільного інтересу припускають, що дерегулювання відбувається, коли формується та розвивається більше ефективні інститути. Теорія також припускає, що політики діють в інтересах суспільства, або що політичний процес є ефек-

тивним і що інформація про витрати та вигоди регулювання є доступною [3].

Різні ринкові та соціальні процеси потребують різного ступеня втручання, і по-різному впливають із погляду статичної та динамічної ефективності, відповідно регулювання потребує різних адміністративних витрат, різним буде тягар для окремих секторів або галузей, різною буде вартість помилок, керування, звітності, ризиків виникнення корупції, розподільчих ефектів. Враховуючи це, теорія суспільного інтересу регулювання, припускає тільки порівняльний аналіз інститутів регулювання, які впливають на розподіл обмежених ресурсів.

Підводячи підсумки аналізу теорії суспільного інтересу, можна зазначити, що вона виходить з трьох припущень: наявність провалів ринку, «доброзичливість» регулятора або, як альтернатива, ефективність політичного процесу та вибір ефективних інститутів регулювання.

Існують критичні зауваження на адресу теорії суспільного інтересу. Вони полягають у наступному. Теорія суспільного інтересу не пояснює, як відбувається формування суспільних переваг і як ці переваги трансформуються у суспільні блага шляхом максимізації регуляторних заходів. Теорія суспільного інтересу використовує нормативний аналіз для створення позитивної теорії, стверджуючи, що регулювання забезпечується у відповідь на суспільний попит з метою виправлення провалів ринку. Теорія обмежується припущенням про те, що регулювання здійснюється з метою виправлення провалів ринку, але не створює гіпотезу, що піддається перевірці. Розуміння того, коли повинне здійснюватися регулювання, досягається в рамках нормативного аналізу, але відсутні пояснення до чого призводить регулювання. Точні припущення про те, як закон (або інший нормативний акт) буде працювати неможливо зробити, якщо нормативний акт змінює поведінку суб'єктів. Особливо якщо зміни, що спричинили нормативні акти або закони, будуть очікувані раціональними суб'єктами ринку, вважають Ф. Кідланд та Е. Пресскотт. Оптимальні законодавчі акти стануть суперечливими, з одного боку, переваги єдиних встановлених правил, а не повна необмежена свобода дій регуляторів є зрозумілими, а, з іншого боку, при цьому не враховується неоднорідність галузей, регіонів або фірм. Дж. Стігліц та Д. Саппінгтон дотримуються думки, що зазвичай, інформація для прийняття оптимальних рішень регуляторами та процес просування нормативних актів, не є ідеальними і, як результат, приймаються неефективні акти, які потім спонукують фірми і споживачів поводитися неефективно [6, с. 19].

Теорія другого кращого, показує, що часткове прагнення ефективного розподілу в окремій галузі або окремому секторі не робить економіку в цілому більш ефективною, якщо недоліки зберігаються в інших секторах.

Емпіричні дослідження також спростовують деякі положення теорії суспільного інтересу. Початком даної критики є стаття Дж. Стіглера і К. Фрідленда про ефект регулювання ціни у виробництві електрики [7]. У цій роботі автори показали, що регулювання не зменшило ціни, вплив на прибуток був незначний і цінова дискримінація не була значно зменшена. Ця робота заклала фундамент нового погляду на процес регулювання (з цієї роботи бере початок другий етап розвитку теорії регулювання).

У подальшому дослідження у цьому напрямку показали, що більшість споживачів, і навіть деякі

виробники, одержали переваги від меншого втручання держави. Так, дерегулювання у США підвищило добробут суспільства на 7-9 відсотків від ВВП, підвищився також рівень зайнятості. Соціальне регулювання у більшості випадків зберігало баланс граничних витрат регулювання та граничних переваг від регулювання, хоча існують дослідження які містять докази того, що зростання продуктивності сповільнилося упродовж 70-х рр. XX ст. у США, у результаті підвищення вартості соціального регулювання. Одночасно інші фахівці звертають увагу та те, що буває складно, якщо взагалі можливо, підрахувати переваги економічного та соціального регулювання [6, с. 20].

Від впливом критичних зауважень, теорію суспільних інтересів було переформульовано. У сучасному трактуванні вона стверджує, що регуляторні органи створюються на благо суспільства, але вони не завжди можуть досягти поставлених перед ними цілей через погане керування.

Але й у модифікованому вигляді теорія не завжди адекватно пояснює реальний перебіг процесів. По-перше, вона не враховує приклади, у яких регулювання, небажане для суспільства в цілому, а вигідно окремим групам, що мають вплив на політичний процес. По-друге, теорія, як і раніше, не знаходить достатнього практичного підтвердження. По-третє, вона не містить механізму, за допомогою якого суспільна думка враховується у розробленні та прийнятті законодавчих актів.

Незважаючи на критику, теорія суспільного інтересу на сьогоднішній день не втратила свого значення, вона робить свій внесок в обґрунтування регуляторної політики держави.

Як вже зазначалося, другий етап теорії регулювання був започаткований статтею Дж. Стіглера і К. Фрідленда «Що можуть регулювати регулятори». На другому етапі поширення набула теорія приватного інтересу, передумови якої наступні: регулятори не мають достатньої інформації щодо витрат, попиту на продукцію, якості та інших аспектів поведінки фірми. Економічні суб'єкти намагаються досягти власних цілей (інтересів), які не обов'язково враховують суспільні інтереси. Модифікацією теорії приватного інтересу є теорія захоплення (capture theory), яка припускає, що інституції, створені для регулювання, «захоплені» виробниками. Ця теорія на перше місце ставить інтереси промисловості, а не суспільний добробут. Аналогічні теорії, вважають, що регуляторні органи служать інтересам промисловості, діяльність якої вони регулюють, були висунуті в рамках політології. Однак теорії регулювання, запропоновані політологами, підкреслюють ідеологічну мотивацію регулювання, його політичні та адміністративні аспекти. Результати емпіричних досліджень, що спростовували теорію суспільного інтересу, виявили наступну закономірність: регулювання захищає інтереси виробника і збільшує прибутки промисловості. На відміну від теорії суспільних інтересів, теорія захоплення стверджує, що із часом регуляторний орган переходить під контроль промисловості. Моделі, засновані на теорії захоплення, визнають конкурентний попит з боку економічних суб'єктів на регуляторну політику та регуляторні органи.

Узагальнив основні висновки теорії захоплення В. Джордан, який помітив, що розрахунки Дж. Стіглера та К. Фрідленда у галузі електроенергетики не розповсюджувалися на всі форми регулювання [8]. Однак у низці випадків регулювання, існували загальні риси: регулювання здійснювалося по відно-

шенню до галузей промисловості у якій відсутня чиста монополія (наприклад, наземного та повітряного транспорту); у всіх випадках регулювання призводило до підвищення цін і скорочення кількості конкурентів. Навпроти, у випадку природних монополій, де, теорія суспільного інтересу стверджує, що регуляторна політика зменшує силу монопольної влади, втручання держави не призводило до зменшення цін. Таким чином, В. Джордан зробив висновок, який фактично формулює положення теорії захоплення: регулювання служить інтересам виробника або шляхом створення картелів у випадках, де їхнє існування не було визначено, або неефективними спробами обмежити діяльність монополій. Теорія захоплення була добре розвинута у політології і раніше, але новим було її застосування, що засноване на накопичених даних емпіричних спостережень у сфері економіки.

Недоліками теорії захоплення є по-перше, відсутність теоретичного обґрунтування того, як саме регулювання підпадає під контроль промисловості, а не інших зацікавлених груп (профспілок або споживачів). По-друге, існують факти, що регуляторна політика не підтримувалася підприємствами та призводила до зниження їхніх прибутків. По-третє, теорія не пояснює, чому багато галузей промисловості, що потрапили під дію регуляторної політики, у подальшому були дерегульовані.

Підводячи підсумок, можна зазначити, що регулювання не завжди пов'язане із провалами ринку (що суперечить теорії суспільного інтересу) і не захищає винятково інтереси виробників (що суперечить теорії захоплення). Залежно від конкретного випадку, у результаті регулювання може змінюватися добробут окремих зацікавлених груп. Для пояснення цього феномена необхідна інша теорія, яка повинна пояснювати, чому спостерігається як регулювання, так і дерегулювання певних галузей. Теорія також повинна відображати співвідношення між використанням інструментів економічного, соціального, інформаційного регулювання. Цією теорією стала теорія економічного регулювання (theory of economic regulation), яка ознаменувала третій етап у розвитку теорії регулювання. Основи економічної теорії регулювання були закладені також у статті Дж. Стіглера у 1971 р. [9]. Подальший розвиток економічної теорії регулювання отримала в роботах С. Пелтцмана та деяких інших економістів [10].

Основним елементом цієї теорії є інтеграція аналізу політичного поведінки з економічним аналізом. Політики, як і всі інші учасники економічного процесу, діють виходячи із максимізації корисності, відповідно, зацікавлені групи можуть впливати на результати процесу регулювання, забезпечуючи фінансову або іншу підтримку політикам.

Основні постулати економічної теорії регулювання такі:

- процес розроблення та реалізації регуляторної політики – це боротьба між зацікавленими групами за одержання вигідного регулювання. Всі учасники процесу є раціональними економічними суб'єктами, які максимізують власні цільові функції. Регуляторна політика формується відповідно до законів попиту та пропозиції;

- невеликі та краще організовані групи будуть отримувати від регулювання більші переваги, ніж великі групи з нечіткими інтересами, тому у більш вигідному становищі перебувають виробники;

- привабливими для регулювання є виробництва, структура яких близька до конкурентної або монопо-

лістичної, тому що, згідно з теорією картелів, ринкова влада у свою чергу здатна впливати на визначення виду кривих попиту та пропозиції регулювання;

- оскільки стратегічною функцією регулювання є перерозподіл добробуту в суспільстві, процес регулювання чутливий до чистих втрат. Політичні рішення, що призводять до зниження суспільного добробуту, приймаються не будуть, оскільки вони знижують загальну вигоду від регулювання. У зв'язку з цим регулювання більш імовірно при наявності провалів ринку.

Економічна теорія регулювання виділяє чотири напрямки державної політики, у яких можуть бути зацікавлені окремі групи: грошові субсидії, контроль над появою нових конкурентів, регулювання діяльності виробників благ – субститутів або комплементарних благ, фіксування ціни. Основний висновок економічної теорії Дж. Стіглера полягає в тому, що процес регулювання відображає попит на регулювання з боку зацікавлених груп, що беруть участь у політичному процесі, а політичні рішення – це рівновага, яка досягнута у процесі взаємодії між групами.

Існують такі критичні зауваження до цієї теорії: теорія не дає можливості прогнозувати, який розмір групи є оптимальним для одержання вигід від регулювання, не враховує можливості громадськості впливати на здатність зацікавлених груп маніпулювати політичним процесом, теорія вважає політиків пасивними учасниками процесу, хоча вони активно шукають виборців і засоби на передвиборні кампанії. Проти теорії Дж. Стіглера свідчать деякі емпіричні спостереження. У випадках регулювання охорони здоров'я, безпеки, охорони навколишнього середовища, а також захисту споживачів, добре організовані виробники не змогли вчинити опір прийняттю несприятливих для них рішень. Тут як компроміс виступає бачення теорії Г. Бекером, що враховує елементи теорії суспільного інтересу.

Економічна теорія регулювання, запропонована Дж. Стіглером і його послідовниками, була сприйнята економістами, це був радикальний крок уперед від теорії суспільного інтересу.

Судження про те, що регулювання служить інтересам регульованого виробництва, висловлювали і політологи [2]. Політологічні теорії регулювання передбачають особливе місце для політичних еліт у процесі регулювання. Відповідно до теорії еліт, народні маси апатичні, невірно інформовані про політичний процес, тому суспільна думка формується нечисленими елітами. Рішення про регулювання не мають відношення до попиту, що формується з боку населення або промисловості (за винятком випадків, у яких представники окремих галузей промисловості є представниками правлячої еліти). Політологія не вважає інтереси промисловості монолітними: спостерігається протистояння інтересів великих і дрібних представників однієї сфери виробництва.

Деякі дослідники вважають, що всі підходи, запропоновані у рамках економічної науки та політології, являють собою вузький погляд на проблему регулювання, та пропонують синтезовані теорії регулювання, що сполучають емпіричні розрахунки та спостереження економічної та політичної науки. Прикладом такої синтезованої теорії є концепція К. Мейера. К. Мейер критикує політологічні теорії за складність, що обмежує можливості емпіричної перевірки та пропонує більш просту модель, що сполучає методи економічного аналізу та політології. К. Мейер вважає, що групи споживачів є прихильниками більше твердого регулювання та надають перевагу регулюванню, що обмежує діяльність виробників. Регуляторні ор-

гани надають перевагу рішенням, що узгоджуються з їхніми політичними цілями. Оскільки регуляторні структури схильні ототожнювати свої цілі із цілями своєї інституції, бюрократичні учасники в цілому будуть прихильниками регулювання [11].

Можливість виробників впливати на регулювання також залежить від їхніх наявних ресурсів (наприклад, розміру підприємства або рівня добробуту). Питання спрямованості впливу виробників на регулювання є дискусійним. Але вважаємо, що реальним є припущення про те, що виробники будуть домагатися сприятливого регулювання і навпаки, уникаючи такого, що обмежує їх дії.

Висновки з проведеного дослідження. В економічній науці існує нормативний і позитивний підхід до вивчення явищ та процесів, не є виключенням і регуляторна політика. Можливість проведення нормативного аналізу в значній мірі забезпечується описаними вище теоріями регулювання. Варто нагадати, що у переважній більшості досліджень, присвячених регулюванню, об'єктом є промисловість, аграрна сфера при цьому залишається поза увагою фахівців.

Але, на наш погляд, знання загальної теорії регулювання та врахування особливостей й мети регулювання в аграрній сфері, дозволять визначити, яким чином теорії регулювання можуть використовуватися та пояснювати проведення регуляторної політики в аграрній сфері.

З погляду теорії суспільного інтересу регулювання аграрної сфери пояснюється неефективністю, що виникає у зв'язку із провалами ринку – асиметричною інформацією, ринковою нестійкістю. У рамках теорії суспільного інтересу можна обґрунтувати використання інструментів, що відповідають цілям регулювання: підтримці платоспроможності та забезпеченню справедливості.

Регулювання ціноутворення на продукцію аграрної сфери також можна пояснити теорією суспільного інтересу у зв'язку із проблемами вартості інформації та платоспроможності. Коливання ринкової кон'юнктури можуть викликати хвилю конкуренції, у ході якої виробники будуть змушені призначати ціни нижче витрат для утримання положення на ринку. Таким чином, регулювання повинне встановлювати мінімальний рівень цін для запобігання масовим банкрутствам. Обмеження цін (встановлення верхньої межі) пояснюється можливістю отримання надприбутків, у цьому випадку ціль регулювання – захист споживачів від такої ринкової поведінки виробників.

Теорія захоплення може бути застосовна до аналізу регуляторної політики в аграрній сфері, коли на регулювання надмірно впливають інтереси окремих груп. У таких випадках основними цілями регулювання, залежно від характеру впливу, може бути підтримка національних виробників (домінування груп виробників), забезпечення справедливості і доступності продукту (домінування груп споживачів) тощо.

Відмінність економічної теорії регулювання полягає у тому, що вирішальний вплив на формування політики регулювання робить можливість зацікавленої групи забезпечувати підтримку регулюючим структурам для отримання бюджетних коштів або більшої незалежності. Метою політики регулювання буде максимізація політичної підтримки, а не забезпечення економічної ефективності. Подальший розвиток теорії припускає, що представники уряду можуть отримувати політичну вигоду від зниження цін нижче конкурентного рівня, або пом'якшення вимог щодо якості продукції, оскільки споживачі й виборці недооцінюють довгострокові наслідки такої політики.

З метою більш глибокого розуміння регуляторної політики доцільним є сполучення нормативного та позитивного методів дослідження. Для проведення позитивного аналізу необхідно мати апарат, що дозволяє прогнозувати наслідки прийняття політичних рішень економіці. При дослідженні наслідків застосування регуляторної політики, як правило, використовується оцінка того, що відбулося за відсутності регулювання. При цьому найпоширенішими є метод тимчасових рядів, заснований на порівнянні функціонування досліджуваної галузі в періоди регулювання і вільного існування; мікринковий підхід, заснований на порівнянні регульованого ринку з ринком, що має аналогічну структуру попиту та пропозиції, але при цьому не є регульованим; метод теоретичного моделювання, який використовуються, якщо перші два методи неможливо застосувати. Таким, на наш погляд, є подальший напрям досліджень регуляторної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малышев Н. Эволюция регуляторной политики в странах – членах ОЭСР [Электронный ресурс] / Малышев Н. – Режим доступа : www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42051724.
2. Меркурьева И.С. Теории государственного регулирования и возможности их применения в регулировании страховой деятельности / И.С. Меркурьева // Страховое дело. – 2002. – № 10. – С. 26-31.
3. Regulation and Economics / Ed. by Joskow P.L. An Elgar Reference Collection. – Cheltenham, UK : Northampton, USA, 2000. – 412 p.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: пер с англ. / Пигу А. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
5. Whynes, David L. and Bowles, Roger A. (1981), The Economic Theory of the State, Oxford, Martin Robertson).
6. Review of economic theories of regulation Johan den Hertog Tjalling C. Koopmans Research Institute Utrecht School of Economics Utrecht University Netherlands Dec 2010.
7. George J. Stigler; Claire Friedland What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity Journal of Law and Economics, Vol. 5. (Oct., 1962), pp. 1-16.
8. Jordan W.A. Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation / William A. Jordan // Journal of Law and Economics. – 1972. – 15 April. – P. 151–176.
9. Stigler G. The Theory of Economic Regulation / George J. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2 (Spring). – P. 3-21.
10. Peltzman S. The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation. – Brookings Papers : Microeconomics, 1989.
11. Meier K.J. The Political Economy of Regulation: The Case of Insurance. – State University of New York Press, 1998. – 281 p.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339

Безверха І.А.*аспірантка кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СУЧАСНА КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ КИТАЮ: ОСНОВНІ МЕТОДИ ТА ВІДМІННІ РИСИ

Стаття присвячена комерційній дипломатії Китайської Народної Республіки. Досліджується трансформація сучасної комерційної дипломатії КНР, її зв'язок з традиційною та економічною дипломатією. Особлива увага акцентується на розгляді ключових методів комерційної дипломатії КНР та виокремленні її особливостей.

Ключові слова: комерційна дипломатія, Китайська Народна Республіка, економічна дипломатія, торгівля, інвестиції.

Безверха И.А. СОВРЕМЕННЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ КИТАЯ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Статья посвящена коммерческой дипломатии Китайской Народной Республики. Исследуется трансформация современной экономической дипломатии КНР, ее связь с традиционной и экономической дипломатией. Особенное внимание акцентируется на рассмотрении ключевых методов коммерческой дипломатии КНР и выделении ее особенностей.

Ключевые слова: коммерческая дипломатия, Китайская Народная Республика, экономическая дипломатия, торговля, инвестиции.

Bezverkh I.A. MODERN COMMERCIAL DIPLOMACY OF CHINA: MAJOR TOOLS AND FEATURES

The article is devoted to commercial diplomacy of the People's Republic of China. It outlines the transformation of China's modern commercial diplomacy, its relationship with traditional and economic diplomacy. Special attention was paid to the key tools of China's commercial diplomacy and defining its features.

Keywords: commercial diplomacy, People's Republic of China, economic diplomacy, trade, investments.

Постановка проблеми. В умовах торговельної глобалізації комерційна дипломатія відіграє все помітнішу роль, сприяючи виконанню завдань урядової політики, спрямованої на підтримку національного бізнесу та підвищення його конкурентоздатності. Разом з тим, існують державні та регіональні особливості реалізації комерційної дипломатії і, як наслідок, виникає потреба у їх дослідженні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Китайська дипломатія є предметом багатьох досліджень. Низка вчених, зокрема А. Волохова, Г. Кирев, В. Корсун М. Лантейн, М. Мамонов, В. Мясніков розглядають історичний розвиток та сучасний стан традиційної китайської дипломатії. А. Мардашев, М. Окано-Хейманс, Ф.-П. Ван дер Путтен, Дж. Пржиступ, Е. Сафронова, Ф. Сондерс, Е. Фрост досліджують економічну дипломатію переважно у безпековому контексті. Але комерційна дипломатія розглядається в них лише побіжно.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі процесу трансформації китайської комерційної дипломатії на сучасному етапі, виокремленні її особливостей та інструментарію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча китайська дипломатія має багатовікову історію та традиції, комерційна дипломатія КНР в її сучасному вигляді з'явилася наприкінці 1990-х років.

З точки зору теорії, комерційна дипломатія має два рівні. Перший з них – торговельна дипломатія, інструментами якої вважаються, у першу чергу, двосторонні переговори щодо створення зон вільної торгівлі, багатосторонні переговори в рамках СОТ,

а також переговори щодо антидемпінгових тарифів, ліцензування експортно-імпорتنних операцій, квот, торговельних та інвестиційних бар'єрів. Другий рівень – сприяння національному бізнесу за кордоном, що передбачає в тому числі підготовку маркетингових досліджень різної складності, розвиток та підтримку широкого кола бізнесових і урядових зв'язків в інших країнах, організацію промоційних заходів, пряме лобювання та комерційну розвідку.

Однак кожна країна доповнює це поняття власним змістом, і Китай не є виключенням. М. Лантейн зазначає, що термін «комерційна дипломатія» в КНР має два розуміння. В першому з них комерційна дипломатія означає використання переговорів, покликаних впливати на урядову політику в сфері торгівлі та інвестування. Згідно з другим розумінням комерційна дипломатія використовує економічну міць для впливу на некомерційні рішення у політичній та навіть стратегічній царині [1, с. 52]. Причому все те, що належить до міжнародних комерційних питань, включаючи тарифне регулювання, торгівлю послугами, конкурентну політику, приватизацію, може використовуватися у комерційній дипломатії [2, с. 4].

Звідси випливають і цілі комерційної дипломатії, причому остання з них набуває ширшого контексту економічної дипломатії. Метою комерційної (економічної) дипломатії має бути розвиток торгівлі та інвестицій для забезпечення продовження зростання економіки. Однак у випадку Китаю, вона невіддільно пов'язана з традиційною дипломатією, основною метою якої є засвідчити світові повернення Китаю до числа великих держав як альтернативного Сполученим Штатам центру сили.

Трансформація комерційної дипломатії Китаю, що відбулася наприкінці минулого століття, не була миттєвою. Це зрушення спочатку було лише реакуючим. На початку і в середині 1990-х рр. Китай був дуже обережним та спротивливим новачком у комерційній дипломатії. Хоча китайські лідери не довіряли глобальним та регіональним інституціям, торговельні пріоритети країни були зосереджені на одержанні членства в СОТ [3, с. 158], а відносини з азійськими країнами будувалися на двосторонній основі.

Необхідність переорієнтації комерційної дипломатії КНР диктував економічний розвиток: його динаміка та залежність від зовнішньої торгівлі та інвестицій. З часу початку економічних реформ на початку 1980-х років частка Китаю у глобальній торгівлі зростає вдвічі. У 2004 році Китай перевершив Японію, ставши третьою найбільшою торговельною економікою, а у 2012, коли його товарообіг досяг \$3,87 трлн. – першою [4]. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) зростають ще швидше за торгівлю. Спочатку вони надходили переважно від етнічних китайців, що проживали за межами Китаю. Але з середини 1990-х рр. відбувається диверсифікація джерел (ПІІ), і за цей час Китаю вдалося залучити понад \$750 млрд. інвестицій – більше, ніж всім іншим країнам, що розвиваються, разом взятим. За оцінками експертів, 55-70% китайського експорту виробляється іноземними компаніями на території Китаю або у партнерстві між іноземними та китайськими компаніями [5, с. 2].

Поворотним пунктом переорієнтації комерційної дипломатії стала азійська фінансова криза 1997-98 рр., коли Китай, здебільшого незацеплений кризою через контроль за ринками капіталу, завоював довіру регіону, взявши активну участь у посткризових угодах, ініційованих Японією. Їх можна розглядати навіть в ширшому контексті економічної дипломатії, адже вони передбачали не тільки зниження або скасування тарифів на окремі товари з країн АСЕАН, а й низку двосторонніх валютних свопів та включення країн АСЕАН до переліку схвалених напрямів для туристів, які не потребують візної візи.

Але найбільш наочний приклад застосування комерційної дипломатії стався у 2000 році, коли Китай запустив ідею запровадження зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Китаєм та Асоціацією країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Орієнтація на тіснішу регіональну інтеграцію дала поштовх різним преференційним угодам, які символізують як тісніші політичні зв'язки, так і комерційні можливості. На сьогодні Китай має ЗВТ з країнами АСЕАН, Пакистаном, Чилі, Новою Зеландією, Сінгапуром, Перу, Коста-Рікою, Швейцарією, Ісландією, а також Гонконгом, Макао [6].

Важливим імпульсом стало членство КНР в Світовій організації торгівлі (СОТ) у грудні 2001 року. З того часу підвищена увага китайської дипломатії звертається на протидію торговельному та інвестиційному протекціонізму, відновлення переговорів в рамках Доського раунду СОТ. Крім того, для Китаю СОТ став платформою для переговорів щодо більш селективних форм торговельної лібералізації з ширшим колом країн.

Загалом зрушення, що відбулися у комерційній дипломатії, стосувалися як стратегічних орієнтирів, так і інституційної складової та інструментарію, що застосовується.

У частині стратегічних орієнтирів, КНР змінює свій скептицизм щодо торговельної лібералізації та преференційної торгівлі і стає її поборником, усвідомивши власну зростаючу економічну міць. По-друге,

вона починає диверсифікувати свої зовнішні комерційні інтереси в бік країн Азії та Африки. Інтерес до останньої не є випадковим: Африка є багатоматеріальною сировинною базою, яких дуже потребує Китай. З іншого боку, Африка є споживачем дешевої китайської продукції. Опосередкованим підтвердженням інтересу Китаю до цих регіонів є розташування дипломатичних представництв. На даний час КНР має посольства у 169 країнах світу, більшість з яких знаходиться у Африці (50) та Азії (47).

Виконанню цілей, завдань та пріоритетів зовнішньоекономічної політики сприяє їх формалізація та поетапна фіксація. Це стосується, зокрема, стратегії активного виходу на зовнішні ринки під девізом «Йди назовні», яка активно просувається з 2001 року, а також концепції зовнішньоекономічної політики до 2010 року. Такий підхід значно полегшує можливість моніторингу виконання завдань та корекції пріоритетів. При цьому, Китай володіє постійним адміністративним механізмом контролю за виконанням урядових настанов.

Змінюється й інституційне забезпечення. У 2002 році на основі Міністерства зовнішньої торгівлі та економічної співпраці, Державної економічної та торговельної комісії та Державної комісії з планування розвитку, що існували раніше, створюється Міністерство комерції КНР, за яким закріплюється ведення комерційної дипломатії. Міністерство закордонних справ КНР не задіяне у напряму комерційній дипломатії – просування торгівлі залишається частиною торговельної політики. Створення у Міністерстві закордонних справ Департаменту міжнародної економіки у 2012 році потрібно радше розглядати як спробу упорядкувати управління економічною дипломатією: покращити координацію використання економічних важелів для досягнення політичних та геополітичних цілей. Однак на мікрорівні КНР докладає значних зусиль для забезпечення постійного і послідовного зв'язку Міністерства комерції з Міністерством закордонних справ та інтеграції зовнішньої політики з економічними цілями.

Міністерство комерції відповідає за розробку політики у сфері зовнішньої торгівлі, регулювання експорту та імпорту, прямих іноземних інвестицій, захисту споживача, ринкову конкуренцію та переговори щодо двосторонніх та багатосторонніх торговельних угод, підтримку оперативних контактів з торговельними та економічними відомствами інших країн тощо. В структурі більшості китайських посольств та деяких генконсульств є відповідно канцелярії торговельних та економічних радників та відділи з торговельно-економічних питань. Вони співпрацюють з посольством [7, с. 7].

При Міністерстві діють також Центр розвитку зовнішньої торгівлі, Центр сприяння зовнішній торгівлі та інвестиціям, Центр міжнародного економічного співробітництва, Китайський міжнародний центр економічних і технічних обмінів та Китайський центр зовнішньої торгівлі. Важливу допоміжну роль відіграють Китайський комітет сприяння міжнародній торгівлі та Китайська міжнародна торговельна палата, які мають відділення у всіх провінціях та великих містах. Налагоджено та підтримуються контакти з провідними торговельними палатами, федераціями та асоціаціями.

На макrorівні стратегія комерційної дипломатії Китаю реалізується через торгівлю, позики, допомогу та інвестиції капіталу.

У частині торгівлі, набір важелів доволі широкий і може використовуватися і як заохочення, і

як покарання. Найбільш застосованим на практиці є створення зон вільної торгівлі. Причому Китай може як мати суто комерційну зацікавленість, так і переслідувати більш далекоглядні цілі, для досягнення яких він може вести переговори з країнами, що мають набагато меншу економіку, для одержання економічної ваги в ключових регіонах. Наприклад, Китай свого часу, маючи ускладнений доступ на ринок ЄС, почав шукати можливостей укладення угод з країнами ЄАВТ. Ісландія, Норвегія та Швейцарія є дуже малими економіками порівняно з китайською, але Китай відчував, що ця преференційна торговельна угода може бути «зручним вікном у часто ускладнену європейську ринкову систему» [1, с. 52]. Іншими прикладами використання торгівлі є нещодавній викуп у країн-сусідів-партнерів по ЗВТ надлишку сільськогосподарської продукції для стабілізації цін.

Однак торгівля може використовуватися і як засіб тиску для досягнення політичних цілей. Прикладом використання подібної практики Китаєм може бути припинення у вересні 2010 року китайських поставок рідкісноземельних елементів до Японії у відповідь на затримання капітану китайського риболовецького судна у водах спірних островів Сенкаку, що знаходиться під контролем Японії, але розглядаються КНР та Тайванем в якості їхньої суверенної території. Також було уповільнено розмитнення японської продукції на кордоні, а регіональні органи управління у Шенгду змусили японські компанії відмовитися від участі у торговельній виставці, а фірму з транспортного машинобудування – від участі у тендері на один з проектів. Також можна пригадати «бананову війну», яку розпочали у 2012 році митні органи Китаю, відмовляючись приймати фрукти з Філіппін під час територіальної суперечки між Пекіном та Манілою.

Щодо кредитів та допомоги, то вони, як правило, мають вигляд кредитів з низьким відсотком, а також застрахованих або субсидованих урядом інвестицій у інфраструктуру та природні ресурси. Водночас, ця допомога є дуже обмеженою і цільовою – більшість з неї використовується для забезпечення власного розвитку (Китай вимагає, щоб 50% проектних матеріалів та послуг на проекти допомоги походили з Китаю, гарантуючи таким чином зайнятість та доходи вдома) та сприяння експорту природних ресурсів до Китаю. Загалом, як вже зазначалося, швидкі темпи економічного росту та зростання населення Китаю призводять до зростання споживання енергоресурсів і сільськогосподарських і харчових продуктів. Тому на комерційну і економічну дипломатію також покладено завдання покриття дефіциту ресурсів за рахунок імпорту. До речі, про важливість цього завдання може свідчити і те, що дипломатія, яка опікується цими питаннями отримала назву «ресурсна дипломатія».

З 2001 року держава в рамках стратегії «Йди назовні» заохочує підприємства, які знаходяться у державній власності, виходити на іноземні ринки, інвестувати, створювати міжнародні бренди, робити поглинання, забезпечувати сировину та загалом брати участь у глобальній економічній конкуренції за ринки та ресурси. Завдяки цій стратегії китайські компанії стають більш активними учасниками зовнішньоекономічного співробітництва. Наразі майже 40% з китайських інвестицій за кордон спрямовано на злиття з іноземними компаніями або їх поглинання [8, с. 227].

Комерційна дипломатія, що сприяє національному інвестуванню за кордоном, притаманна радше розвинутим країнам. Однак КНР з її розміром валютно-фінан-

сових ресурсів може собі це дозволити. Більше того, у 2007 році уряд створив Китайську інвестиційну корпорацию – суверенний фонд з початковим капіталом у \$200 млрд. з валютних резервів. Існують небезпідставні побоювання, що Китай використовує кошти фонду не тільки на комерційні цілі, а й на геополітичне позиціонування, викупуваючи частки підприємств у таких стратегічних галузях, як телекомунікації, енергетика, фінансові послуги, видобуток природних ресурсів.

Щодо особливостей комерційної дипломатії Китаю, то можна виділити наступні:

1) китайська комерційна дипломатія в більшості випадків не ставить перед собою першочергової мети досягти політичного впливу за кордоном, однак якщо уряд вважає це необхідним, він може використовувати комерційні важелі для досягнення політичних цілей;

2) на відміну від комерційної дипломатії західних країн, особливо США, китайська дипломатія є чутливою до місцевих умов торговельного партнера [9, с. 2]. Вона не висуває вимог щодо політичної та економічної поведінки;

3) успіхи китайської комерційної дипломатії також пов'язані з традиційною доволі сильною роллю держави. Цей фактор є характерним для всіх азіатських країн, однак у Китаї він більш формалізований. Державний контроль над зовнішньоекономічними зв'язками забезпечує тісну взаємодію між національними суб'єктами зовнішньої торгівлі та бізнесу і політичними та управлінськими структурами країни. З іншого боку, держава в Китаї володіє контрольним пакетом акцій майже всіх значимих підприємств з приватним капіталом. Це створює певні державні гарантії діяльності таких підприємств за кордоном і страхує як їх, так і їхніх партнерів від багатьох ризиків, сприяє стійкості господарчої діяльності бізнес-одниць і всередині країни, і за кордоном;

4) Китай поєднує розвиток торгівлі з обіцянками торговельним партнерам більших можливостей у сфері торгівлі та інвестицій;

5) на відміну від країн Заходу, які розглядають допомогу країнам, що розвиваються, як допомогу розвитку, Китай використовує її на користь власного розвитку та досягнення стратегічних цілей. Цікавою в цьому сенсі є статистика: Китай розподіляє 19,9% своєї допомоги країнам з низьким та середнім доходом, а 11% цієї ж допомоги йде країнам з середнім та високим доходом [10, с. 8]. Тобто, майже третина допомоги надається країнам, чий дохід на душу населення майже дорівнює чи перевищує китайський, що може свідчити про певний стратегічний інтерес;

6) важливе значення для китайської дипломатії мають особисті відносини [11, с. 52], які необов'язково означають позитивне вирішення питання, а є радше способом уникнення зайвих складнощів. Тому китайські дипломати приділяють увагу розвитку мережі особистих зв'язків. Можливо, продовженням такої традиції є віддання переваги неформальним консультаціям (а не формальним механізмам розв'язання суперечок) у підходах до преференційних угод.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного можна зробити висновки про те, що Китай є прикладом того, як швидка та формалізована реалізація стратегії комерційної дипломатії може сприяти економічному розвитку. З кінця 1990 рр. Китай переглянув дипломатичні пріоритети – почав звертати більшу увагу та ресурси на поглиблення зв'язків з країнами, що розвиваються, особливо у Азії та Афри-

ці, прийняв нову торговельну стратегію проникнення на ринки у малорозвинених країнах цих регіонів, продовжуючи торгівлю із Заходом, ретельно вивчаючи торговельних партнерів та структуру торгівлі. Ця зміна у поведінці була сформована під впливом внутрішніх та глобальних ринкових потреб.

Особливостями китайської комерційної дипломатії є можливість використання комерційних важелів для досягнення політичних цілей; чутливість до місцевих умов торговельного партнера та відсутність вимог щодо політичної та економічної поведінки; державний контроль над зовнішньоекономічними зв'язками та володіння державою контрольним пакетом акцій майже всіх значимих підприємств з приватним капіталом; розвиток торгівлі у поєднанні з об'єднаннями торговельними партнерами більших можливостей у сфері торгівлі та інвестицій; а також важливість особистих відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lanteigne M. *Chinese Foreign Policy: An Introduction*, 2nd Edition. Routledge, London, 2009, 163 pp.
2. Lanteigne M. *The Falcon and the Dragon: Commercial Diplomacy and the Sino-Icelandic Free Trade Negotiations*. Working Paper 2-2008, Centre for Small State Studies, University of Iceland, March 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.edu/621535/The_Falcon_and_the_Dragon_Commercial_Diplomacy_and_the_Sino-Icelandic_Free_Trade_Negotiations.
3. Frost E.L. *Promise or Threat? China's Commercial Diplomacy in Asia* // «China's Rise and the Balance of Influence in Asia», edited by William W. Keller, Thomas G. Rawski, University of Pittsburg Press, 2007, 328 pp.
4. China Eclipses U.S. as Biggest Trading Nation. Bloomberg News. Feb 10, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.bloomberg.com/news/2013-02-09/china-passes-u-s-to-become-the-world-s-biggest-trading-nation.html>.
5. Frost E.L.; Przystup J.J. and Phillip C. Saunders, *China's Rising Influence in Asia: Implications for U.S. Policy*. 'Strategic Forum' Journal, № 231, April 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.uoregon.edu/ec/e-asia/read/SF231.pdf>.
6. Офіційна сторінка Міністерства комерції КНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml>.
7. Naray, Olivier. *Commercial Diplomacy: A Conceptual Overview* // Conference Paper. 7th World Conference of TPOs – The Hague, The Netherlands, 2008. http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Trade_Support_Institutions/TPO_Network/Content/Conferences/2008/NarayConferencepaper.pdf
8. Экономическая дипломатия в условиях глобализации // Под ред. Л.М. Капицы: учеб. пособие. –М.: МГИМО (У) МИД России, 2010. – 624 с.
9. *Comparing Global Influence: China's and U.S. Diplomacy, Foreign Aid, Trade, and Investment in Developing World*. Congressional Research Service, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fpc.state.gov/documents/organization/109507.pdf>
10. Grimm S., Rank R., McDonald M. and Elizabeth Schickerling *Transparency of Chinese Aid: An analysis of the published information on Chinese external financial flows* // Centre for Chinese Studies, August 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aidtransparency.net/wp-content/uploads/2011/08/Transparency-of-Chinese-Aid_final.pdf.
11. Ціватий В. Дипломатія та дипломатична служба Китайської Народної Республіки в умовах глобалізаційного простору: інституційний аспект // «Зовнішні справи». – № 9. – 2012. – С. 48-53.

УДК 339.923:061

Бунтов І.Ю.

здобувач

Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України**ПРІОРИТЕТ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ І ТРАНСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС В РАМКАХ СТРАТЕГІЇ ЄВРОПА 2020**

Стаття присвячена аналізу зміни і посилення пріоритетності використання альтернативних екологічно чистих джерел енергії країн ЄС при творенні спільної політики в енергетичній і транспортній галузях. Розглянуто основні напрями реалізації Енергетичної стратегії Європи 2020 з метою боротьби з кліматичними змінами, а також впровадження екологічно чистих та ефективних джерел енергії. Визначено основні напрями трансформації Європейської транспортної політики при реалізації провідної ініціативи «Європа з ефективним використанням ресурсів» стратегії Європа 2020. Показано, що результатом енергетичної і транспортної політики ЄС буде перехід до низьковуглецевої економіки з ефективним використанням ресурсів та енергії, скорочення викидів CO₂, підвищення конкурентоспроможності енергетичної безпеки.

Ключові слова: пріоритети, енергетична політика, транспортна політика, альтернативні джерела енергії, стратегія Європа 2020, ефективне використання ресурсів та енергії.

Бунтов И.Ю. ПРИОРИТЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС В РАМКАХ СТРАТЕГИИ ЕВРОПА 2020

Статья посвящена анализу изменения и усиления приоритетности использования альтернативных экологически чистых источников энергии стран ЕС при проведении общей политики в энергетической и транспортной отраслях. Рассмотрены основные направления реализации Энергетической стратегии Европы 2020 с целью борьбы с климатическими изменениями, а также внедрения экологически чистых и эффективных источников энергии. Определены основные направления трансформации Европейской транспортной политики при реализации ведущей инициативы «Европа с эффективным использованием ресурсов» стратегии Европа 2020. Показано, что результатом реализации энергетической и транспортной политики ЕС будет переход к низкоуглеродной экономике с эффективным использованием ресурсов и энергии, сокращение выбросов CO₂, повышение конкурентоспособности и энергетической безопасности.

Ключевые слова: приоритеты, энергетическая политика, транспортная политика, альтернативные источники энергии, стратегия Европа 2020, эффективное использование ресурсов и энергии.

Buntov I.Yu. PRIORITY USE OF ALTERNATIVE SOURCES OF ENERGY IN THE IMPLEMENTATION OF ENERGY AND TRANSPORT POLICY OF THE EU IN THE FRAMEWORK OF THE STRATEGY EUROPE 2020

This article analyzes the changes and gain priority use of alternative clean energy sources of EU countries during the general policy in the energy and transport sectors. The main directions of the Energy Strategy of Europe 2020 to combat climate change, as well as the introduction of clean and efficient energy sources are considered. The main directions of the transformation of the European transport policy in the implementation of the Flagship Initiative «Europe with efficient use of resources» Europe 2020 strategy are determined. It is shown that the result of the implementation of energy and transport policies of the EU will be a transition to a low carbon economy with the effective use of resources and energy, reducing emissions of CO₂, increasing the competitiveness and energy security.

Keywords: priorities, energy policy, transport policy, alternative energy sources, the strategy Europe 2020, the effective use of resources and energy.

Постановка проблеми. Енергетична політика вкрай важлива, оскільки енергія становить основу економічної й соціальної діяльності індустріалізованих країн. Енергетичні витрати впливають не лише на ті галузі, що вирізняються значним енергоспоживанням, а й на промисловість загалом і навіть на життєвий рівень громадян, передусім тому, що ціни на енергоносії чинять вплив на транспортні видатки та витрати на опалення. Сьогодні, коли *проблема* негативних кліматичних змін, а також зростання ризиків ринку енергопостачання в умовах збільшення політичної нестабільності у світі постійно загострюється, країни ЄС переходять у творенні спільної політики, перш за все в енергетичній і транспортній галузях, до посилення пріоритетності використання альтернативних екологічно чистих джерел енергії. Особливо актуальною вказана проблема стала для України після погодження і підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р., коли гостро постало питання щодо вивчення основних аспектів спільної політики ЄС у вказаних сферах для можливості поступового «вбудування» енергетичного і транспортного комплексу України у відповідний європейський простір.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вказана проблема розглядалася багатьма іноземними і вітчизняними вченими, зокрема такими як: В. Волес і Г. Волес [1], Н. Мусис [2], Є. Горюнова [3], Г. Клинова-Дацюк [4], М. Кизим, І. Матюшенко [5; 6] та багатьма іншими. В той же час, в умовах прийняття країнами ЄС Стратегії «Європа 2020» актуальним *завданням* стає вивчення напрямків координування національних політик країн ЄС щодо використання альтернативних джерел енергії при розробці спільної енергетичної і транспортної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Європейська енергетична хартія*, підписана в Гаазі 17 грудня 1991 р. практично всіма європейськими країнами, а також ЄС в цілому, Канадою, Сполученими Штатами та Японією, мала за мету встановити певний порядок щодо умов попиту та пропозиції на енергію в Європі та встановити принципи, цілі та шляхи досягнення всеєвропейської співпраці в енергетичній галузі [7–10]. Ця хартія, по суті, є кодексом доброї практики, який призваний продемонструвати консенсус, оснований на принципах солідарності та доповнюваності, особливо між країнами Західної Європи – з їхніми ноу-хау й передовими технологіями – і країнами Центральної та Східної

Європи, зокрема країнами колишнього Радянського Союзу, відносно багатими на енергетичні ресурси.

Хартія зосереджена на досягненні таких *операційних цілей*: розширення торгівлі, особливо шляхом налагодження роботи вільного ринку, забезпечення вільного доступу до ресурсів та розвитку інфраструктури; співпраця й координація енергетичних стратегій; оптимальне використання енергії та захист довкілля.

Зазначених цілей передбачається досягти шляхом реалізації спільних заходів країн-учасниць у шести окремих *пріоритетних сферах*: забезпеченні доступу до ресурсів; використанні ресурсів; інвестиційних угодах; лібералізації торгівлі; гармонізації технічних норм і правил безпеки; у сфері досліджень, технологічного розвитку та інновацій.

Відповідні процедури реалізації передбачені Європейським договором щодо енергетичної хартії, що його підписано в Лісабоні 17 грудня 1994 р. [8]. Згідно з цим договором передбачено налагодити нові зв'язки між основними європейськими країнами, більшістю незалежних держав колишнього Радянського Союзу, Центральною та Східною Європою, а також Канадою, Сполученими Штатами та Японією для забезпечення транзиту енергоносіїв між Сходом і Заходом, торгівлі ними, інвестицій та співпраці в енергетичному секторі. Допомогу створеному в Брюсселі секретаріатові конференції надає Європейська Комісія.

У доповіді Єврокомісії під назвою «Загальний огляд енергетичної політики та заходів у галузі енергетики» було представлено комплексний аналіз всіх заходів Європейського Союзу в енергетичній сфері і зроблено спробу закласти підвалини для визначення майбутнього напрямку політики ЄС у цій галузі.

Так, на пропозицію Єврокомісії Рада прийняла низку рамкових програм дій в енергетичному секторі, мета яких полягала в об'єднанні під одним дахом усіх стратегічних заходів у галузі енергетики, аби підвищувати їх ефективність і відповідність пріоритетним цілям та аби забезпечувати тісніше координування з іншими заходами в цьому секторі, що здійснюються в межах інших політик Спільноти. Таким чином, Європейський Союз визначив енергетичну галузь одним з головних пріоритетів своєї політики.

У прийнятій в 2010 р. *Стратегії розвитку Європа 2020* одним із пріоритетів визначено «*Стале зростання – сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки*» [11].

Стале зростання означає, зокрема, створення стійкої та конкурентоспроможної економіки з ефективним використанням ресурсів, використовуючи провідні позиції Європи у гонитві за розвитком нових процесів і технологій, зокрема природоохоронних технологій. Такий підхід сприятиме успішності низьковуглецевої політики в ЄС з обмеженими ресурсами, одночасно запобігаючи погіршенню стану навколишнього середовища, втраті біорізноманіття та нераціональному використанню ресурсів. Це також сприятиме економічній, соціальній і територіальній єдності.

Європа, згідно зі Стратегією до 2020 р. повинна прийняти рішення з таких питань:

– *боротьба з кліматичними змінами*: досягнення наших цілей у сфері клімату передбачає значно пришвидшення темпів скорочення викидів протягом наступного десятиліття у порівнянні з попереднім десятиліттям, а також використання повною мірою потенціалу нових технологій, таких як уловлювання і скріплення вуглецю. Покращення ефективності використання ресурсів буде значною мірою сприяти

скороченню викидів, заощадити кошти та підвищити економічне зростання. Це стосується усіх секторів економіки, а не лише з високим рівнем викидів. Ми також повинні зміцнювати стійкість наших економік до кліматичних ризиків та їх здатність запобігати і реагувати на катастрофи;

– *екологічно чисті та ефективні джерела енергії*: результатом досягнення цілей ЄС в енергетичній сфері може бути скорочення імпорту нафти і газу на 60 млрд. євро до 2020 року. Мова йде не лише про фінансові заощадження, це дуже важливо для нашої енергетичної безпеки. Подальший прогрес в інтеграції європейських енергетичних ринків може додати ще 0,6%–0,8% до ВВП. Лише досягнення мети ЄС щодо збільшення частки поновлюваних джерел енергії до 20% має потенціал для створення більше ніж 600 000 робочих місць в ЄС. А якщо ще врахувати досягнення бажаного збільшення енергоефективності на 20%, то мова йде вже про більше 1 млн. нових робочих місць.

При цьому енергетична стратегія була також предметом дискусії на першому *Енергетичному саміті ЄС*, який відбувся в лютому 2011 р. Загальні енергетичні цілі Євросоюзу, які були зафіксовані в стратегії Європа 2020 і схвалені Європейською Радою в червні 2010 р., були ще раз підтверджені на цьому саміті.

Енергетична стратегія ЄС на 2010–2020 рр. має такі пріоритети:

- енергозбереження;
- всеєвропейський енергетичний ринок, який до 2015 р. повинен охоплювати всі країни ЄС;
- «один голос» ЄС на міжнародній арені;
- лідерство в енергетичних технологіях та інноваціях;
- проведення реформ у ціноутворенні, підключення споживачів до мереж та прозорому нарахуванню вартості послуг;
- протягом наступного десятиліття ЄС планує зменшити викиди парникових газів на 20%, збільшити частку поновлюваної енергії на 20% та на 20% підвищити енергоефективність.

У стратегії Європа 2020 виділена *провідна ініціатива*: «*Європа з ефективним використанням ресурсів*».

Метою є підтримка переходу до низьковуглецевої економіки з ефективним використанням усіх ресурсів. Мета полягає у зменшенні зв'язку між нашим економічним зростанням та використанням ресурсів та енергії, а також у скороченні викидів CO₂, підвищенні конкурентоспроможності й сприянні більшій енергетичній безпеці.

У стратегії Європа 2020 визначено, що на рівні ЄС Єврокомісія буде працювати над тим, щоб:

- *мобілізувати фінансові інструменти ЄС* (наприклад, розвиток сільської місцевості, структурні фонди, рамкова програма для науково-дослідної діяльності, Транс-європейські мережі, Європейський інвестиційний банк) у рамках узгодженої стратегії фінансування, яка поєднує в собі Європейське та національне державне і приватне фінансування;
- *зміцнити основу для використання ринкових інструментів* (наприклад, торгівля квотами на викиди, перегляд політики оподаткування енергетики, державна допомога, що сприяє ширшому використанню «зелених» державних закупівель);
- *надати пропозиції щодо модернізації транспортного сектору та перетворення його на безуглецевий*, роблячи внесок, таким чином, в підвищення конкурентоспроможності. Це можна досягнути за рахунок поєднання заходів, наприклад заходів у

сфері інфраструктури, таких як раннє встановлення мережевої інфраструктури для мобільності електроенергії, інтелектуальне управління трафіком, оптимізація процесів матеріально-технічного забезпечення, скорочення викидів CO₂ від легкових автомобілів, а також в галузі авіації і морській галузі, у тому числі впровадження великомасштабної європейської ініціативи в галузі екологічно чистих автомобілів, які будуть сприяти впровадженню нових технологій, зокрема автомобілів з електричним приводом і гібридних транспортних засобів, завдяки поєднанню наукових досліджень, створенню єдиних стандартів та розробці необхідних інфраструктур;

- прискорити реалізацію стратегічних проєктів з високою доданою вартістю для Європи, спрямованих на подолання нагальних проблем, зокрема на транскордонних відрізках та інтермодальних вузлах (міст, портів, логістичних платформ);

- завершити створення внутрішнього енергетичного ринку та реалізувати стратегічний план енергетичних технологій. Сприяння використанню поновлюваних джерел енергії на єдиному ринку є також пріоритетним завданням;

- запропонувати ініціативу для модернізації європейських мереж, зокрема транс-європейських енергетичних мереж, до європейських систем магістральних електропередач надвисокої напруги, «розумних електромереж» і приєднати, зокрема, поновлювані джерела енергії в електромережу (за підтримки структурних фондів та Європейського інвестиційного банку). Це, зокрема, передбачає просування проєктів у галузі інфраструктури, що відіграють важливе стратегічне значення для ЄС, на Балтійській, Балканській, Середземноморській та Євразійській регіони;

- ухвалити та впровадити переглянутий План дій з енергетичної ефективності та сприяти просуванню значної програми ефективності використання ресурсів (за підтримки малих і середніх підприємств, а також домашніх господарств) за використання структурних та інших засобів для мобілізації нових фінансових коштів в рамках існуючих надзвичайно ефективних моделей інноваційної схеми для інвестицій; це, в свою чергу, має стимулювати зміну моделей споживання і виробництва;

- створити концепцію структурних і технологічних змін, необхідних для переходу до низьковуглецевої економіки з ефективним використанням ресурсів та економіки, що є гнучкою до кліматичних змін, до 2050 року, що дозволить ЄС досягнути свої цілі зі скорочення викидів та збереження біорізноманіття. Це передбачає попередження і ліквідацію наслідків стихійних лих, використання переваг згуртованості, аграрної політики, розвитку сільської місцевості і морської політики для реагування на кліматичні зміни, особливо в рамках заходів з адаптації, заснованих на ефективному використанні ресурсів, що також буде сприяти підвищенню безпеки харчування в усьому світі.

На національному рівні держави-члени згідно до стратегії Європа 2020 повинні:

- поетапно відмовитися від шкідливих для навколишнього середовища дотацій, обмежуючи видатки до людей із соціальними потребами;

- використовувати ринкові інструменти, такі як податкові пільги і державні закупівлі для того, щоб адаптувати споживчо-виробничі методи;

- розробити розумні, удосконалені і повністю взаємопов'язані транспортні та енергетичні інфраструктури, а також повною мірою використовувати інформаційно-комунікаційні технології;

- забезпечити скоординовану реалізацію інфраструктурних проєктів в рамках основної мережі ЄС, що значною мірою сприятиме ефективності всієї транспортної системи ЄС;

- зосередити увагу на міському транспорті, який генерує багато заторів і викидів;

- використовувати нормативні стандарти для будівництва та ринкові інструменти, такі як оподаткування, дотації та закупівлі, з метою скорочення споживання енергії та ресурсів, а також використовувати структурні фонди для інвестицій у підвищення енергоефективності у громадських будівлях і більш ефективну утилізацію;

- стимулювати використання енергозберігаючих інструментів, таких як інструменти, засновані на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, що може підвищити ефективність в енергоємних секторах.

Заходи в рамках цього пріоритету стратегії Європа 2020 передбачають виконання зобов'язань країн ЄС зі скороченню викидів в такий спосіб, який би максимізував отриману вигоду і мінімізував витрати, зокрема шляхом розповсюдження інноваційних технологічних рішень. Крім того, європейським країнам слід прагнути зменшити залежність зростання від енергоспоживання, перетворити свою економіку на таку, яка б більш ефективно використовувала ресурси, що не лише надасть конкурентну перевагу Європі, але і знизить її залежність від іноземних джерел сировини і товарів.

Як вже вказувалось, енергетичні витрати впливають на промисловість загалом, оскільки ціни на енергоносії вплив не тільки на витрати на опалення, але й на транспортні видатки. Тому реалізація спільної енергетичної політики дуже щільно пов'язана зі спільною транспортною політикою в європейських країнах.

Спільна транспортна політика (*Common transport policy*) – покликана виробити спільні правила щодо руху міжнародного транспорту, маршрут якого починається чи закінчується на території держав-членів або перетинає її (статті 70–80 Договору про заснування Європейської Спільноти). Вона також визначає умови, за яких перевізники-нерезиденти можуть надавати послуги в країнах ЄС і, нарешті, передбачає заходи щодо підвищення безпеки транспорту.

В цілому Європейська транспортна політика відрізняється системністю і передбачуваністю. Прийняття стратегічних документів у сфері транспорту й ефективне планування дозволяють європейським комісарам вже нині ставити пріоритетом не політичні цілі, а соціальні – турботу про пасажера.

Формування транспортної політики ЄС можна умовно поділити на два етапи. Першим етапом став період, коли існувало самостійне бачення кожною країною розвитку свого транспортного сектору, але основні принципи узгоджувалися між собою. Він тривав від 60-х років аж до початку 90-х і характеризувався прийняттям спільних угод, планів дій тощо. Під час другого етапу почала формуватися єдина політика Європейського Союзу, і питання розвитку транспортного сектору перейшли з національного рівня на наднаціональний.

Результатом об'єднання транспортних політик країн – членів Європейського Союзу стало прийняття у 1992 р. єдиного стратегічного документа – *Білої книги*. Біла книга – це не законодавчий документ, але вона представила концепцію розвитку транспорту в ЄС та регіоні, пропонувала План дій для Європейського Союзу до 2010 р. в транспортній сфері та формулювала напрямні, під які «підлаштовували»

ся» прийняті Європейським парламентом і Європейською Комісією закони та підзаконні акти.

Відповідно до стратегічних напрямків реалізовується і сьогоденна транспортна політика Європейського Союзу. Наприклад, Європейська Комісія збирається змінювати підходи до стягування плати за проїзд – відповідно до нового принципу, її стягування має покрити не лише поточні витрати, а й втрати, пов'язані зокрема із забрудненням атмосфери тощо. За рахунок збільшення плати за проїзд пасажирів матимуть чистіше повітря й ефективніше обслуговування. При цьому Євросоюз й надалі дотримується однієї з головних тез своєї транспортної політики – загальне зростання вартості транспортних послуг не має позначатися на доступності якісного транспортного обслуговування на всій території Європи.

У зв'язку з прийняттям у 2010 р. стратегії Європа 2020 було внесено певні зміни і Білу книгу, в якій сформульовані *десять завдань для конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи ЄС до 2030–2050 рр.*: контрольні показники досягнення поставленої мети скорочення викидів вуглецю на 60% [12]:

I. Розробка та застосування екологічних видів пального та силових установок, в тому числі:

– скоротити наполовину використання автомобілів «на традиційних видах пального» у міському транспорті до 2030 р., поступово відмовитися від них у містах до 2050 р., досягнути принципово вільної від вуглекислого газу міської логістики в основних міських центрах до 2030 р.;

– використання низько вуглецевих, екологічно чистих видів пального в авіації має скласти 40% до 2050 р., необхідно скоротити також викиди вуглекислого газу від бункеровочного палива на морському транспорті в ЄС на 40% (якщо практично можливо – на 50%);

II. Оптимізація функціонування мультимодальних логістичних схем, зокрема за рахунок ширшого використання більш ефективних видів транспорту, а саме:

– біля 30% автомобільних вантажних перевезень на відстані понад 300 км повинні бути переведені на інші види транспорту, наприклад, залізнично чи морський транспорт, до 2030 р., і понад 50% – до 2050 р., причому цьому сприятимуть ефективні та «зелені» вантажні коридори. Виконання цього завдання вимагає також розвитку відповідної інфраструктури;

– завершити формування європейської високошвидкісної залізничної системи до 2050 р. Потроїти довжину існуючої високошвидкісної залізничної мережі до 2030 р. та підтримувати щільну залізничну мережу в усіх країнах-членах. На 2050 р. більшість пасажирських перевезень на середні відстані повинні здійснюватися залізницею;

– створити повністю функціонуючу мультимодальну «базову мережу» ТЕМ-Т у масштабі всієї Європи до 2030 р., відпрацювати високоякісну і потужну мережу до 2050 р. та відповідний набір інформаційних послуг;

– з'єднати до 2050 р. всі аеропорти базової мережі з залізничною мережею, бажано високошвидкісною, забезпечити задовільне сполучення всіх основних аеропортів з залізничними вантажними лініями і, де це можливо, системою внутрішніх водних шляхів;

III. Підвищення ефективності транспорту та використання інфраструктури за рахунок інформаційних систем та ринкових стимулів, а саме:

– використання модернізованої інфраструктури управління повітряним рухом (SESAR) в Європі до

2020 р. та завершення формування спільного європейського повітряного простору. Використання рівнозначних систем управління рухом на наземному та водному транспорті (ERTMS), (ITS), (SST LRT), RIS. Використання європейської загальної навігаційної супутникової системи (Galileo);

– створити до 2020 р. структуру для європейської системи інформації, управління та оплати мультимодальних перевезень;

– до 2050 р. зробити поступ щодо досягнення нульового показника аварій зі смертельними наслідками на автомобільному транспорті. У контексті цієї мети до 2020 р. ЄС має намір скоротити наполовину аварії на автошляхах. Забезпечити провідні позиції ЄС у сфері технічної та громадської безпеки перевезень на всіх видах транспорту;

– просуватися вперед до повного використання принципів «платить той, хто користується» і «платить той, хто забруднює» та залучення приватного сектору для ліквідації диспропорцій, зокрема шкідливих дотацій, формування надходжень та забезпечення фінансування для майбутніх капіталовкладень у транспорт.

Таким чином, можна зробити наступні **висновки**:

1. Високі ціни на енергію й енергоносії є серйозним чинником, що негативно впливає на конкурентність підприємств ЄС порівняно з підприємствами країн, які є його головними торговельними партнерами. Однак економічна ефективність вимірюється не лише промисловою конкурентністю, а й рівнем добробуту громадян, з урахуванням ситуації в сфері охорони довкілля.

2. Зменшення обсягів викидів парникових газів потребує застосування спільної енергетичної політики європейських країн, спрямованої на створення сталих стимулів для ефективного використання енергії та енергоекономії, прийняття зобов'язань стосовно більш системного використання джерел енергії, що майже або зовсім не пов'язані з викидами CO₂, та обмеження використання джерел енергії з високим рівнем викидів CO₂;

3. Трансформація європейської транспортної системи буде можлива лише за умови поєднання багатограних ініціатив на всіх рівнях Євроспільноти. Так, Єврокомісія протягом 2011–2020 рр. повинна буде гарантувати, що її дії підвищать конкурентоспроможність транспорту, скорочуючи при цьому мінімум на 60% викиди парникових газів, пов'язані з транспортом, до 2050 р. та орієнтуючись на 10 завдань, які повинні вважатися контрольними показниками.

4. Загалом Європейський Союз мусить знайти відповідь на кілька питань, що постають у транспортній сфері, а саме:

– розв'язати проблеми, спричинені переваженням нинішніх транспортних мереж, нерівномірним перерозподілом між різними видами транспорту та дедалі більшим забрудненням довкілля більшістю видів транспорту;

– лібералізація транспортного сектора зумовлює прихід нових учасників та підвищення конкуренції між перевізниками, породжує важливі структурні зміни, *технічні новачки й нові інвестиції*. Звичайно, все це позитивні зміни, проте вони все одно мають бути скоординовані на рівні Спільноти.

5. Європейська Спільнота після узгодження Європарламентом «Плану розвитку Єдиного європейського транспортного простору – на шляху до конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи» має виробити загальний підхід, який би поєднував поліпшення інфраструктури та транспорт-

них засобів, а також їх раціональніше використання та ліпшої охорони довкілля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі [Текст] / В. Волес, Г. Волес // Пер. з англ. Р. Ткачук. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 871 с.
2. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу [Текст] / Н. Мусис // Пер. з англ. – К. : К. І.С., 2005. – 466 с.
3. Горюнова Є.О. Євроінтеграція : навч. посіб. [Текст] / Є.О. Горюнова. – К. : Академвидав, 2013. – 224 с.
4. Клинова-Дацюк Г.Д. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі : навч. посіб. [Текст] / Г.Д. Клинова-Дацюк. – Рівне : НУВГП, 2012. – 189 с.
5. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : моногр. / за заг. ред. проф. М.О. Кизима, проф. І.Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.
6. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України : моногр. / за заг. ред. проф. М.О. Кизима, проф. І.Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.
7. Європейська енергетична хартія від 17.12.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=01214>.
8. Договір до Енергетичної Хартії та Заключний акт до неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_056.
9. Заключний документ Гаазької конференції з Європейської енергетичної хартії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_061.
10. Про ратифікацію Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів : Закон України 06.02.1998 № 89/98-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/89/98-вр
11. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/file/31493>
12. Біла книга Європейської Комісії – Транспорт. План розвитку Єдиного європейського транспортного простору – На шляху до конкурентоспроможності та ресурсоефективності транспортної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transport-ukraine.eu/sites/default/files/white_book_transport_2050_ukr_0.pdf

УДК 339.5+339.9

Вовчанська О.М.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Львівської комерційної академії*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У даній статті проаналізовано сучасні тенденції функціонування світового ринку послуг та його регіональних і видових сегментів, виявлено основні чинники формування і розвитку їх кон'юнктури. Визначено, що активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу відбувається під впливом процесів глобалізації, лібералізації та інтеграції у сучасному світовому господарстві. Аналізується динаміка експорту та імпорту послуг, їх регіональна структура. Визначаються провідні експортери та імпортери в світовій торгівлі послугами.

Ключові слова: послуга, світовий ринок послуг, експорт послуг, імпорт послуг, тенденції розвитку.

Вовчанская О.М. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ В СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В данной статье проанализированы современные тенденции функционирования мирового рынка услуг и его региональных и видовых сегментов, выявлены основные факторы формирования и развития их конъюнктуры. Определено, что активное развитие сферы услуг в большинстве стран мира происходит под влиянием процессов глобализации, либерализации и интеграции в современном мировом хозяйстве. Анализируется динамика экспорта и импорта услуг, их региональная структура. Определяются ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле услугами.

Ключевые слова: услуга, мировой рынок услуг, экспорт услуг, импорт услуг, тенденции развития.

Vovchanska O.M. THE FEATURES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF WORLD MARKET OF SERVICES WITHIN THE STRUCTURE OF MODERN ECONOMY

The article examines the current trends of functioning of world market of services and its regional and specific segments. The major factors in the formation and development of their conditions were identified. It was determined that the active development of services in most countries of the world is influenced by processes of globalization, liberalization and integration in existent global economy. The dynamics of exports and imports of services and their regional structure were analyzed. The leading exporters and importers in the global trade of services were identified.

Keywords: services, global services market, exports of services, imports of services, development trends.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн світу, так і у системі міжнародних економічних відносин. Частка сфери послуг в економіці розвинутих країн світу перевищує частку сфери матеріального виробництва і у структурі їх ВВП складає 70%. Активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу відбувається під

впливом процесів глобалізації, лібералізації та інтеграції. Динамічно розвивається і міжнародна торгівля послугами, а її структура змінюється під впливом науково-технічного прогресу. Сьогодні міжнародна торгівля послугами здійснюється в основному між розвиненими країнами і характеризується високим ступенем концентрації, проте за перше десятиліття XXI століття спостерігалася тенденція до зниження частки розвинених країн у міжнародній торгівлі по-

слугами. Так, якщо в середині 90-х років на промислово розвинені країни припадало близько 70% експорту і імпорту послуг, то вже у 2012 р. – близько 60%. Більшість наукових робіт, присвячених світовому ринку послуг, висвітлюють питання щодо окремих секторів або видів послуг. Зокрема, галузеві організації, що регулюють ту чи іншу сферу послуг, публікують звіти в межах своєї компетенції. Водночас, системному аналізу світового ринку послуг, аспектам регулювання та комплексу чинників, що впливають на його функціонування, приділяється недостатня увага.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань, пов'язаних із теоретичними аспектами послуг, набуло широкого розвитку у науковій літературі. Їм присвячені роботи Дж. Ратмела, П. Енгліє, Е. Лангеарда, К. Гронрооса, М. Бітнер, Ф. Котлера, К. Лавлока, І. Ратмела та ін. Втім, не зважаючи на значний інтерес до цієї наукової тематики, велику кількість публікацій, необхідна періодична комплексна оцінка тенденцій розвитку світового ринку послуг за кількісними параметрами як частини сучасного світового господарства.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є виявлення загальних тенденцій розвитку світового ринку товарів та послуг, структурних змін. Для

досягнення поставленої мети слід охарактеризувати вплив сучасної системи чинників тенденцій на розвиток світового ринку послуг та проаналізувати динаміку і структурні зміни, що є визначальними для окремих сегментів світового ринку послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжній і вітчизняній літературі існує безліч визначень терміну «послуга», а також різні їх класифікації. За визначенням СОТ, виробництво послуг – це вид діяльності, результат або продукт спрямований на задоволення конкретної потреби покупця. Наукові підходи до визначення поняття послуга базуються на тому, що послуги розглядають як товар, як процес і як складне економічне явище (табл. 1).

На динамічний розвиток ринку послуг впливає низка чинників: переорієнтація економік держав на різноманітні і зростаючі потреби споживачів; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і науково-технічний прогрес; динамізація міжнародного конкурентного середовища; процеси глобалізації, які серйозним чином змінили структуру національних економік сучасних держав, підсилюючи також тенденцію до динамічного розвитку галузей сфери послуг.

Сучасний етап функціонування ринку послуг характеризується такими особливостями: системність розвитку; значна територіальна сегментація; ло-

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття «послуга»

Автори	Визначення послуги
Котлер Ф., Армстронг Р., Сондерс Д., Вонг В.	Послуга – будь-яка діяльність/вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій, які в основному невідчутні і не приводять до володіння ними [9]
Ассель Г.	Послуга – це невідчутні блага, які отримуються споживачами, але не пов'язані з їх власністю [2]
Дойль П.	Послуга є дією або вигодою, її покупець не отримує права власності на який-небудь матеріальний об'єкт [6]
Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р.	Послуги – це економічний вид діяльності. Послуги – це дії, події або виконання робіт; вони невідчутні [14]
К. Гронроос	Послуга – процес, що включає серію (або декілька) невідчутних дій, які за необхідності відбуваються при взаємодії між покупцями і обслуговуючим персоналом, фізичними ресурсами, системами підприємства-постачальника послуг. Цей процес спрямований на вирішення проблем покупця послуги [18]
Е. Лангеард	Послуги – це дії, справи або виконані роботи, які невідчутні [17]
І. Ратмел	Послуга – це зміна стану особи чи товару, який належить певній економічній одиниці, що відбувається в результаті діяльності іншої економічної одиниці, за попередньою згодою першої [21]
Л. Беррі	Фізичний продукт – це предмет, пристрій або річ, тоді як послуга є вчинком, дією або зусиллям [19]
Р. Малері	Послуга – нематеріальні активи, вироблені з метою збуту. За визначенням, нематеріальні активи (або невідчутні цінності) – це цінності, що не є фізичними, речовими об'єктами, але мають вартісну, грошову оцінку. Послуга – це процес, ряд дій. Ці дії можуть бути інструментом для виробництва цінності, вони можуть створити цінність, але самі не є самостійною цінністю [3]
М. Бітнер	Послуги – це невідчутні блага, які придбаються споживачами, але не пов'язані з власністю [16]
Американська асоціація маркетингу (АМА)	Послуга – це діяльність, вигоди або задоволення, які продаються окремо або пропонуються разом з продажем товару [10]
М. Портер	Термін «послуга», охоплюючи широке коло галузей, відображає виконання функцій для покупця, але не включає випадковий продаж реального продукту [13, 20]
Є.П. Голубков	Послуга – вид діяльності, де одна сторона може запропонувати іншій стороні цінність, яка за своєю суттю не є відчутною і не передається у власність клієнта [5]
О.В. Песоцкая	«...послуга корисна не як річ, а як діяльність» [12]
А.П. Челенков	Послуга – це узгоджений процес взаємодії двох або більше суб'єктів ринку, коли одні суб'єкти впливають на інших з метою створення, розширення або відтворення можливостей останніх в отриманні фундаментальної корисності (благ) [15]
П.С. Зав'ялов, В.Є. Демидов	Послуги – дії, результатом яких є або будь-який виріб, або той чи інший корисний ефект [7]
В.Д. Маркова	Послуга – особлива споживча вартість, яка створюється працею, тільки не як річ, а як діяльність [11]
Арасланов Т.Н.	Послуга є, з одного боку, специфічною споживчою вартістю і специфічними економічними відносинами, а з іншого боку, як вираз такого роду відносин послуга є економічною категорією, суть якої можна виразити так: послуга виражає економічні відносини суспільного безтоварного обміну, об'єктом якого є безпосередня праця як специфічна діяльність [1]

кальний характер ринку; висока чутливість до змін ринкової кон'юнктури, причиною якої є: постійні коливання в попиті та пропозиції послуг на ринку, неможливість зберігання, складування і транспортування послуг і поряд з цим часове і просторове співпадіння їх надання і споживання; висока швидкість обороту капіталу, пов'язана з коротшим виробничим циклом в сфері послуг, що є однією з переваг бізнесу у сфері послуг; сама специфіка організації виробництва та надання послуг; висока ступінь диференціації послуг; невизначеність результату діяльності з надання послуг; залежність від територіального характеру розселення населення.

За попередні 20 років експортна складова в світовому ВВП збільшилася більш ніж в 1,5 рази, що стало результатом випереджаючого зростання міжнародної торгівлі порівняно з світовим виробництвом в умовах глобалізації. Головні учасники міжнародної торгівлі сьогодні – це провідні розвинені країни Заходу і країни Азії. Майже 25% світового експорту товарів і послуг припадає на ЄС, 10% на США і ще 10% на Китай. Понад 9% експорту забезпечують так звані нові індустріальні країни і країни Азії. Як бачимо з даних, наведених на рис. 1, за підсумками 2012 р. обсяг світового валового внутрішнього продукту склав більше 71 трлн. дол. США, частка послуг збільшилася до 6,20% порівняно з 3,32% у 1980 р. Така ситуація зумовлена зростанням обсягів і ВВП та обсягів міжнародної торгівлі товарами та послугами.

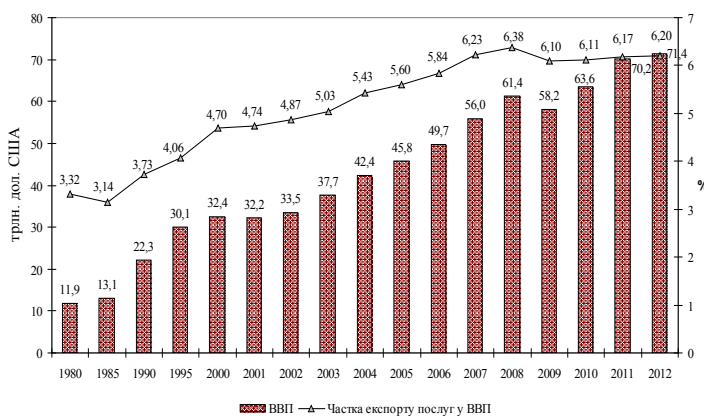


Рис. 1. Динаміка обсягів світового ВВП та частки послуг в ньому у 1980-2012 рр.*

*Складено за даними UNCTAD. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p.15912&sRF_Expanded=p.15912

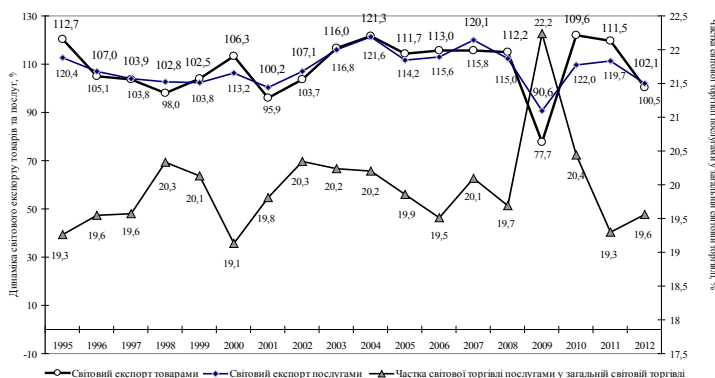


Рис. 2. Динаміка світового експорту товарів і послуг, %*

* Розраховано за даними [23]

За даними СОТ, в 2012 р. світова торгівля товарами зростає на 2%, що є найгіршим показником з 1981 р. [25]. Різке уповільнення торгівлі в 2012 р. стало однією з причин слабкого економічного зростання в розвинених країнах. При збільшенні світового ВВП в 2012 р. на 1,7% зростання світової торгівлі склало 2,1% з експорту та 1,9% з імпорту (у порівнянні з 5,2% і 5,1% відповідно в 2011 р.) [26]. Одна з причин зниження темпів зростання міжнародної торгівлі, на наш погляд, пов'язана з тимчасовим зниженням активності транснаціональних корпорацій (ТНК), генеруючих значну частину міжнародної торгівлі. Зокрема, частка експорту зарубіжних філій ТНК у загальному світовому експорті товарів скоротилася з 50,7% у 2001 р. до 33,3% в 2011 р. [24]. Про зниження активності ТНК також свідчить і зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій (з 4,0% світового ВВП в 2001 р. до 2,2% в 2011 р.).

За аналізований період 1995-2012 рр. (рис. 2) найвищі темпи приросту експорту товарів і послуг спостерігалися у 2004 р. (21,6% і 21,3% відповідно). Світова фінансова криза вплинула на міжнародну торгівлю зниженням темпів росту як експорту товарів, так і послуг відповідно на 22,3% та 9,4%. Загальний обсяг експорту послуг у світовій торгівлі виріс з 155 млрд. дол. США в 1975 р. до 4,426 трлн. дол. США в 2012 р., тобто за тридцять сім років більш ніж у 30 разів. Як видно з даних, наведених у таблиці 2, за останні дванадцять років обсяг експорту та імпорту послуг збільшився більше, ніж у два рази (у 2,9 та 2,8 рази відповідно), що пояснюється позитивною динамікою розвитку світового господарства, інтенсифікацією міжнародних економічних зв'язків та економічним поживленням у провідних країнах-експортерах послуг – Європейському Союзу, США та Японії.

Залежно від рівня розвитку сфери послуг країни світу прийнято поділяти на три групи. У першу групу країн з високим рівнем розвитку сфери послуг входять розвинуті країни з економікою постіндустріального типу. До країн із середнім рівнем розвитку сфери послуг відносяться нові індустріальні країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки, а також країни з перехідною економікою, для яких характерними є відносно високий рівень розвитку однієї або двох галузей сфери послуг при недостатності розвитку цього сектору загалом. Більшість країн, що розвиваються входять до групи з низьким рівнем розвитку сфери послуг.

На світовому ринку послуг переважають розвинені країни (табл. 3). У 2000 р. на них припадало близько 75,3% світового експорту і 70,7% світового імпорту послуг. За останнє десятиліття помітною стала тенденція до зменшення частки розвинених країн у світовому експорті та імпорті послуг (66,7% і 58,8% відповідно у 2012 р., що на 8,6% та 11,9% менше у порівнянні з 2000 р.) та збільшення частки країн, що розвиваються (30,4% і 37,3% відповідно у 2012 р., що на 7,3% та 9,9% більше у порівнянні з 2000 р.). Особливо варто відзначити США, на які припадало у 2012 р. майже 14,1% всього світового експорту послуг; в загальному обсязі експорту товарів і послуг цієї країни частка останніх наближається до 30%.

Таблиця 2

Динаміка світового експорту та імпорту послуг у 2000-2012 рр.*

Показники	Рік												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Світовий експорт послуг, трлн. дол. США	1,521	1,524	1,633	1,895	2,300	2,569	2,905	3,488	3,914	3,547	3,887	4,334	4,426
Темп зростання ланцюговий, %		100,2	107,1	116,0	121,3	111,7	113,0	120,1	112,2	90,6	109,6	111,5	102,1
Темп зростання базовий (2000 р. – базовий період), %	100,0	100,2	107,4	124,6	151,1	168,9	190,9	229,3	257,3	233,2	255,5	284,9	290,9
Світовий імпорт послуг, трлн. дол. США	1,520	1,539	1,624	1,864	2,231	2,475	2,763	3,284	3,756	3,419	3,743	4,169	4,274
Темп зростання ланцюговий, %		101,2	105,5	114,8	119,7	110,9	111,6	118,9	114,4	91,0	109,5	111,4	102,5
Темп зростання базовий (2000 р. – базовий період), %	100,0	101,2	106,8	122,7	146,8	162,9	181,8	216,1	247,1	224,9	246,2	274,3	281,2

* Розраховано за даними [23]

Таблиця 3

Структура експорту та імпорту послуг*

Показники	Роки										Частка у світовому експорті/імпорті, %		
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2000	2005	2012	
Світовий експорт, трлн. дол. США	1,52	2,57	2,90	3,49	3,91	3,55	3,89	4,33	4,43	100,0	100,0	100,0	
в тому числі - розвинені країни	1,15	1,88	2,10	2,50	2,76	2,53	2,67	2,96	2,95	75,3	73,3	66,7	
- країни, що розвиваються	0,35	0,63	0,73	0,90	1,04	0,92	1,11	1,25	1,35	23,1	24,5	30,4	
- країни з перехідною економікою	0,02	0,06	0,07	0,09	0,11	0,10	0,10	0,12	0,13	1,6	2,2	2,9	
Світовий імпорт, трлн. дол. США	1,52	2,48	2,76	3,28	3,76	3,42	3,74	4,17	4,27	100,0	100,0	100,0	
в тому числі - країни, що розвиваються	0,42	0,70	0,82	1,00	1,19	1,09	1,31	1,50	1,59	27,4	28,3	37,3	
- країни з перехідною економікою	0,03	0,07	0,08	0,11	0,13	0,11	0,12	0,14	0,17	1,9	2,8	3,9	
- розвинені країни	1,08	1,71	1,86	2,18	2,44	2,22	2,31	2,53	2,51	70,7	68,9	58,8	
Довідково: Україна													
Експорт, млрд. дол. США	3,49	6,13	7,51	9,04	11,74	9,60	11,76	13,79	13,60	0,23	0,24	0,31	
Імпорт, млрд. дол. США	1,15	2,94	3,72	4,98	6,47	5,17	5,45	6,24	6,74	0,08	0,12	0,16	

* Складено за даними [4, 23]

Частка країн з перехідною економікою у світовому експорті послуг у 2012 р. склала 2,9%, а у світовому імпорті 3,9%. Ці країни володіють значними можливостями для розвитку туризму, транзиту, морських перевезень, інженерно-консультаційних, будівельних та ін. послуг.

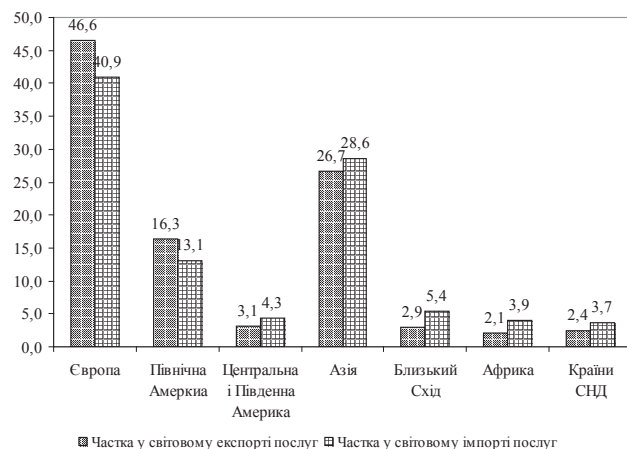


Рис. 3. Міжнародна торгівля послугами у 2012 р. за регіонами (у %)*

Розраховано автором за даними World Trade Report 2012 // World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr13-1_e.pdf.

Частка окремих регіонів у світовому експорті послуг в середині 1990-их рр. була такою: на Європу припадало – 49%, на Азію – 23%, на Північну Америку – 18%, на Латинську Америку – 4%, на Африку – 2% і на інші регіони – 4%. Аналіз сучасного стану світового ринку послуг засвідчує, що епіцентром світової торгівлі послугами у 2012 р. залишається Європа (рис. 3), на яку припадає 2024 млрд. дол. США експорту та 1680 млрд. дол. США імпорту послуг, що відповідно складає 46,6% і 40,9% у світових показниках. Цей регіон виділяється за обсягами туристичних, транспортних, інформаційних, різного виду фінансових послуг, а також послуг у галузі культури, освіти, охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища.

Другу позицію у міжнародній торгівлі послугами займає Азія, яка випереджає Північну Америку та у 2012 р. експортувала послуг на суму 1159 млрд. дол. США (26,7% світового експорту послуг), а імпортувала послуг на суму 1175 млрд. дол. США (28,6% світового імпорту послуг). Хоча для цього регіону характерніше надання транспортних послуг, водночас зростає роль Азії у торгівлі фінансовими, туристичними та іншими послугами. Загалом Азія імпортує більше послуг, ніж експортує. Трійку лідерів за обсягами міжнародної торгівлі послугами замикає Північна Америка з експортом послуг 709 млрд. дол. США та імпортом послуг 537 млрд. дол. США, що складає 16,3% та 13,1% у світових показниках відповідно. Північна Америка, роль

якої фактично визначають США, надає, як і Європа, найширший асортимент послуг – туристичних, транспортних, інформаційних, інжинірингових, освітніх та ін. За деякими з них (наприклад, за лізинговими послугами) вона займає провідне місце у світі. В інших регіонах світу торгівля послугами отримала значно менше поширення.

У 2012 р. порівняно з 2011 р. найшвидше зростає експорт послуг у країнах СНД – на 10% і склав 105 млрд. дол. США; на Близькому Сході на 9% (125 млрд. дол. США), Азії на 6%, Південній і Центральній Америці на 6% (136 млрд. дол. США), Африці на 5% (90 млрд. дол. США), Північній Америці на 4% і знизився тільки у Європі на 3%. Що стосується імпорту послуг, то найбільші темпи прискорення спостерігались у країнах СНД – 17% (склали 151 млрд. дол. США), Південній і Центральній Америці на 9% (178 млрд. дол. США), Азії на 8% (1175 млрд. дол. США), Африці на 3% (162 млрд. дол. США), Північній Аме-

риці на 2% (537 млрд. дол. США), Близькому Сході на 2% (222 млрд. дол. США), і у Європі імпорт послуг знизився на 3% і склав 1680 млрд. дол. США.

Позиції окремих держав на світовому ринку послуг визначаються, насамперед, рівнем їх економічного розвитку. Найбільшими експортерами та імпортерами послуг є розвинені країни, у переважній більшості з позитивним сальдо у зовнішній торгівлі послугами. У першій п'ятірці експортерів послуг у 2012 були США (614 млрд. дол. США, або 14,1% світового експорту), Великобританія (278 млрд. дол. США, 6,4%), Німеччина (255 млрд. дол. США, 5,9%), Франція (208 млрд. дол. США, 4,8%) і Китай (190 млрд. дол. США, 4,4%). П'ятірка провідних імпортерів послуг: США (406 млрд. дол. США, або 9,9% від світового імпорту), Німеччина (285 млрд. дол. США, 6,9%), Китай (281 млрд. дол. США, 6,8%), Великобританія (176 млрд. дол. США, 4,3%) і Японія (174 млрд. дол. США, 4,2%) (табл. 4).

Таблиця 4

Провідні експортери та імпортери в світовій торгівлі послугами у 2012 р.*

Місце	Країна експортер	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Зміна до 2011 р., %	Місце	Країна імпортер	Обсяг, млрд. дол.	Частка, %	Зміна до 2011 р., %
1	США	614	14,1	4	1	США	406	9,9	3
2	Великобританія	278	6,4	-4	2	Німеччина	285	6,9	-3
3	Німеччина	255	5,9	-2	3	Китай	281	6,8	19
4	Франція	208	4,8	-7	4	Великобританія	176	4,3	1
5	Китай	190	4,4	4	5	Японія	174	4,2	5
6	Індія	148	3,4	8	6	Франція	171	4,2	-10
7	Японія	140	3,2	-2	7	Індія	125	3,0	1
8	Іспанія	140	3,2	-1	8	Сінгапур	117	2,8	3
9	Сінгапур	133	3,1	3	9	Нідерланди	115	2,8	-5
10	Нідерланди	126	2,9	-7	10	Ірландія	110	2,7	-5
11	Гонконг, Китай	126	2,9	7	11	Канада	105	2,6	1
12	Ірландія	115	2,6	2	12	Республіка Корея	105	2,6	7
13	Республіка Корея	109	2,5	16	13	Італія	105	2,6	-8
14	Італія	104	2,4	-1	14	Росія	102	2,5	16
15	Бельгія	94	2,2	0	15	Бельгія	90	2,2	-1
16	Швейцарія	88	2,0	-7	16	Іспанія	90	2,2	-5
17	Канада	78	1,8	-1	17	Бразилія	78	1,9	7
18	Швеція	76	1,7	2	18	Австралія	65	1,6	10
19	Люксембург	70	1,6	0	19	Данія	57	1,4	-2
20	Данія	65	1,5	-2	20	Гонконг, Китай	57	1,4	2
21	Австрія	61	1,4	1	21	Швеція	55	1,3	0
22	Росія	58	1,3	10	22	Тайланд	53	1,3	1
23	Австралія	53	1,2	4	23	ОАЕ	50	1,2	...
24	Норвегія	50	1,2	3	24	Саудівська Аравія	49	1,2	-10
25	Тайланд	49	1,1	18	25	Норвегія	49	1,2	6
26	Тайвань, Китай	49	1,1	7	26	Швейцарія	44	1,1	-2
27	Макао, Китай	45	1,0	14	27	Австрія	43	1,1	3
28	Туреччина	42	1,0	9	28	Тайвань, Китай	42	1,0	2
29	Бразилія	38	0,9	5	29	Малайзія	42	1,0	10
30	Польща	38	0,9	1	30	Люксембург	41	1,0	0
	Разом по 30 країнах	3640	83,7	-		Разом по 30 країнах	3285	80,0	-
	<i>Довідково: Україна</i>	13,6	0,31	-		Україна	6,7	0,16	-
	Разом у світі	4345	100,0	2		Разом у світі	4105	100,0	2

* Джерело [25]: WTO and UNCTAD Secretariats, Press release, PRESS/688, Geneva, April 10, 2013, p.23 (Appendix Table 5 «Leading Exporters and Importers in world trade in commercial services, 2012»).

На шість провідних країн: США, Великобританію, Німеччину, Францію, Китай і Японію – припадає майже 40% світової торгівлі послугами. Найближчим часом домінування промислово розвинених країн збережеться, оскільки, незважаючи на істотний потенціал держав, що розвиваються, розширенню їх участі у світовій торгівлі перешкоджають дві групи чинників. По-перше, це недостатність фінансових, кадрових, інституційних та інших ресурсів, що заважає розвитку експорту як традиційних, так і сучасних видів послуг. По-друге, це торговельні обмеження, введені іншими державами для захисту національних економічних інтересів. Незважаючи на перераховані обставини, в перспективі країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою мають шанси підвищити свою конкурентоспроможність і зайняти певну нішу на світовому ринку послуг.

Щодо особливостей сучасного розвитку світового ринку послуг, то важливо зазначити, що за попередніми підсумками 2013 р. обсяг торгівлі послугами в Китаї склав 520 млрд. дол. США і забезпечив йому третє місце у світі [8]. Зростання на 11% в порівнянні з 2012 роком в основному забезпечив внутрішній попит – в останній роки в Китаї імпорту зростає швидше за експорт, і країна намагається перейти від сировинної економіки до оволодіння високими технологіями. У 2012 р. найбільшими темпами зростали показники торгівлі за статтями «комп'ютерні та інформаційні послуги», «франшиза» і «консалтинг» – до 20% приросту. А серед традиційних галузей на перше місце вийшли туристичні послуги, що склали близько 37% зовнішньоторговельного обороту і стали найбільшою статтею як експорту, так і імпорту для Китаю. Очікується, що до 2015 р. китайська торгівля послугами досягне – 600 млрд. дол. США, а до 2020 р. – 1 трлн. дол. США.

Структура світового ринку послуг за останній час також зазнала суттєвих змін. В цій структурі прийнято виділяти: 1) транспортні послуги; 2) туристичні послуги – поїздки; 3) інші послуги. Їх співвідношення у загальному обсязі експорту та імпорту послуг змінюється. Ще на початку 1980-х рр. перше місце займали транспортні послуги, але потім їх частка скоротилася до 20-25%. Частка туристичних

послуг залишається відносно стабільною, складаючи приблизно 25-30% їх загального обсягу. А от частка інших послуг зростає швидше і у структурі світового експорту послуг саме вони набувають визначального значення (табл. 5).

Загальне зростання ринку транспортних послуг у 2012 р. склало лише 2%. Лідерами на ринку транспортних послуг є країни ЄС (373,3 млрд. дол. США, 41,8% загального експорту транспортних послуг) та США (82,8 млрд. дол. США, 9,3%). Експорт групи інших видів комерційних послуг зріс на 1%, а найбільший приріст (4%) був зафіксований за статтею «поїздки». Серед інших видів комерційних послуг найбільш динамічно розвивався експорт комп'ютерних та інформаційних послуг (приріст 6%). За обсягом їх поставок як і раніше лідирують США і країни ЄС, де зосереджена основна частина світового інтелектуального потенціалу в цій галузі. Поряд з комп'ютерними та інформаційними послугами також збільшився експорт будівельних і страхових послуг (на 3 і 2% відповідно), на 3% зросли інші види ділових послуг, що охоплюють юридичні та бухгалтерські послуги, консалтинг, рекламу, маркетинг, а також інжинірингові послуги. Провідні позиції на світовому ринку в галузі інжинірингових послуг займають фірми США, Франції, Англії, Японії, Німеччини, Італії, Канади та Швеції. Для географічної структури ринку інжинірингових послуг характерне переважання експорту в країни, що розвиваються, основна частина яких припадає на нафтовидобувні держави Близького і Середнього Сходу та Азії. Разом з тим найбільшою мірою в 2012 р. постраждав експорт фінансових послуг (-4%), зокрема на 6% відбулося зменшення поставок фінансових послуг з розвинених країн при паралельному збільшенні експорту із країн, що розвиваються та країн СНД на 3%. Крім того, скоротилися поставки послуг зв'язку, включаючи поштові, кур'єрські та телекомунікаційні послуги (-3%), а також роялті та ліцензійні платежі (-2%) [22].

На світовому ринку послуг має місце регіональна спеціалізація на окремих видах послуг. Якщо розглядати експорт комерційних послуг за мінусом поїздок і транспортних послуг (на які загалом при-

Таблиця 5

Динаміка світового експорту послуг у 2005-2012 рр.*

Вид послуг	Рік					Темп приросту, %				Частка у світовому експорті послуг у 2012 р.
	2005	2009	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2005-2012	
Транспорт	569	694	807	879	892	16	9	2	7	20,5
Поїздки	700	873	950	1067	1111	9	12	4	7	25,5
Інші комерційні послуги, в тому числі	1243	1912	2051	2304	2344	7	12	1	10	53,9
Послуги зв'язку	59	93	96	106	112	3	11	-3	8	2,6
Будівництво	56	108	101	111	113	-6	9	3	10	2,6
Страховання	49	96	98	98	100	1	1	2	11	2,3
Фінансові послуги	180	265	282	317	303	7	12	-4	8	7,0
Комп'ютерні та інформаційні послуги	106	194	218	248	263	12	14	6	14	6,0
Роялті та ліцензійні платежі	160	237	255	290	290	8	14	-2	9	6,7
Інші ділові послуги	608	891	970	1099	1127	9	13	2	9	25,9
Послуги у сфері культури та відпочинку	23	28	32	36	36	13	14	3	7	0,8
Світовий експорт комерційних послуг, млрд. дол. США	2513	3481	3820	4258	4350	10	11	2	8	100,0

* Джерело [25]: World Trade 2012, Prospects for 2013, Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle, WTO Secretariat Geneva, PRESS/688, 10 April 2013, p. 11.

падає трохи менше 50% всього вартісного обсягу), то в країнах Північної Америки 28% від загального експорту інших комерційних послуг становлять роялті та ліцензійні платежі, 10% фінансові послуги, по 5% припадає на страхування та послуги у сфері культури та відпочинку. В ЄС 14% складають фінансові послуги, по 9% припадає на роялті та ліцензійні платежі, 8% комп'ютерні та інформаційні послуги, 6% будівництво. У країнах Азії 9% припадає на роялті та ліцензійні платежі, 8% на комп'ютерні послуги, 7% на фінансові послуги і 5% на будівництво. У країнах СНД 17% припадає на будівництво, 11% на телекомунікації і по 3% на страхування, фінансові послуги, комп'ютерні послуги, роялті та ліцензійні платежі.

Висновки. Розвиток ринку послуг є джерелом довгострокового економічного зростання країн, причому важливішим, ніж промисловість. Цей ринок у промислово розвинених країнах забезпечує понад 70% зайнятості населення, а висока продуктивність праці в цьому секторі призводить до більших темпів зростання ВВП, ніж тих, що здатна забезпечити промисловість. Активними учасниками світового ринку послуг є ТНК, в окремих секторах функціонують підприємства малого та середнього бізнесу, але саме ТНК є головною рушійною силою глобалізації на цьому ринку. Вектор подальшого розвитку світового ринку послуг спрямований на лібералізацію та ліквідацію обмежень при доступі іноземних послуг на національні ринки. В сучасних умовах світовий ринок послуг буде нарощувати масштаби свого функціонування за рахунок появи нових видів послуг, що супроводжують торгівлю товарами та спрямовані на задоволення приватних потреб. За таких умов зростання світового ринку послуг своєю чергою стимулюватиме розвиток світових ринків товарів, капіталів та робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арасланов Т.Н. Маркетинг услуг: уточнение некоторых понятий с экономической точки зрения / Т.Н. Арасланов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 10-15.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учеб. для вузов: пер. с англ. / Г. Ассэль. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 804 с.
3. Ворачек Х.О. Состоянии «теории маркетинга услуг» / Х.О. Ворачек // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – С. 99-105.
4. Географічна структура експорту-імпорту послуг України [Електронний ресурс]. – [2013] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html
5. Голубков Е.П. Маркетинг: словарь-справочник / Е.П. Голубков. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 440 с.
6. Дойль П. Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн. – 4-е изд. / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
7. Завьялов П.С. Формула успеха: Маркетинг / П.С. Завьялов, В.Е. Демидов. – М.: Международные отношения, 1991. – 415 с.
8. Китай занял третье место в мире по торговле услугами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/10312/>
9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг: [пер. с англ. 2-е европ. изд.] – М.: СПб.: К.: – Издательский дом «Вильямс», 2000. – 728 с.
10. Маркетинг: учеб. для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн: [под общ. ред. Г.Л. Багиева]. – М.: Экономика, 1999. – 703 с.
11. Маркова В.Д. Маркетинг услуг / В.Д. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 128 с.
12. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг: учебное пособие / Е.В. Песоцкая. – СПб.: Питер, 2000. – 157 с.
13. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер. – К.: Основа, 2002. – 340 с.
14. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер [и др.]; пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
15. Челенков А.П. Маркетинг услуг [Текст]: монография / А.П. Челенков. – М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2004. – 128 с.
16. Bitner M.J. Servicescapes: The impact of Physical surrounding on Customer and Employees. Journal of Marketing. – 1992. – 42-56 p. (April).
17. Eiglier P., Langeard E. Principes de politique marketing pour les entreprises de services. – L'Institut d'Administration des entreprises, Université d'Aix – Marseille, 1996. – 326 p.
18. Gronroos C. Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach / C. Gronroos. – 2nd ed. – West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2000. – 404 p.
19. Leonard L. Berry, A. Parasuraman. Marketing Services: Competing Through Quality. New York: Free Press, 1991.
20. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, New York, The Free Press, 1995. – 525 p.
21. Rathmell J. Marketing in the Service Sector. – Mass: Winthrop Publishers, 1994. – 444 p.
22. Trade in commercial services 2012 // World Trade Organization [Электронный ресурс]. – [2013] – Режим доступа: http://wto.org/english/res_e/statistics_e/its2013_e/its13_trade_category_e.pdf
23. Unctad Stats: International Trade in Goods and Services [Электронный ресурс]. – [2014] – Режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en
24. World Investment Report 2012 // UNCTAD [Электронный ресурс]. – [2012] – Режим доступа: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-en.pdf>
25. World Trade 2012, Prospects for 2013, Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle, WTO Secretariat Geneva, PRESS/688, 10 April 2013 [Электронный ресурс]. – [2013] – Режим доступа: http://www.wto.org/english/news_e/pres13_e/pr688_e.htm
26. World Trade Report 2013 // World Trade Organization [Электронный ресурс]. – [2013] – Режим доступа: http://wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr13-1_e.pdf



УДК 338.485.339.924

Гуслев А.П.

здобувач,

заступник декана з виховної роботи
факультету міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРИЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ (ДОКРИЗОВИЙ АНАЛІЗ)

Стаття присвячена аналізу економічної складової туристичної індустрії у світі в умовах глобалізації. В продовження цієї теми визначено вплив інтеграційних процесів на національний розвиток туризму. Центральне місце дослідження становить місце України на туристичній мапі світу та визначення закономірностей розвитку туристичної індустрії в країні.

Ключові слова: туристична індустрія, інтеграційні процеси, глобалізація, міжнародний туризм, туристичні послуги, світове господарство, національна економіка.

Гуслев А.П. ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ (ДОКРИЗИСНЫЙ АНАЛИЗ)

Статья посвящена анализу экономической составляющей туристической индустрии в мире в условиях глобализации. В продолжение этой темы определено влияние интеграционных процессов на развитие туризма в Украине. Центральное место исследования занимает место Украины на туристической карте мира и определение закономерностей развития туристической индустрии в стране.

Ключевые слова: туристическая индустрия, интеграционные процессы, глобализация, международный туризм, туристические услуги, мировое хозяйство, национальная экономика.

Guslev A.P. UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY IN THE MODERN INTEGRATION PROCESS (PRE-CRISIS ANALYSIS)

The article is devoted to analyze the economic component of the world tourism industry in the context of globalization. We determine the influence of integration processes on national tourism development. The top of the research is Ukraine's place on the world tourist map and determine development regularity of the tourism industry in the country.

Keywords: tourism industry, integration processes, globalization, international tourism, tourist services, world economy, national economy.

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка характеризується перевагою сфери послуг над матеріальним виробництвом. Зокрема, туризм є однією із її найприбутковіших і найперспективніших галузей, яка інтенсивно розвивається останнім часом. На частку туризму припадає третина світової торгівлі послугами, 10% світових споживчих витрат і близько 7% світових інвестицій. Розвиток туризму має стимулюючий вплив на інші галузі: транспорт, торгівлю, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання тощо. Туризм сприяє розширенню світогосподарських зв'язків, зростанню міжнародної торгівлі товарами і послугами та забезпечує економічне зростання країн.

Виникнення глобального ринку туристичних послуг, інтенсивність процесів інтеграції між туристичними підприємствами і організаціями, які належать різним країнам світу, є особливістю сучасної туристичної сфери [1].

Саме тому розвиток туристичної індустрії в Україні необхідно розглядати в умовах функціонування глобалізаційних та інтеграційних процесів та визначити місце України на туристичній карті світу. Оцінки перспектив туристичної індустрії ще не висвітлювалися з точки зору інституційних процесів функціонування господарства, що робить дослідження більш практичним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питання щодо розвитку міжнародного туризму в умовах глобалізації присвячені численні праці таких українських та зарубіжних вчених, як Александрової А.Ю., Голднера Ч., Гук Н.А., Дубенюк Я.А., Катушонок К.А., Кіфяк В.Ф., Любімової Л.А., Любіцевої О.О., Мальської М.П., Сідорова В.І., Якубовського С.О., Чудновського А.Д., Чорненської Н.В. та ін.

Масштабні суспільні перетворення, які відбуваються в процесі формування єдиного глобалізованого світу, охоплюють усі без винятку аспекти людської активності та визначають переважну більшість сучасних тенденцій соціально-економічного розвитку держав, окремих територій та регіонів, а також обумовлюють конкретні обставини буття цілих націй, верств населення та окремих особистостей. При цьому слід відзначити наявність складних закономірностей та різноспрямованих зв'язків, які виникають в процесі глобалізації між загальносвітовими трансформаціями та локальними перетвореннями, що відбуваються на державному або регіональному рівнях.

Так, за думкою І. Лукінова, визначальними чинниками суспільного розвитку на цей час виступають, з одного боку, масштабні глобалізаційні зрушення, пов'язані із виникненням нового цивілізаційного устрою, а, з іншого боку, локальні науково-технічні, економічні, соціокультурні трансформації, які знаходять прояв у межах окремих територій, країн або регіональних наднаціональних об'єднань. Єдність та протиріччя зазначених тенденцій суспільного розвитку, з точки зору І. Лукінова, являють собою справжнє підґрунтя сучасних загальносвітових трансформацій. Наявність такого роду складних зв'язків та закономірностей, які одночасно проявляються на глобальному та локальному рівнях, суттєво ускладнює вирішення численних проблем та завдань, що безперервно виникають перед людською спільнотою в ході глобалізаційних процесів [2].

О. Білорус, Д. Лук'яненко та ін. з цього приводу наполягають на обов'язковій необхідності формування комплексного підходу щодо визначення сучасних тенденцій суспільного розвитку, відповідно до якого, наприклад, переважну більшість локальних соціально-економічних, екологічних, науково-технічних та ін.

проблем, що виникають на рівні окремих територій або держав, слід розглядати тільки у контексті та у тісному зв'язку із глобальними світовими трансформаціями [2].

Також, в поглядах представників пізнього неолібералізму (Б. Балаш та ін.) проблеми міждержавної інтеграції розглядалися насамперед у площині міри припустимого державного втручання у регулювання ринкових відносин в тому числі у туристичній сфері [3].

Постановка завдання. На основі вищезгаданих тез можемо сконцентрувати своє дослідження на поглибленні теоретико-методичних знань щодо розвитку туристичної індустрії України у контексті міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою здійснення повного і комплексного аналізу розвитку міжнародного туризму в контексті інтеграційних процесів з'являється необхідність дослідження інтеграції ринків туристичних послуг у світі, для чого застосовують статистику туристичних прибутку і витрат, яка містить вартісні оцінки туризму. Вимір місця міжнародного туризму у світовому, регіональному або національному господарстві визначають за допомогою співвідношення об'єму прибутку від міжнародного туризму з розміром світового, регіонального ВВП або ВВП країни. Також для цього аналізу розглядають значення частки туристичних надходжень в експорті, частки зайнятого населення у сфері туризму, надходження туризму на душу населення, витрати на туризм на душу населення, співвідношення сальдо туристичного, торгового та платіжного балансів тощо.

За даними Всесвітньої Туристичної Організації (ЮНВТО), у 2009 р. світовий дохід від міжнародного туризму склав 851 млн. дол., а у 2013 р. виріс до 1,2 трлн. дол. Що вказує на позитивну тенденцію у розвитку міжнародного туризму [4]. Також збільшується кількість туристичних в'їздів (табл. 1). Як свідчать дані таблиці, за винятком початку економічної кризи, у світі спостерігається тенденція зростання туристичних потоків.

Таблиця 1

Туристичні в'їзди у світі за роками

Роки	Туристичні в'їзди (млн.) (частка до попереднього року)
2009	882 (-3,8%)
2010	939 (6,5%)
2011	990 (4,4%)
2012	1035 (4%)
2013	1087 (5%)

Джерело: Складено автором за даними [4]

Країни, як правило, за пріоритетний напрямок діяльності вважають в'їзний туризм, оскільки з ним пов'язані значні надходження валюти до країни та мультиплікативний ефект для розвитку економіки і пов'язаний з цим розвиток туристичної інфраструктури. Кількість міжнародних туристичних прибутків у 2011 р. збільшилась на 4,4% і склала 990 млн. у порівнянні з 939 млн. у 2010 р [5]. У 2012 р. кількість міжнародних туристів збільшилась на 4% (135 млн.) у порівнянні з 2011 р. [5]. У 2013 р. темпи зростання продовжились і досягли 5%. Найбільші темпи зростання продемонструвала Азія (на 6%), Африка (на 6%) і Європа (на 5%). В Азії найпопулярнішим напрямком залишається регіон Північно-Східної Азії (ПСА). У Європі все популярнішими стають Східні регіони. Туризм у країнах ЦСЄ збільшився на 7% [5].

Також важливим є побачити динаміку частки прибутку від міжнародного туризму у світі у ВВП (табл. 2).

Таблиця 2

Частка прибутку від міжнародного туризму у світі у ВВП за роками

Роки	МТ (дол. США)	ВВП (дол. США)
2009	62,25 млн.	851 млн.
2010	76,2 млн.	928 млн.
2011	69,9 млн.	1,042 трлн.
2012	83,2 млн.	1075 трлн.
2013	85,5 млн.	1118 трлн.

Джерело: Складено автором за даними [4, 8]

Графічне зображення динаміки зміни частки прибутку від міжнародного туризму у ВВП світової економіки за роками зображено на рисунку 1.

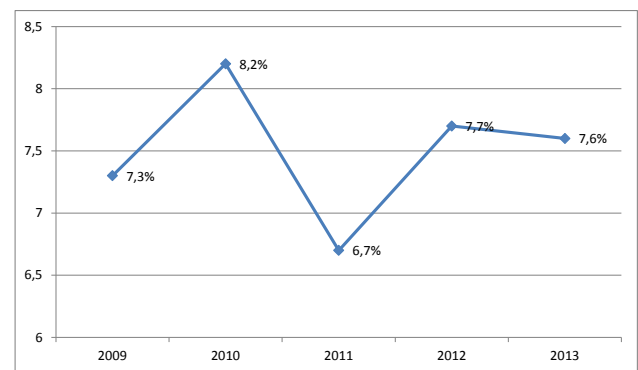


Рис. 1. Динаміка зміни частки доходів від міжнародного туризму у ВВП у світі за роками [4, 8]

Аналіз даних таблиць показав, що на ринку міжнародного туризму у світі існує позитивна тенденція до збільшення туристичних потоків (кількість міжнародних прибутків у 2013 р. збільшилась на 5% порівняно з 2012 р.) та прибутку від міжнародних прибутків (у 2013 збільшився на 2,7% відповідно до 2013 р.) [5, 6]. Частка доходу від міжнародного туризму у світовому ВВП у середньому коливається навколо 7,5% за останні п'ять років. У реальному вираженні сума прибутку від міжнародного туризму (скоригована з урахуванням коливань курсу валют та інфляції) зросла на 5%, а обсяг прибутків – майже на 7%, що свідчить про тісний взаємозв'язок між обома показниками і підтверджує, що в період відновлення обсягу мають тенденцію відновлюватися швидше ніж надходження [6].

Регіональний розподіл міжнародних туристичних потоків в основному склався давно. На світовому ринку туризму значно виділяються Європейський і Американський туристичні макрорегиони. Серед країн, які приймають туристів, виділяються Франція, США, Італія, Іспанія, Китай, КНР. Однак, в останні часи збільшуються потоки туристів до країн, які розвиваються, а також у постсоціалістичні країни. Розвинені країни здійснюють масштабні інвестиції у туристичну інфраструктуру країн, що розвиваються. Проте за даними Всесвітнього банку, близько половини всього прибутку від туризму надходить з країн, що розвиваються, до розвинених країн. Це пов'язано з тим, що в індустрії туризму багатьох країн домінують іноземні фірми, які направляють більшу частину своїх прибутків на батьківщину. Отже, якщо

розвинені країни експлуатували сировинні та трудові ресурси країн, що розвиваються, то тепер вони перейшли до експлуатації їх туристичних ресурсів [7].

Під час аналізу робіт західних науковців наявним є те, що вони підкреслюють факт зародження туризму саме у Європі, і цей континент до цього часу є провідним на ринку туристичних послуг. ЄС – це кращий приклад того, як державна політика стимулює розвиток туристичної сфери (з 2002 р. стало можливим здійснювати туристичні подорожі всередині цього об'єднання без віз) [6].

Розглянемо динаміку розвитку туристичної діяльності у Європі (2006-2013 рр.)

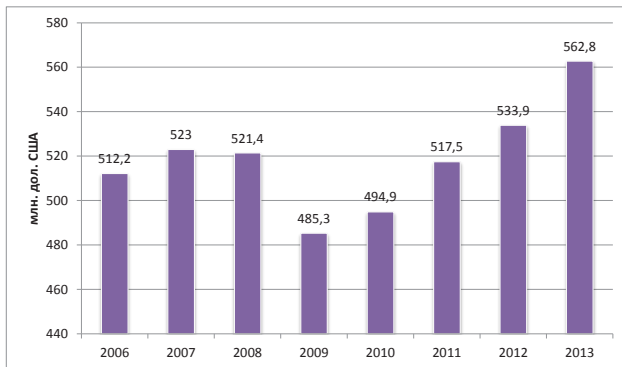


Рис. 2. Динаміка прибутку Європи від іноземних туристів [6, 8]

Проаналізувавши дані, які наочно зображені на рисунку 2, можна побачити, що до 2008 року, розвиток міжнародного туризму у регіоні був стабільним. На сучасному етапі у розвитку міжнародного туризму в Європейському регіоні спостерігаються серйозні проблеми, які пов'язані з наслідками світової економічної кризи та нестабільністю політичної ситуації у світі. У 2009 р. розмір прибутку від міжнародного туризму у світі зменшився на 11,5 млн. дол. США, але вже з 2010 р. прибуток знову почав зростати. Тобто, аналізуючи статистичні дані, можна зробити висновок, що туризм є потрібною сферою економічної діяльності в Європейському регіоні. Частка Європи у світовому туризмі у 2011-2013 рр. склала 50%, що свідчить про тенденцію до спаду порівняно з 2000 р., коли вона складала 58% [8].

Згідно з даними випуску «Барометра міжнародного туризму» ЮНВТО, у 2011-2013 рр. позитивні темпи зростання спостерігалися у всіх регіонах світу, за винятком Близького Сходу і Північної Африки, що можна пояснити політичною нестабільністю. Лідерами за темпами зростання стали Південна Америка і Південна Азія (+15% кожна), за ними ідуть країни південніше Сахари (+13%) і Центральна та Східна Європа (+12%) [9].

Темпи зростання Азіатсько-Тихоокеанського регіону – одні найвищих у 2010 р., у 2011-2013 рр. дещо сповільнилися (+6%), хоча їх слід розглядати на тлі дуже хороших результатів за попередні роки. Більш високими у порівнянні з очікуваними виявилися результати Європи (+6%), зумовлені відновленням туристичної активності в Центральній і Східній Європі і тимчасовим перерозподілом туристичних потоків у напрямку Південної і Середземноморської Європи у зв'язку з подіями в Північній Африці (-9%) і на Близькому Сході (-10%). Темпи зростання Американського регіону (+5%) відповідали середньосвітовим, при цьому хороші результати продемонстрували країни Південної Америки і Карибського басейну,

але значно нижчі – країни Північної та Центральної Америки [6, 9].

Отже, можна констатувати, що на даному етапі розвитку світового господарства спостерігається тенденція посилення інтеграційних процесів, у тому числі у сфері туристичних послуг. Такий стан обумовлений, насамперед, динамічністю і непередбаченістю ринку туристичних послуг.

Зростання потреби в удосконаленні та уніфікації існуючих норм і стандартів у сфері туризму спонукає національні, регіональні, місцеві органи влади, а також підприємства і організації з туристичної сфери до об'єднання зусиль шляхом складання договорів і угод про міжнародне співробітництво.

Необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних економічних відносин впливає з потреб використання в національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення ринкових перетворень економіки з метою розвитку країни і зростання багатства суспільства. Така необхідність спрямована на формування ефективної структури економіки країни. Нарешті розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості для створення належних умов щодо задоволення життєвих потреб народу України [10].

За оцінками експертів на сучасному етапі туристична галузь в Україні є п'ятою за значенням складовою поповнення бюджету. Але за даними рейтингу Всесвітнього Економічного Форуму (WEF) під назвою «Travel and Tourism Competitiveness Index» (Рейтинг конкурентоспроможності туристичного сектору) Україна у 2013 р. посіла 76 місце (всього в рейтингу брали участь 140 країн світу). Для порівняння: у 2011 р. Україна займала 85-е місце, тобто за 2 роки країна піднялась в цьому рейтингу на 9 позицій [8, 11].

На українському ринку туристичних послуг найбільш розповсюдженими видами об'єднань підприємств є такі: підприємство розміщення і харчування; туроператор і транспортне підприємство; засіб розміщення, підприємство харчування і страхова компанія; засіб розміщення і торговельно-розважальний комплекс; засіб розміщення і оздоровчий комплекс [11].

Інтеграція ринків туристичних послуг відображається, насамперед, у збільшенні туристичних потоків як до країни, так і за її межі. Протягом 2013 року Україну відвідали 23,01 млн. в'їзних туристів, що на 7,47% або на 1,6 млн. осіб більше, ніж у 2012 році [11, 12]. Тобто в Україні є наявною позитивна тенденція зі зростання кількості туристів.

В Україні наочною є позитивна тенденція зростання прибутку від туристів, які в'їжджають, але в Україні туристи витрачають менше грошей, ніж в інших країнах Центрально-Східної Європи.

Зростання обсягів в'їзного потоку протягом 2012 р. відбулося за рахунок зростання числа поїздок з культурною та релігійною метою, з метою спортивного обміну (відвідування кубку Євро-2012, який проводився у трьох містах України) [12].

У просторовій структурі в'їзного туризму переважну більшість складає потік з країн СНД – 78% (насамперед, із Росії, Молдови, Білорусі). Туристи з ЄС створюють 17%, а туристи решти країн світу – 5% у загальному обсязі туристів. Така тенденція спостерігається протягом останніх років. З даних таблиці 3 зрозуміло, що просторова структура в'їзного туризму в країні не є стабільною. Кількість туристів, що в'їжджають з країн ЄС у 2012 році зменшилась на 1,2 млн. осіб порівняно з 2011 роком. Це зменшення відбулося, в основному, за рахунок зменшення кількості подорожуючих з наступних країн: Польщі (на

18% або на 316 тис. осіб), Словаччини (на 15,5% або майже на 88 тис. осіб), Угорщини (на 14% або майже на 120 тис. осіб). У 2013 р. вже спостерігається збільшення потоку туристів з ЄС на 701221 особу. Позитивні тенденції щодо турпотоку до України виявилися у наступних країнах: Данії (турпотік збільшився на 62% або майже на 8 тис. осіб), Німеччини (на 18% або на 42 тис. осіб), Великобританії (на 21% або на 14 тис. осіб) [11, 12].

Таблиця 3

Просторова структура в'їзного туризму до України

	Кількість в'їжджаючих туристів, млн.	Кількість туристів з ЄС, млн.	Кількість туристів з СНД, млн.	Кількість туристів з інших країн світу, млн.
2008	25449078	7380232,6	17559863,8	508981,56
2009	20798342	5199586	14766822	415967
2010	21203327	5300000	15400000	503327
2011	21415296	4694250	16139068	581978
2012	23012823	3494135	17975130	1543558
2013	24665809	4195356	19372641	1097812
Частка 2013/2012		17%	78%	5%

Джерело: розраховано автором за даними [12]

Протягом 2008-2013 рр. із країн СНД спостерігалася стабільна тенденція зростання потоку. У 2012-2013 рр. зростання в'їзного турпотоку з країн СНД відбулося на 3% або на 1,8 млн. і на 1,4 млн. відповідно. Але в основному це відбулося за рахунок збільшення кількості подорожуючих з наступних країн: Азербайджану (на 18% або на 16 тис. осіб), Білорусі (на 17% або на 447,7 тис. осіб), Узбекистану (на 31% або на 44,3 тис. осіб), Росії (на 5,6% або на 508,2 тис. осіб) [10, 12].

Основними формами організації іноземного туризму у 2013 р. залишаються приватні подорожі (понад 2/3–74%) разом зі значною часткою подорожей з метою культурного, спортивного і релігійного обміну (23,7%) та організаційного туризму (2%). Частка ділового туризму скоротилася майже у 2 рази порівняно з 2012 р. і склала 2%. Поїздки з приватною метою збільшилися на 1,5%. Найбільше збільшення туристів з приватною метою було з країн-сусідів: Білорусі (на 8% або майже на 200 тис. осіб), Росії (8,2% або на 930 тис. осіб) [12].

Протягом 2011-2013 років спостерігається тенденція скорочення обсягів організованого туризму: у 2012 і 2013 рр. – на 48%, що можна вважати негативною тенденцією та пояснити наслідком сплеску цього показника у 2012 р. у зв'язку з проведенням Євро-2012.

Найбільше падіння турпотоку спостерігається з таких країн: Білорусі (на 5,6% або на 140 тис. осіб), Канади (на 50% або майже на 3 тис. осіб), Польщі (на 59% або на 81 тис. осіб), Росії (на 30% або на 145,3 тис. осіб), США (на 38% або на 16,8 тис. осіб) [12].

Поїздки зі службовою метою протягом 2011-2013 рр. зменшувалися відповідно на 45% і

52%. Найбільше падіння турпотоків спостерігається з таких країн: Німеччини (на 55% або на 13 тис. осіб), Білорусі (на 48% або на 15,8 тис. осіб), Росії (на 36% або на 60,8 тис. осіб) [11].

Отже, можна зробити висновок, що структура в'їзного туризму в Україні не є стабільною і залежить від політичних, міжнародних економічних відносин, спортивних та інших подій.

Як свідчать дані таблиці 4, у середньому значимість туризму в національній економіці України від доходів від туристів, які в'їжджають по країнах СНД є вищою, ніж по іншим регіонам.

У 2013 році обсяг платежів від сфери туризму до бюджетів усіх рівнів збільшився порівняно з 2012 роком майже на 13% і перевищив 1,59 млрд гривень. Зокрема, на 8,6% виросли надходження від туристичного збору – 41,7 млн гривень. З 2010 року в туристичній галузі України зростання платежів до бюджету склало більше 66% (у 2010 році платежі від сфери туризму в Україні склали 957 млн гривень) [12].

Найбільш сприятливим у напрямку фінансування сфери туризму в Україні був 2008 р., оскільки державним бюджетом була передбачена найбільша сума коштів для фінансування галузі. У наступні роки (2009-2013 рр.) сума коштів була зменшена майже в 10 разів: на фінансову підтримку створення умов безпеки туристів і розбудови туристичної інфраструктури з 4800 тис. грн. у 2008 р. до 432 тис. грн. у 2013р., на фінансову підтримку розвитку туризму з 20,29 млн. грн. до 1,83 млн. грн. відповідно. Одночасно з цим кошти на прикладні розробки у сфері розвитку культури та туризму залишалися майже незмінними в період 2008-2010 рр. (у середньому на рівні 7,5 млн. грн.), однак у 2012 р. їх сума також була зменшена майже в 10 разів (861 тис. грн.). Слід також зазначити, що в ці роки бюджетом не було передбачено створення жодних спеціальних фондів для фінансування сфери туризму [11, 12].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проаналізовані дані слід пам'ятати про ситуацію в країні, яка склалася протягом 2014 року. Незважаючи на це, закономірності розвитку туризму протягом 2006-2013 років мають актуальне та важливе значення для розвитку країни. У 2014 році Державне агентство України з туризму та курортів завершили розробку Державної цільової програми розвитку туризму та курортів до 2022 року. Основним показником ефективності програми є збільшення у два рази в'їзного туристичного потоку. Передбачається, що кількість іноземних туристів, які відвідують Україну, до 2022 року досягне 50 мільйонів осіб на рік. Кількість робочих місць в українській індустрії туризму збільшиться в 2,5 рази і ця цифра сягне 1 мільйона працюючих. Ці дані мають трансформуватися відносно до сучасних реалій, але туризм – це одна із ключових сфер господарювання країни, що сприяє соціально-економічному розвитку України.

Таблиця 4

Частка прибутків країни від прибутків із регіону у ВВП країни

Регіони	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
СНД	0,038	0,033	0,032	0,026	0,024	0,033	0,041	0,038	0,034
ЄС	0,024	0,02	0,021	0,02	0,023	0,026	0,023	0,022	0,022
Інші країни	0,019	0,018	0,017	0,017	0,019	0,023	0,022	0,024	0,021

Джерело: розраховано автором за даними [11, 12]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щелкунова М.С. Міжнародний туризм у системі світового господарства: регіональний аспект : тези доповідей / М.С. Щелкунова. – Х.: Харківський національний університет, 2011. – С. 305–308.
2. Либман А. Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт: авт. дисс. на соиск. степ. докт. эк. наук. / А. Либман. – М.: 2009. – 391 с.
3. Воскресенский В.Ю. Международный туризм: учебное пособие для вузов / В.Ю. Вознесенский. – К. ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.
4. UNWTO Compendium of Tourism Statistics and data files [Електронний ресурс] // World Tourism Organization / Yearbook of Tourism Statistics. – 2008-2013. – Режим доступу : <http://statistics.unwto.org/publication/compendium-tourism-statistics-2014-edition>.
5. Travel and tourism impact 2013 [Електронний ресурс] / WTTC. – 2013. – Режим доступу : http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2012.pdf.
6. Yeats A. Does Mercosur's Trade Performens Raise Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements? : policy research working paper / A. Yeats. – Washington, the World Bank, 1729. – 39 p.
7. Все о туризме. Туристическая библиотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourlib.net>.
8. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>
9. ЮНВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unwto.org>.
10. Туристична палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourpalata.org.ua/>.
11. Сайт державної служби туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

УДК 338.4

Доровський О.В.*кандидат економічних наук, доцент, здобувач
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України***СВІТОВИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК:
СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ, ТОЧКИ ЗРОСТАННЯ**

У статті досліджуються сучасні тенденції, динаміка та особливості розвитку світового фармацевтичного ринку. Визначаються основні компанії-виробники лікарських препаратів, розглядаються основні сектори фарміндустрії. Доводиться, що фармацевтичні компанії перебувають у глибокій залежності від результатів продажів препаратів-блокбастерів. Досліджуються особливості винахідницької й патентної активності великих компаній. Доводиться, що зараз найбільш наукомісткою й прибутковою сферою фармацевтичної галузі є біотехнологічна. Виділяються країни та компанії, що є найбільш активними розробниками та виробниками сучасних біотехнологічних препаратів. Розглядається нова галузь, що виникла на перетині традиційної фармакології та біотехнології – фармакогеноміка. Розглядаються процеси консолідації, злиттів і поглинань у фармації, як один з факторів, що дозволяє галузі зберігати зростання. Визначається, що найважливішою тенденцією сучасного світового фармацевтичного ринку є зміна географічної структури попиту. Досліджуються форми і методи державної інвестиційної політики. Аналізуються особливості та напрямки державного стимулювання фармацевтичної промисловості у Китаї та Індії. Визначаються точки зростання світової фармації.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, лікарські препарати, препарати-блокбастери, фармакогеноміка, точки зростання.

Доровской А.В. МИРОВОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, ТОЧКИ РОСТА

В статье исследуются современные тенденции, динамика и особенности развития мирового фармацевтического рынка. Определяются основные компании-производители лекарственных препаратов, рассматриваются основные сектора фарминдустрии. Доказывается, что фармацевтические компании находятся в глубокой зависимости от результатов продаж препаратов-блокбастеров. Исследуются особенности изобретательской и патентной активности крупных компаний. Доказывается, что в настоящее время наиболее наукоемкой и прибыльной сферой фармацевтической отрасли является биотехнологическая. Выделяются страны и компании, которые являются наиболее активными разработчиками и производителями современных биотехнологических препаратов. Рассматривается новая отрасль, возникшая на пересечении традиционной фармакологии и биотехнологии – фармакогеномика. Рассматриваются процессы консолидации, слияний и поглощений в фармации, как один из факторов, который позволяет отрасли сохранять рост. Определяется, что важнейшей тенденцией современного мирового фармацевтического рынка является изменение географической структуры спроса. Исследуются формы и методы государственной инвестиционной политики. Анализируются особенности и направления государственного стимулирования фармацевтической промышленности в Китае и Индии. Определяются точки роста мировой фармации.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, лекарственные препараты, препараты-блокбастеры, фармакогеномика, точки роста.

Dorovsky O.V. WORLD PHARMACEUTICAL MARKET: STRUCTURE, DEVELOPMENT TRENDS, GROWTH POINTS

The article examines the modern trends, dynamics and specifics of the world pharmaceutical market development. The author identifies the major producers of medicinal products and considers the main sectors of the pharmaceutical industry. It is proved that the pharmaceutical companies greatly depend on the results of blockbuster drugs sales. The features of inventive and patent activities of large companies are examined in the article. It is proved that at present the most profitable and high technology area of the pharmaceutical industry is biotechnology. The countries and the companies that are the most active developers and manufacturers of modern biotechnology drugs are marked out. Pharmacogenomics is the new branch, which arose at the intersection of traditional pharmacology and biotechnology, it is examined in the article. The author considers the processes of consolidation, mergers and acquisitions in the pharmaceutical industry as one of the factors that allows the industry to maintain growth. It is determined that the most important trends of the modern world pharmaceutical market are changes of the geographic patterns of demand. The article studies the forms and methods of state investment policy. The author analyzes the characteristics and direction of state incentives for the pharmaceutical industry in China and India. The growth points of the world pharmaceutical market are defined in the article.

Keywords: pharmaceutical market, medicinal products, blockbuster drugs, pharmacogenomics, growth points.

Постановка проблеми. Розвиток фармацевтичної індустрії у напрямку розробки і впровадження найбільш ефективних і безпечних лікарських препаратів є пріоритетним напрямком для багатьох провідних країн світу і найвідоміших фармакологічних компаній. Це обумовлюється, насамперед, соціальною значимістю продукції галузі, змінами у демографічній ситуації в усіх країнах світу, які пов'язані із старінням населення, підвищенням рівня захворюваності серед мешканців планети, особливо похилого віку.

Так, за даними ООН, у країнах Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), до якої входить 34 країни (в основному з регіонів Європи й Північної Америки) населення старше 65 років налічується вже понад 17% від загальної чисельності, і до 2015 р., за прогнозом, збільшиться до 20%. Частка молодого й працездатного населення скорочується. У 2020 р. близько 9,4% жителів землі, або

719,4 млн. осіб, будуть становити люди у віці 65 років і більше, у порівнянні з 7,3% (477,4 млн.) у 2005 р. [1, 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи надзвичайну важливість різних аспектів проблеми розвитку фармацевтики, окремі її питання знаходяться в фокусі уваги як науковців, так і практиків. Серед наукових праць вітчизняних та закордонних вчених з даної проблематики відомі роботи Андріанова В., Дутчак І., Євстратова О., Зданович М., Іщенко С., Кизима М., Кондратьєва В., Кулагіна С., Лін А., Н. МакЛенна (Nigel MacLennan), Мнушко З., Посилкіної О., Солодовського Ю., Татаркіна О., Трофимової О., Чапела С. (Chapell S.) та ін. Проте, відмічаючи високу динамічність змін в соціальній сфері й в економіці, і велике коло факторів, що впливають на розвиток цієї галузі, досліджувана проблематика залишається вкрай актуальною та важливою.

Мета статті полягає у визначенні сучасних тенденцій, особливостей та перспектив розвитку світової фармації, а також точок її подальшого зростання.

Вклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать статистичні дані, середні витрати на ліки на душу населення різні. У Японії вони складають 506 дол. США на рік при середній тривалості життя 82,15 років (78,7 – у чоловіків; 85,6 – у жінок); у Греції – 677 дол. США при середній тривалості життя громадян в цій країні 79,5 років (76,9 – у чоловіків та 82,1 – у жінок); у США – 878 дол. США при середній тривалості життя 78,1 роки (75,2 – у чоловіків; 81 – у жінок); у Росії – 240 дол. США при середній тривалості життя громадян 66,05 років (59,1 – у чоловіків; 73 – у жінок) [3].

Основна частина медикаментів (понад 75%), яка надходить на світовий ринок, виробляється у США, Японії, Німеччині, Франції, Великобританії, Швейцарії, Італії та Іспанії. Ці країни є виробниками оригінальних, найбільш ефективних і якісних лікарських засобів. Динаміка розвитку світового фармацевтичного ринку протягом останніх 10 років свідчить про те, що виробництво ліків є сьогодні і залишиться у майбутньому однією з найперспективніших галузей. Згідно із прогнозом такої авторитетної організації, як «IMS Health», обсяг світового фармацевтичного ринку у 2020 р. перевищить 1,5 трлн. дол. США.

Фармацевтичні компанії, які входять до першої десятки, становлять так звану групу «Велика Фарма» (Big Pharma), з обсягом продажів майже 500 млрд. дол. США і витратами на R&D понад 60 млрд. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1
Світовий рейтинг фармацевтичних компаній у 2013 р. [4]

	Компанія	Країна	Обсяг продажів, млрд дол. США	Чистий прибуток, млрд дол. США
1	Novartis	Швейцарія	57,9	11,65
2	Pfizer	США	51,6	22,00
3	Roche Holding	Швейцарія	50,05	17,52
4	MSD (Merck & Co)	США	44,03	4,40
5	Sanofi	Франція	43,82	6,68
6	GSK (Glaxo-smithkline)	Великобританія	41,61	10,44
7	Johnson & Johnson	США	28,1	6,70
8	Astra Zeneca	Великобританія	25,71	8,39
9	Bayer HealthCare	Німеччина	25,17	7,09
10	Elli Lilly	США	23,11	4,68

Флагманами світової фармацевтичної галузі є фармакологічна компанія Pfizer (США) та Novartis (Швейцарія). Вона займає лідируюче положення в галузі розробки нових препаратів для лікування діабету, онкологічних і серцево-судинних захворювань і працює більш ніж в 150 країнах світу, щорічно інвестуючи майже 8 млрд. дол. США у наукові дослідження.

Найбільше фармацевтичних компаній створено у фармацевтичній промисловості США – більше 1000. Найкрупніші з них представляють собою транснаціональні компанії (ТНК) із складною організаційною структурою, яка складається з багатьох підрозділів. Це – високоспеціалізовані компанії, які об'єднують

виробничі підприємства, наукові центри та широку збутову мережу. Транснаціональний характер компанії дозволяє їм гнучко маневрувати ресурсами і здійснювати виробництво, збут, а також розробку і впровадження нових препаратів з найменшими витратами.

Згідно з даними Асоціації фармацевтичних дослідників і виробників США (Pharma), світове лідерство в розробках інноваційних лікарських засобів належить США, Японії, Швейцарії, Великобританії й Німеччині. Якщо порівняти зростання витрат на науково-дослідницькі розробки (R&D) за провідними інноваційними фармацевтичними компаніями, то світовим лідером, згідно даним консалтингової компанії Booz & Company, є швейцарська фармацевтична компанія «Novartis».

У 2018 р. прогнозується істотне збільшення витрат на інвестиції в R&D-сектор у таких країнах як Бразилія, Китай і Індія, які мають сприятливий інвестиційний клімат внаслідок низької вартості трудових ресурсів. Цей фактор стає причиною «еміграції» дослідницьких активів з Європи до цих країн.

«Big Pharma» переживає зараз складний період свого розвитку. Це стосується й активності в області R&D. Основні проблеми фармацевтичних мультинаціональних корпорацій носять об'єктивний характер. Тенденція зниження середньорічних темпів збільшення витрат на R&D як у США, так і в європейських країнах пов'язана з рядом причин. За останні роки минули або минають терміни дії патентів на значну частину інноваційних препаратів, залишаючи компанії-розробники без оригінальних ЛЗ засобів, що приносить значні втрати. За період з 2010 по 2012 рр. втрати прибутку великими корпораціями із цієї причини щорічно становили більше 25 млрд. дол. США [5].

На сьогоднішньому етапі великі фармацевтичні компанії перебувають у глибокій залежності від результатів продажів одного або двох препаратів-блокбастерів, рівень продажів яких перевищує 1 млрд. дол. США. Вихід такого препарату з-під патентного захисту ставить під загрозу благополуччя концерну в цілому. Багато з великих фармацевтичних компаній є вразливими в даній області. В 2011 р. на частку «блокбастерів» припадало в середньому близько 20% від загального обсягу продажів компаній, які входять у першу десятку [6]. За оцінками експертів, ця ситуація буде актуальною до 2016 р. Найбільш складна ситуація передбачається в тих компаніях, які мають високу частку препаратів-блокбастерів в загальному обсязі продажів, що загострює актуальність розробки нових препаратів.

Аналіз інформації щодо компаній, які подали найбільше число заявок до «Мадридської системи міжнародної реєстрації знаків» у 2009-2011 рр., свідчить про високу винахідницьку й патентну активність великих компаній. Найбільшу кількість заявок на реєстрацію R&D-продуктів протягом трьох років подала швейцарська фармацевтична компанія «Novartis».

Зараз найбільш наукомісткою й прибутковою сферою фармацевтичної галузі, що володіє перевагами розвинуеного сегмента R&D, є біотехнологічна. У світовій практиці більше 50% інвестицій, які спрямовані на фінансування розробок у біотехнологічній сфері, акумулюють розвинені компанії. У біофармацевтичному секторі фармацевтичної промисловості спеціалісти зайняті дослідженнями й розробкою новітніх методів лікування й ліків для тих хворих, чий потреби в ефективному лікуванні не можуть бути задоволені при застосуванні традиційних препара-

тів. На рахунок світової біофармацевтики більш ніж 5000 інноваційних препаратів і більше 500 млрд. дол. США інвестицій в R&D з 2000 р. [7].

На початок 2013 р. тільки в американських біофармацевтичних компаній на етапі розробки перебувало 907 препаратів і вакцин для лікування більш 100 захворювань. При цьому 465 R&D-продуктів призначено для лікування 10 основних хронічних захворювань (цукровий діабет, остеоартрит, хвороба Альцгеймера, хронічна обструктивна хвороба легень тощо), які діагностуються у людей у віці 65 років і більше; 338 – для лікування складних онкологічних захворювань [8].

Найбільш активно розробка й виробництво сучасних біотехнологічних препаратів здійснюються в Північній Америці, Японії, Австралії, Західній Європі. Частка біофармацевтики в цих країнах, за різними джерелами, досягає 32-46% фармацевтичного ринку й має тенденцію до збільшення. Домінують на ринку біофармацевтичної продукції виробники зі США. За підсумками 2010 р. шість із них увійшли в Топ-10 біофармацевтичних компаній за обсягом продажів (Amgen Inc., Gilead Sciences Inc., Biogen Idec Inc., Genzyme Corp., Celgene, Cephalon) [9].

Протягом декількох останніх років стабільно зростає субринок виробництв біотехнологічних медичних препаратів. Темп його зростання становили 10-18% , а загальний обсяг продажів – 65 млрд. дол. США. Для цього ринку характерною рисою є збільшення кількості країн, які входять до нього, особливо таких країн як Китай та Індія, які стрімко розвиваються, а також стирання чіткої межі між біотехнологічними та традиційно фармакологічними компаніями. Особливо наочно це у великих компаніях, які домінують в цьому сегменті фармацевтичного ринку.

Не дивлячись на те, що головні розробки проводяться в найбільш значущих терапевтичних сегментах (онкологія, діабет тощо), біофармакологічні компанії поступово витісняють традиційних виробників із таких ніш як боротьба з надлишковою вагою, астмою, алергією, серцево-судинними захворюваннями і атеросклерозом, купажування неочікуваних та хронічних болів.

На перетині традиційної фармакології та біотехнології зараз виникає нова галузь – фармакогеноміка, метою якої є створення персоналізованих лікарських препаратів – найбільш ефективних ліків для конкретного пацієнта саме в цей час.

Персоналізація медицини на базі найновітніших біотехнологічних розробок і паралельне виробництво лікарських препаратів означає відхід від блокбастер-бізнес-моделі, яка була до останнього часу універсальною для великих фармацевтичних компаній.

Одним з факторів, що дозволяють світовій фармацевтичній галузі зберігати зростання, є тенденція, яка пов'язана із процесами консолідації, злиттів і поглинань (M&A). Цей процес здійснюється компаніями для розширення бізнесу й виходу на нові ринки, а також для пошуку нових технологій розробки й досліджень лікарських препаратів.

Важливою рушійною силою угод з M&A є прагнення фармацевтичних і біотехнологічних компаній зайняти лідируючі позиції на фармринку. Такі угоди вже довгий час залишаються одним із ключових інструментів для розвитку бізнесу. Стратегічно правильно продумані злиття й поглинання можуть дозволити компанії поповнити свій продуктивний портфель препаратами, що користуються попитом на ринку, стримуючи в такий спосіб удари конкурентів з боку генериків, тобто версій оригінальних лікар-

ських засобів після закінчення терміну патентного захисту. Крім того, M&A сприяють розширенню присутності компаній на ринках не охоплених ринках, а також дають можливість роздобути нові технологічні платформи й напрацювання в певних сферах.

Найважливішою тенденцією сучасного світового фармацевтичного ринку є зміна географічної структури попиту. На початку 2000-х рр. зростання споживання ЛЗ було обумовлене позитивною динамікою попиту на ринках розвинених країн, однак зараз – країн, що розвиваються. Їх значення у майбутньому буде зростати, як і їхні розміри.

Індія та Китай перебувають на першому та другому місцях серед країн, що прагнуть у найближчі 10 років подолати перевагу Заходу на світовому ринку ЛЗ, на третьому – Бразилія. До групи стрімко зростаючих ринків відносять також Туреччину, Мексику, Росію, Південну Корею. Даний фармсектор нараховує понад 3 млрд. населення або 45% населення планети. Середній клас в цих країнах збільшується за чисельністю, але лише менш 10% з цих 3 млрд. населення можуть собі дозволити західну медицину. Тим не менш, це складає майже 300 млн. осіб, що можна зіставити з фармацевтичним ринком США [10].

Ці країни мають значний науковий потенціал, величезний внутрішній ринок і почали масштабні перетворення у фармацевтичній промисловості. Зростання ринків цих країн досягне майже 12% до 2016 р., у той час як у середньому ринок буде зростати на 4,5% щорічно. За прогнозами аналітиків, до 2020 р. обсяг випуску фармпродукції в Китаї складатиме 1,57 трлн. дол. США на тлі того, що транснаціональні компанії відчують наслідки патентного обвалу. У минулому десятилітті темп щорічного росту китайської фармгалузі складав 16,4%, а в 2012 р. досяг 23,6%. Протягом найближчих декількох років китайський фармринок може вийти на третє місце у світі після ринків США і Японії, а до 2020 р. стане другим [11].

Крім того, сьогодні центр світового фармацевтичного виробництва субстанцій переміщується з Європи та США до Китаю й Індії. У Китаї зараз виробляється 90% всіх субстанцій для світової фармацевтичної індустрії.

Інтелектуальний потенціал обох країн оцінюється західними експертами як надзвичайно перспективний з погляду вартості ресурсів. В Індії проведення R&D обходиться у середньому в 8 раз дешевше, ніж на Заході, клінічні випробування – в 10 разів. У Китаї клінічні випробування обходяться приблизно втричі дешевше. Повний цикл від розробки до виходу на ринок нового препарату, який обходиться західним компаніям близько 800 млн. – 1 млрд. дол. США, у Китаї становить у 100 разів меншу суму (від 6,5 млн. дол. США). Частка витрат на R&D у доданій вартості продукції в Індії й у Китаї в цілому в 5-7 разів нижча за середньосвітову [12].

Основною тенденцією на глобальному фармацевтичному ринку слід відзначити також динамічне переміщення обсягів виробництва ЛЗ із країн-лідерів – США, Канади, Японії, Швейцарії, Великобританії, Німеччини, Франції, Іспанії та Італії у країни з економікою, що розвивається: Китай, Індія, Бразилія, Мексика, Росія та ін.

Ці країни і, насамперед, Індія та Китай, здійснюють повномасштабну підтримку своєї фармацевтики в усіх напрямках. Так, в Індії, починаючи з 1960 р., державна підтримка була спрямована на виробництво фармацевтичних субстанцій, необхідних для ресурсного забезпечення галузі. Дана обставина до-

зволила цій країні створити згодом власну фармацевтичну промисловість з більш високою доданою вартістю. Внутрішній ринок почав розбудовуватися за рахунок власних виробників, які копіювали відомі фармацевтичні препарати [13].

Державне стимулювання фармацевтичної промисловості у Китаї здійснювалось у руслі підтримки конкурентоспроможності китайських виробників при лібералізації внутрішнього ринку й виходу на глобальний ринок. Заходи державної підтримки галузі у Китаї, маючи свої особливості, торкалися у цілому, як і в Індії, стимулювання виробництва, R&D, кадрового забезпечення і формування необхідної інфраструктури. Реалізація заходів державної підтримки фармацевтичної промисловості дозволила китайським компаніям нарощувати обсяги продажів темпами, що випереджають зростання світового ринку (щорічний приріст склав 20%), і збільшити свою частку у світовому обороті ЛЗ за десять років у 1,7 рази (з 5% в 1998 р. до 8,5% в 2008 р.).

Активна державна підтримка фармацевтичної промисловості в Індії й Китаї дозволила захистити внутрішні ринки. Питома вага власних виробників на фармацевтичному ринку Китаю становить зараз 70%, в Індії – 80%. За період з 1999 р. по 2010 р. частка індійських і китайських компаній на глобальному фармацевтичному ринку зросла на 4% (з 6,5 до 10,4%), а частка компаній США знизилася на 14% [14].

Таким чином, аналіз форм і методів державної інвестиційної політики, які реалізовані у розвинених країнах та країнах, що стрімко розвиваються, свідчить про наступне.

По-перше, розвинені країни світу, які займають лідируючі позиції на світовому фармацевтичному ринку, не здійснюють прямої фінансової підтримки фармацевтичної галузі, але активно стимулюють розвиток R&D, в т.ч. нових напрямків досліджень – біотехнології, генної інженерії тощо.

По-друге, в країнах, що розвиваються, здійснюється повномасштабна державна підтримка фармацевтичної галузі в усіх напрямках, вкладаючи інвестиції в виробництво, кадрове забезпечення, інфраструктуру, а також у дослідження й розробки, що дозволяє їм не тільки захищати внутрішній ринок, але й успішно завойовувати позиції на зовнішньому ринку.

По-третє, державна політика у фармацевтичній галузі розвинених країн та країн, що розвиваються, не зводиться до створення загальних умов інвестиційної діяльності (що зветься інвестиційним кліматом), а передбачає активну роль держави в створенні системи довгострокового фінансування галузі.

По-четверте, державне фінансування фармацевтичної промисловості в країнах світу здійснюється за допомогою різноманітних, у тому числі й програмно-цільових методів, для чого використовуються різні типи спеціальних державних фінансових інститутів.

По-п'яте, оптимальним варіантом розв'язання проблеми залучення інвестицій у фармацевтичну галузь є комбінований варіант, що поєднує прямі державні інвестиції в основні фонди підприємств та R&D із заходами щодо розвитку й залучення недержавних інвестиційних ресурсів і власних коштів підприємства.

Стан української фармацевтичної промисловості у сучасних умовах характеризується значним відставанням від закордонних підприємств. Особливо відчутною є недостатність фінансових вкладень, що унеможливує значне підвищення інвестицій-

ної й інноваційної активності фармацевтичних підприємств.

Активізації і збільшенню обсягів інвестицій у фармацевтичну галузь може сприяти курс на створення фармацевтичних кластерів. Організація даної форми виробництва передбачає пайове фінансування як з боку держави, так і компаній-виробників. Державна підтримка може бути здійснена у вигляді підготовленого для будівництва майданчика з необхідною інфраструктурою (комунікаціями, під'їзними коліями та ін.). Подібна схема дає певні гарантії потенційним інвесторам, спрощує для них доступ на ринок [15]. Кластери необхідно створювати в регіонах, які мають сильну наукову й кадрову базу, в яких зосереджені провідні медичні й фармацевтичні університети країни.

Таким чином, Україна може йти по шляху країн, що розвиваються (Індія, Китай), використовуючи практику застосування адміністративних важелів і прямої участі держави в інвестиційному процесі розвитку фармацевтичної країни.

Висновки: 1. Світовий ринок має достатньо високу спеціалізацію і поділ ринку як за фармацевтичними групами, так і за окремими препаратами. Характерним явищем є злиття крупних фірм або поглинання ними більш дрібних з метою створення конгломератів, які контролюють певний сектор фармацевтичного ринку.

2. У фарміндустрії існує два сектори з принципово різною економікою і бізнес-стратегією. Перший – наукоємний (інноваційний), для якого характерними рисами є використання патентів, торгівельних марок, агресивної реклами та висока рентабельність. Другий сектор – відтворювальних продуктів – генериків, який є відносно низькорентабельним.

3. Періодичне закінчення термінів дії патентів на ряд інноваційних препаратів приводить до значних втрат для Великої Фарми. Для світового фармацевтичного ринку характерні циклічні коливання темпів зростання. Тимчасове зниження темпів зростання ринку через втрату патентів заміщується зростанням масового випуску генериків – відтворених аналогів оригінальних препаратів.

4. Ключовою тенденцією й проблемою фармацевтичного ринку є постійне зростання вартості розробки одного оригінального препарату. В останні десятиліття витрати на розробку нових ліків зростали експонентними темпами.

5. Характерною особливістю фармацевтичного ринку є те, що світова фармацевтична спільнота вкладає кошти в економічно більш вигідні розробки – для лікування онкологічних захворювань і неінфекційних хронічних хвороб (цукровий діабет, серцево-судинні, імунні захворювання, хвороби Альцгеймера й Паркінсона), які розповсюджені в основному в розвинених країнах, і де платоспроможність населення є високою, а також існує медичне страхування. Компанії «Великої Фарми» неохоче беруть участь у проектах, які фінансуються міжнародними фондами, з метою створення ЛЗ для боротьби з небезпечними інфекціями (ВІЛ/СНІД, туберкульоз, малярія). Ця ніша може бути заповнена українською фармацевтикою.

6. Втрата патентного захисту на ряд провідних блокбастерів стане основним фактором зростання світового ринку непатентованих лікарських засобів, при цьому відбудеться переділ часток світового генерикового фармринку вбік Індії, Китаю, Бразилії, Туреччини й Південної Кореї. Ця тенденція пов'язана із привабливістю й меншою схильністю до конку-

ренції сегментів генерикового ринку. Поряд із закінченням строків патентного захисту за багатьма препаратами, прискореному зростанню світового ринку генериків буде сприяти реформування систем охорони здоров'я, спрямоване на економію бюджетних коштів, і, як наслідок, зрушення структури споживання з дорогих оригінальних лікарських засобів на більш доступні. У ситуації, що склалася на світовому фармринку, можна чекати жорсткої конкурентної боротьби фірм за перспективний сегмент генериків. У зв'язку з цим аналітики «Frost&Sullivan» відзначають збільшення кількості стратегічних альянсів між виробниками оригінальних лікарських препаратів і генериків та біоаналогів.

7. Основні точки зростання сучасного фармацевтичного ринку:

– розвиток сегментів біологічно активних добавок (БАД) і генериків;

– перехід від переважаючої сьогодні хімічної технології в виробництві ліків до біотехнології, а також виробництво фармацевтичних препаратів рослинного походження, частка яких, за прогнозами ВООЗ, у найближчі десять років перевищить у загальному обсязі лікарських засобів 60%;

– посилення міжнародного законодавства в області інтелектуальної власності (монопольне право на протязі 20 років на свою розробку, згідно з яким не дозволяється іншим фармпідприємствам випускати її дешеві копії), що забезпечує розробникам високий прибуток;

– серйозні протиріччя між інтересами фармацевтичної промисловості Заходу й потребами багаточисельного населення бідних країн і країн, що розвиваються;

– географічний зсув світового фармацевтичного ринку з північноамериканського і європейського регіонів в Азію й Латинську Америку;

– активізація країн, що розвиваються, й країн третього світу у напрямі подолання в найближчі 10 років переваг Заходу на світовому ринку лікарських засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Human Development Report 2009. Режим доступу www.hdr.undp.org.
2. Мир в 2050 году / под ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. – 368 с.
3. Лин А.А., Соколова С.В. Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности / Проблемы современной экономики, – № 2 (42), – 2012. – <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118>
4. Uwe Stoehr. Мировой фармацевтический рынок 2013: «Быстрее, выше, сильнее» / Аптека.ua Online [#939 (18) 05.05.2014]. – <http://www.apteka.ua/article/288827>
5. Wipo [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2012.pdf
6. Блокбастерная зависимость / Интернет-журнал «Lobur» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lobur.ru/index.php/2013-03-15-16-15-59/1875-blokbasternaja-zavisimost>
7. Широкова, И. Биотехнологии на фармрынке / И. Широкова // Ремедиум. – 2012. – № 9. – С. 18–25.
8. Кто у штурвала? R&D-активность фармрынка в 2012 г. – <http://www.apteka.ua/article/234485>
9. Burrill & Companys 27- th Annual Report on the Life Sciences Industry [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.burrillmedia.com/products/biotech-2013-life-sciences-capturing-value>
10. ФАРМирующее будущее/ Р. Хилл, М.Чуй. – <http://pharmexec.findpharma.com/>
11. К 2020 г. объем китайской фармотрасли составит 10 трлн юаней. – <http://www.pharmvestnik.ru/>
12. Кротков А.И. Сравнительный анализ современного состояния и перспектив развития фарминдустрии Индии и Китая // Региональные исследования. – 2009. – № 1(22). – С. 27–33.
13. Руйга И.Р. Отраслевые особенности государственной инвестиционной политики (на примере фармацевтической промышленности) / Вестник Алтайской науки. – № 3. – 2013. – С. 224–229.
14. Перспективы развития фармрынка Китая [Электронный ресурс]: Клиническая фармация: информационный web-журнал. – Режим доступа: <http://hospital-apteka.ru/digest/farmacevtrnok/1185-perspektivy-razvitiya-farmrynka-kitaya.html>
15. Шуляк С.П. Фармацевтический рынок России [Электронный ресурс]: Общество биотехнологов России им. Ю.А. Овчинникова. – Режим доступа: http://www.biorosinfo.ru/biotechnologia/farmacevtheckiy_rinok_2009.pdf

УДК 339.166.5

Стадник О.І.
аспірантКиївського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СВІТОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті викладено результати досліджень щодо стратегії охорони інтелектуальної власності, доведено, що на сьогоднішньому етапі розвитку пріоритетним ресурсом є знання, котрі стають новою актуальною основою конкурентоспроможності діяльності економічних суб'єктів у сучасному глобальному господарстві.

Ключові слова: інтелектуальна власність, стратегія, стратегія захисту інтелектуальної власності, економічний розвиток.

Стадник О.И. МИРОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье изложены результаты исследований относительно стратегии охраны интеллектуальной собственности, доказано, что на сегодняшнем этапе развития приоритетным ресурсом являются знания, которые становятся новой актуальной основой конкурентоспособной деятельности экономических субъектов в современном глобальном хозяйстве.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, стратегия, стратегия защиты интеллектуальной собственности, экономическое развитие.

Stadnyk O.I. GLOBAL ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION STRATEGY

In the article the results of researches are expounded in relation intellectual property protection strategy, it is well-proven that on the today's stage of development, a priority resource are knowledges which become new actual basic of competitive activity of economic subjects in a modern global economy.

Keywords: intellectual property, strategy, intellectual property protection strategy, economic development.

Постановка проблеми. Власність є категорією, яка визначає основу системи господарських відносин. Враховуючи останні тенденції, пріоритетним стає аналіз механізмів захисту власності на продукти інтелектуальної праці, оскільки саме інтелектуальна власність, законодавчо легітимізована, дозволяє отримати прибуток, розширити доступ на нові ринки, зміцнити конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта. Найбільшу цінність як для держави в цілому, так і для компанії зокрема відіграє творча (креативна) праця, відповідно, формування умов для її ефективної організації є важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваціям та їх ролі в економічному зростанні присвячені дослідження міжнародних організацій, наприклад, Організації Економічного Співробітництва і розвитку (**Organization for Economic Co-operation and Development**) [1], роботи низки зарубіжних вчених та університетських наукових центрів [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Повільні, але стійкі світові процеси і тенденції, що спостерігаються у суспільстві, підказують нам, що людство із стану переважно біологічної природи поступово переходить в свою нову характеристику – в переважно інтелектуальну природу, де є свої, більш складні закони і закономірності. Розуміння і використання даних законів та закономірностей дає наростаючий мультиплікативний і синергетичний ефекти. Інтелектуалізація законодавства і нормотворчості, судової системи та великих корпорацій у всіх світових суспільних процесах найбільш інтенсивно проявляється там, де інтелектуальна еліта дані тенденції бачить, розуміє та підтримує. До таких країн у першу чергу належать США, Німеччина, Сінгапур і Японія, де рівень життя найбільш високий і привабливість інтелектуальної праці найвища.

В якості національної ідеї влада Японії ще у 2000 році взяла курс на перетворення нації в інформаційне суспільство, яке базується на інтелектуальній власності. Найвищою є політика, яка здійснюється державними органами влади, де першочергову увагу

приділяють винаходам, творчості та виробництву інноваційних товарів та послуг.

Використання інтелектуальної власності в якості одного з головних ресурсів економіки – єдиний шлях для підтримки лідируючого положення в світовій економіці для країни, яка відчуває нестачу у природних ресурсах.

Метою статті є обґрунтування провідної ролі інтелектуальної власності у стратегічному економічному розвитку світу та України зокрема, а також виявлення шляхів її ефективного захисту.

Основні результати дослідження. Нові знання продукуються і розповсюджуються нерівномірно. Швидкість цього процесу і ступінь його ефективності залежить від створених умов зі сторони держави і політики окремих господарюючих суб'єктів, від сприйняття творчої праці і відношення до її результатів.

Визначну, з точки зору кінцевої ефективності процесу, роль у становленні інтелектуальної власності відіграє довгострокова науково-промислова політика держави, інституційне оформлення і вдосконалення законодавчої бази в області інтелектуальної власності. Це особливо чітко спостерігається через процедуру патентування та охорони авторського права. Світовий досвід говорить про те, що держава повинна брати участь у фінансуванні науки та нових технологій.

У Франції наука та новітні технології є важливим пріоритетом державної політики, у Великобританії підтримка сфери науки та інновацій розглядається як головна умова розвитку економіки знань. У США інноваційні пріоритети держави відображаються у низці програм, серед яких дослідження і технології, спрямовані на підвищення якості освіти; проекти, орієнтовані на розуміння живої матерії, дослідження в області інформаційних технологій та нанотехнологій.

Для Японії визначення інноваційних пріоритетів є частиною процесу планування базової концепції розвитку науково-технологічної сфери країни. Дана країна активно підтримує інвестиції в людину, розвиток освіти та науки. Результатами є підвищення тривалості життя японців, наукові розробки та їх

успішне застосування в різних галузях господарства. Наприклад, в Японії створена сама міцна у світі нитка зайлон, яку в 2001 році Національне управління по аеронавтиці і дослідженню космічного простору (США) використовувало у матеріалах для побудови космічного спостережного зонду [3]. Японські технології показують ефективність практичного застосування і головне – вони спрямовані на всебічний розвиток людини.

У сучасному світі, враховуючи розвиток та постійне поширення ІТ-технологій, інтелектуальна власність часто відіграє як для окремих компаній, так і для цілих галузей економіки більш важливішу роль, ніж традиційні – устаткування, нерухомість, земельні ресурси, тощо. Суб'єкти господарювання, враховуючи факт впливу даного ресурсу на розширення ринку та кінцевий результат для компанії, зосереджують зусилля на безпеці у сфері інтелектуальної власності. Вдала стратегія базується на захисті як від зовнішніх загроз так і від внутрішніх факторів впливу, що можуть спричинити довготривалі не якісні ефекти у роботі.

Вибір стратегії захисту інтелектуальної власності у першу чергу залежить від сфери діяльності господарюючого суб'єкта. Проте є загальне підґрунтя, що доцільно застосовувати у своїй діяльності. Для більшості компаній, для яких створення об'єктів інтелектуальної власності не є предметом основної діяльності (торгівля матеріальними товарами, надання послуг тощо), бажано фокусувати увагу на захисті власних торговельних марок, комерційних найменувань та комерційної таємниці. У цьому напрямі необхідно проводити періодичний моніторинг ринку, в першу чергу – відносно конкурентів, з метою вчасного виявлення чи попередження порушення і першочергово спробувати врегулювати їх у рамках досудових процедур. Важливо враховувати розміри компанії, оскільки чим вона більша і чим більший спектр її товарів та/чи послуг, тим складніше вчасно реагувати на недобросовісну конкуренцію в даній області.

У своїй діяльності компанії можуть користуватися сторонніми послугами щодо розробки логотипів, реклами, веб-сторінок, тому варто приділити особливу увагу на договірну частину, щоб захистити свою діяльність від можливих порушень інтелектуальної власності інших осіб. При базовій стратегії захисту комерційної таємниці можна застосовувати практику укладення договорів про нерозголошення із працівниками і третіми особами, які можуть мати до неї доступ, попередньо передбачивши дієві санкції за порушення зобов'язань по охороні відповідної інформації.

Особливу увагу захисту інтелектуальної власності необхідно приділяти тим компаніям, які виробляють інтелектуальний продукт – програмне забезпечення, веб-сайти, рекламу, фільми тощо. У випадку порушення їх прав на інтелектуальну власність це буде не лише упущена вигода, але і втрата результатів роботи, можливо, компанії в цілому. Тому для компаній такого типу вибір вдалої стратегії охорони інтелектуальної власності повинен бути не менш пріоритетним, ніж власне створення інтелектуального продукту. У питанні зовнішнього захисту необхідно, як і у випадку захисту власних торговельних марок, моніторити можливі порушення і вчасно на них реагувати, а при захисті інтелектуальної власності всередині самої компанії необхідно застосовувати інші способи, запускаючи цей процес ще до створення будь-якого продукту.

Варто враховувати, що безпосередніми авторами створюваних інтелектуальних продуктів виступають

люди – автори, а не компанії в цілому. Чинне законодавство України у сфері авторського права захищає у першу чергу інтереси автора як винахідника творчого продукту. При аналізі практичних ситуацій автор регулярно виступає в ролі виконавця замовлення, і замовник, забезпечивши винагороду першого за створення визначеного продукту, повинен мати можливість комерціалізувати такий продукт. При даній діяльності важливим є знаходження оптимального балансу між інтересами роботодавця (замовника) і співробітників (виконавців). Щоб зрівноважити права та інтереси обох сторін таких відносин, необхідно завчасно вибрати оптимальну схему співробітництва (в рамках трудових чи цивільно-правових відносин) з конкретними людьми – творцями витворів, а також вибрати найбільш оптимальний тип договору, який дозволить замовнику використовувати в необхідному об'ємі результати роботи виконавця.

Кожна із можливих форм співробітництва має як свої переваги так і свої недоліки. Наприклад, якщо трудовий договір можна охарактеризувати як більш прийнятний з точки зору саме захисту прав компанії-замовника на створений продукт, то цивільно-правовий договір про створення по замовленню і використанню об'єкта права інтелектуальної власності дозволить компанії не нести певних податкових витрат.

Значною мірою стратегія охорони інтелектуальної власності визначається міжнародними та регіональними нормами, що несуть певний зобов'язальний характер на відповідні країни, проте вона не може бути повністю впроваджена внутрішньо без відображення особливостей цієї чи іншої країни. Ключовою стратегією стає при її розробці на національному державному рівні, при врахуванні конкретних умов країни, де вона буде впроваджуватися, виділенні необхідних ресурсів на досягнення реальних результатів та постійному моніторингу практичних кроків щодо її реалізації.

Китайська Народна Республіка 4 січня 2015 року опублікувала план дій щодо реалізації національної стратегії захисту прав інтелектуальної власності. План містить основні цілі та міри по здійсненню національної стратегії в сфері інтелектуальної власності до 2020 року. Попередня п'ятирічна державна програма була сформована у 2008 році, завдяки якій було підвищено частку самостійної інтелектуальної власності, підвищено захист прав інтелектуальної власності. Теперішній план дій розрахований на стимулювання створення і використання прав інтелектуальної власності, підвищення їх захисту та управління, а також розширення міжнародної співпраці у даній області. Прогнозується, що інформація про права на інтелектуальну власність буде відкритою для суспільства, а також відмічається необхідність створення бази по підготовці спеціалістів у сфері захисту прав інтелектуальної власності, проведення заходів правоосвітнього спрямування для загального інформування громадян.

29 серпня 2014 року на електронному веб-ресурсі Державної служби інтелектуальної власності України був опублікований попередній варіант проекту Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні [4]. Ціль стратегії міститься у забезпеченні найбільш сприятливих умов для розвитку і консолідації правової, інституційної і соціальної бази для створення, охорони, захисту, управління і найбільш повного використання інтелектуального потенціалу нації в якості стратегічного ресурсу в системі формування національного багатства України, прискорення інноваційного розвитку та інтеграції України в міжнародний економічний простір.

Для більш повного використання інтелектуальної власності, на нашу думку, стратегію пропонуємо доповнити таким. Зокрема, необхідно створити умови для вільного доступу громадян до рішень органів державної влади, які наділені повноваженнями у сфері інтелектуальної власності та до інформації про діяльність цих органів шляхом оприлюднення рішень Апеляційної палати Державної служби інтелектуальної власності. Обов'язкове оприлюднення рішень Апеляційної палати сприятиме реалізації принципу прозорості та відкритості діяльності суб'єктів владних повноважень, закріпленому в пункті першому частини першої статті 4 Закону «Про доступ до публічної інформації». [5] У Законі втілений принцип сформульований Європейським судом з прав людини (Угорський союз громадянських свобод, скарга № 37374/05, рішення від 14.04.2009 р.), за яким свобода вираження поглядів, передбачена статтею 10 Європейської конвенції з прав людини, [6] включає в себе також право на отримання інформації від державних органів і не допускає використання довірливих обмежень права на інформацію.

Обов'язок розпорядника публічної інформації оприлюднювати в ініціативному порядку інформацію є усталеною передовою практикою іноземних держав та знайшов своє відображення у Конвенції Ради Європи про доступ до офіційних документів [7], ухваленій 27 листопада 2008 року (далі – Конвенція). Відповідно до статті 10 Конвенції, орган публічної влади повинен вживати необхідних заходів для оприлюднення за власною ініціативою офіційних документів, якими він володіє, в інтересах сприяння прозорості й ефективності публічної адміністрації та з метою заохочення інформованої участі громадськості у питаннях загального інтересу.

Необхідно вдосконалити електронні інформаційні ресурси (бази даних та інформаційно-довідкові системи) через відкритий доступ до інформації про зареєстровані та подані на реєстрацію об'єкти промислової власності за роки незалежності України.

У проєкті Національної стратегії зазначено, що удосконалення Національної системи інтелектуальної власності здійснюватиметься з урахуванням європейського та світового досвідів. Для прикладу, пошукова база даних (реєстр) зареєстрованих торговельних марок **Федеративної Республіки Німеччина** передбачає 2 варіанти пошуку: для початківців і для експертів. При цьому обидва варіанти пошуку передбачають одночасно можливість пошуку за заявником, за власником та за ключовими словами, що значно полегшує пошук конфліктних знаків для товарів і послуг. База даних знаків товарів і послуг Німеччини не містить жодних часових обмежень при пошуку торговельних марок. У базі можна віднайти торговельні марки, які подані на реєстрацію та зареєстровані навіть у першому десятиріччі двадцятого століття. У тому числі передбачена опція, яка дозволяє здійснювати моніторинг зареєстрованих за національною та міжнародною процедурою торговельних марок за поточний тиждень та тиждень, що передує поточному, поточний місяць та місяць, що передує поточному.

База даних торговельних марок **Великої Британії** передбачає такі критерії пошуку, що не притаманні українським електронним інформаційним системам як пошук за ключовими словами та за зображенням. При цьому база даних містить інформацію щодо знаків для товарів і послуг, починаючи з 1876 року, тобто не містить часових обмежень при пошуку.

Щодо світового досвіду, то **Канадська** база даних торговельних марок, як і база даних ФРН, дозволяє здійснювати пошук одночасно і за власником торговельної марки і за заявником. Крім цього при пошуку в канадській базі даних торговельних марок можна обрати критерій пошуку: ім'я (найменування) попереднього власника торговельної марки / ім'я (найменування) поточного власника торговельної марки (в разі його зміни) / ім'я (найменування) попереднього та поточного власників торговельної марки. Також в Канаді пошук можна здійснювати за поточним статусом торговельної марки: активна / на стадії реєстрації / зареєстрована / неактивна, при цьому використовуючи такий критерій пошуку як тип торговельної марки та ключові слова.

База даних торговельних марок **Китайської Народної Республіки** передбачає одночасно такі критерії пошуку: за заявником і власником, за видом торгової марки, за ключовими словами, за кількістю власників.

Таким чином, враховуючи європейський та світовий досвід, в українських електронних базах даних об'єктів промислової власності необхідно зняти існуючі часові обмеження та розширити критерії пошуку. Такі зміни відповідатимуть і чинному законодавству, і практиці Європейського Союзу, врахування досвіду якого є пріоритетним при втіленні Національної стратегії в життя.

Для України залишається велика низка невіршених питань у сфері інтелектуальної власності. Зокрема, враховуючи низьку платоспроможність населення у низці сфер, особливо комп'ютерних програм, аудіовізуальної продукції, діють стимули до споживання продукції, виготовленої з порушенням прав інтелектуальної власності і також до її виробництва через високі прибутки, які можна отримувати внаслідок недотримання таких прав.

Серед основних проблем сфери інтелектуальної власності можна виділити неефективне державне управління і відсутність координації діяльності органів державного управління щодо охорони інтелектуальної власності та застаріле законодавство, яке не відповідає сьогодні європейським актам і сучасному стану суспільних відносин. Необхідно звернути увагу на невіршавдану ускладнені процедури державної реєстрації та захисту прав інтелектуальної власності, які містять корупційні та дискримінаційні ризики через їх непублічність, непрозорість; правоневизначеність щодо підвідомчості спорів у цій сфері; відрив науки від бізнесу через відсутність інфраструктури комерціалізації винаходів і впровадження їх у виробництво; відсутність культури і поваги у суспільстві до права інтелектуальної власності; відсутність прозорих і доступних процедур набуття та захисту прав інтелектуальної власності; недосконалі механізми протидії корупції у цій сфері.

Новому складу Верховної Ради України, зважаючи на актуальність даних проблем, необхідно удосконалити чинне законодавство, яке регулює інтелектуальну власність, оскільки спеціальне законодавство з питань охорони інтелектуальної власності складається із: семи законів у сфері промислової власності, трьох законів, що регулюють авторське і суміжні права, сорока восьми міжнародних договорів та угод, що ратифіковані Верховною Радою України та дванадцяти міжурядових угод. Переважаний спектр законодавства дозволяє зрозуміти складність у належному захисті інтелектуальної власності. Також потрібно зрозуміти, що вищезазначені акти не приведені у відповідність до законодавства Європейсько-

го Союзу. При реальному застосуванні чинного законодавства виявляється ціла низка білих плям, які провокують неефективний механізм захисту інтелектуальної власності та відкладають створення ринку об'єктів цієї сфери подібно світовому.

Досі залишаються проблемними питання врегулювання колективного управління авторськими суміжними правами володіння та управління правами на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок коштів державного бюджету та централізованих загальнодержавних фондів, не визначено, в яких конкретних випадках, в якому порядку держава може набувати і використовувати права власності на об'єкти інтелектуальної власності.

Варто зазначити, що 6 вересня 2014 року набрав чинності Закон України «Про вищу освіту» [8], за новачійними підходами якого за вищими навчальними закладами, відповідно до статуту, закріплюється право інтелектуальної власності на об'єкти, створені за власні кошти або кошти державного чи місцевих бюджетів. Це ж право закладено у новий проект закону про наукову, науково-технічну діяльність, тож потребує обговорення питання про те, який це повинно дати поштовх встановленню інфраструктури впровадження винаходів виробництва і комерціалізації наукових досягнень.

Висновки. Розвиток інтелектуального ринку потребує великих інвестицій як у сфері освіти та науки, так і у галузі високих технологій. Проте нині на кожного українця припадає у 50 разів менше інвестицій, ніж на європейця, що, звісно, не сприяє поширенню новітніх тенденцій становлення освітнього суспільства і економіки знань у нашій країні. Тому у стратегічному плані надзвичайно важливим стає ви-

роблення тонкого механізму фінансування інтелектуально-виробничих сфер суспільного виробництва.

Саме інтелектуальна власність є основою інноваційного розвитку держави. Відродження та економічне зростання країни можливо забезпечити лише за умови пріоритетної підтримки та використання інтелектуального капіталу нашої держави, активного залучення культурного, наукового та науково-технічного потенціалу до вирішення всього комплексу соціально-економічних проблем, що стоять перед державою. Лише державницький підхід до сфери охорони прав інтелектуальної власності може забезпечити розробку, залучення та впровадження самих передових наукомістких технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.law.harvard.edu/faculty/faculty-workshops/fisher.faculty.workshop.summer-2013.pdf>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web-japan.org/nipponia/nipponia20/ru/feature/feature05.html>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : sips.gov.ua/i.../file/ip-strategy28082014-1.doc.
5. Закон України «Про доступ до публічної інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.
6. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_004.
7. Конвенція Ради Європи про доступ до офіційних документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a33.
8. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

УДК 339.92:330.9

Стрельник С.О.

кандидат економічних наук,

*старший викладач кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ТЕРИТОРІАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У МЕЖАХ КООПЕРАЦІЇ РЕГІОНІВ ЄС

Стаття присвячена детальному аналізу територіального співробітництва у межах регіонів Європейського Союзу. Обґрунтовано Європейське територіальне співробітництво щодо досягнення гармонійного й сталого розвитку. Розглянуто фінансово-економічні інструменти підтримки транскордонного співробітництва.

Ключові слова: INTERREG, TESIS, Європейський Союз, регіональний розвиток, транскордонне співробітництво, регіональна політика.

Стрельник С.А. ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ПРЕДЕЛАХ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНОВ ЕС

Статья посвящена сравнительному анализу территориального сотрудничества в пределах регионов Европейского Союза. Обосновано Европейское территориальное сотрудничество с целью гармоничного и устойчивого развития. Рассмотрены финансово-экономические инструменты поддержки трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: INTERREG, TESIS, Европейский Союз, региональное развитие, трансграничное сотрудничество, региональная политика.

Strelnyk S.O. TERRITORIAL COOPERATION WITHIN THE EU REGIONS

The article deals with the comparative analysis of territorial cooperation within regions of the European Union. Substantiates the European territorial cooperation to achieve harmonious and sustainable development. Considers the financial and economic instruments to support cross-border cooperation.

Keywords: INTERREG, TESIS, The European Union, regional development, cross-border cooperation, regional policy.

Постановка проблеми. Проблеми інституційного характеру досі залишаються однією з серйозних проблем для подальшого розвитку транскордонного співробітництва. Оскільки євро регіональне співробітництво є складним та багатограним явищем розвитку сучасної регіональної економіки, підходи до його оцінювання передбачають застосування систематизованої та багаторівневої системи індикаторів. Основний акцент відводиться базовій інформації євро регіонального співробітництва, такої як площа, населення та зайнятість, разом з іншими специфічними даними щодо транспорту, інфраструктури, доквілля, туризму та сільського господарства. Ця базова статистична інформація є абсолютно необхідною для будь-якої регіональної діяльності, і, особливо, в програмах розвитку транскордонних регіонів відповідно положень Хартії просторового облаштування (CSF) або за умови реалізації ініціатив суспільного розвитку, таких як INTERREG, PHARE-CBC, TACIS-CBC. Для внутрішніх кордонів ЄС, і більш гостро, для зовнішніх кордонів існує проблема відсутності реальних порівняльних даних, особливо для соціокультурної сфери. Євростат, національні та регіональні статистичні офіси прикладають власні зусилля для усунення цього недоліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку наукових положень з питань регіоналістики у контексті транскордонних студій внесли провідні вітчизняні вчені: В. Будкін, З. Варналій, М. Долішній, Є. Кіш, Ю. Макогон, С. Слава, Б. Дяченко, В. Чужиков. У працях учених розкрито специфіку становлення і розвитку транскордонного економічного співробітництва незалежної України із регіонами ЄС. Проблематиці транскордонного співробітництва присвячені роботи відомих зарубіжних вчених М. Андерсена, М. Гарта, Л. Вардомського, Г. Горзелака, Б. Барані, Л. Газди, О. Маргулікової, Р. Федана, Н. Леври.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає

в обґрунтуванні Європейського територіального співробітництва щодо досягнення гармонійного й сталого розвитку, інтеграції територій ЄС на основі досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Програмно-цільове планування у країнах ЄС здійснюється на двох рівнях: програми, які розробляються на національному рівні державами – членами ЄС, програми Європейського Союзу, так звані ініціативи співтовариства. Найбільш важливе джерело статистичної інформації для Європи – Євростат – Статистичний офіс Європейського співтовариства, що забезпечує висококваліфіковане інформаційне обслуговування. Євростат перебуває під юрисдикцією Комісії ЄС у Брюсселі, але штаб-квартира розміщена в Люксембурзі.

Євростат охоплює чотири основні області:

- створення статистичної інформації відповідно потреб Комісії ЄС;
- розробка стандартизованої Європейської статистичної системи з метою покращання порівнянь;
- обробка статистичних результатів;
- підтримка національних статистичних систем.

На сучасному етапі Євростат зосереджується на гармонізації статистичних обчислень, особливо щодо наскрізної стандартизації методів збору даних, цифрових та словесних позначень на ілюстраціях, а також на електронних носіях.

Євростат має низку баз даних, з яких лише деякі доступні для публіки. Для дослідників та практиків у прикордонних районах, євро регіонах база даних особливо важлива. Вона складається з низки таблиць, які об'єднані за такими категоріями: DEMO – Демографія; ECOM – Економічні рахунки; СНОМ – Безробіття; EFDT – Вибіркові дослідження робочої сили; INDU – Промисловість; AGRI – Сільське господарство та лісництво; TRAN – Транспорт; FINA – Фінансові внески Співтовариства для інвестицій. Ці регіональні статистичні дані структуровані згідно з трьома географічними рівнями, відомими як NUTS (номенклатура територіальних статистичних одиниць).

Таблиця 1

Індикатори якості євро регіонального співробітництва

Назва показника	Формула	Розшифрування
1. Оцінка рівня співробітництва державного сектора:		
Коефіцієнт участі органів влади у євро регіональному співробітництві	$K_e = \frac{K_{nc e}}{K_{zag e}}$	де $K_{nc e}$ – кількість місцевих органів влади, які беруть участь у заходах євро регіонального співробітництва у звітному періоді; $K_{zag e}$ – кількість місцевих органів влади, які беруть участь у заходах міжнародного співробітництва у звітному періоді.
Коефіцієнт участі бюджетних установ у євро регіональному співробітництві	$K_b = \frac{K_{nc b}}{K_{zag b}}$	де $K_{nc b}$ – кількість бюджетних установ, які беруть участь у заходах євро регіонального співробітництва у звітному періоді; $K_{zag b}$ – кількість бюджетних установ, які беруть участь у заходах міжнародного співробітництва у звітному періоді.
Ресурсне забезпечення євро регіонального співробітництва органів влади	$P_e = \frac{P_{nc e}}{P_{zag e}}$	де $P_{nc e}$ – обсяг бюджетних коштів, які використані місцевими органами влади для участі у заходах євро регіонального співробітництва у звітному періоді; $P_{zag e}$ – обсяг бюджетних коштів, які використані місцевими органами влади для участі у заходах міжнародного співробітництва у звітному періоді.
Ресурсне забезпечення євро регіонального співробітництва бюджетних установ	$P_b = \frac{P_{nc b}}{P_{zag b}}$	де $P_{nc b}$ – обсяг бюджетних коштів, які використані бюджетними установами для участі у заходах євро регіонального співробітництва у звітному періоді; $P_{zag b}$ – обсяг бюджетних коштів, які використані бюджетними установами для участі у заходах міжнародного співробітництва у звітному періоді.
2. Оцінка рівня євро регіонального співробітництва приватного сектора:		
Коефіцієнт участі приватного сектору у євро регіональній торгівлі	$K_{np} = \frac{K_{np}}{K_{mk}}$	де K_{np} – кількість суб'єктів, які беруть участь у зовнішній торгівлі з регіонами – учасниками євро регіону у звітному періоді; K_{mk} – кількість суб'єктів, які беруть участь у зовнішній торгівлі з суміжною країною у звітному періоді.
Коефіцієнт участі суб'єктів приватного сектору у євро регіональному інвестуванні	$K_i = \frac{K_{i p}}{K_{i k}}$	де $K_{i p}$ – кількість суб'єктів, які здійснюють взаємне інвестування у регіони – учасники євро регіону у звітному періоді; $K_{i k}$ – кількість суб'єктів, які здійснюють взаємне інвестування у суміжну країну у звітному періоді.
Обсяг євро регіонального інвестування	$O_i = \frac{O_{i p}}{O_{i k}}$	де $O_{i p}$ – обсяг взаємовкладених інвестицій у регіони – учасники євро регіону у звітному періоді; $O_{i k}$ – обсяг взаємовкладених інвестицій у суміжну країну / з суміжною країною у звітному періоді.

Джерело: складено автором на основі [4]

Для оцінки рівня єврорегіонального співробітництва доцільно застосовувати низку показників, наведені у таблиці 1.

В ЄС прийнято виокремлювати групи країн за рівнем територіальної диференціації регіонів [6, с. 101]. *Першу групу* складають так звані «інтегровані» країни (Греція, Ірландія, Португалія, Іспанія), де зосереджені найбільш розвинуті регіони на території ЄС. Регіональна політика у цих країнах займає підлегле положення стосовно завдань національного економічного розвитку.

Наприклад, у Греції практично всю відповідальність за проведення регіональної політики покладено на Міністерство національної економіки. Індустріальна політика в Ірландії здійснюється через державні відомства (IDA-Ireland і EnterpriseIreland), які підзвітні Міністру підприємництва та зайнятості. У Португалії вся відповідальність за проведення регіональної політики покладено на Генеральний директорат з регіонального розвитку Міністерства планування та регіонального розвитку. Це характеризує Португалію як централізовану унітарну державу.

До *другої групи* належать *високо розвинуті європейські країни*, наприклад Німеччина та Італія, і які мають найбільш внутрішні відмінності у рівні розвитку окремих регіонів. Пріоритетним у цих країнах вважається надання допомоги регіонам структурних перетворень на протязі субсидюванню секторів економіки чи підприємств.

Структура управління Італії та Німеччини докорінно відрізняється від структури управління «інтегрованих» країн. Це також знаходить своє відображення у рівні проведення регіональної політики. Наприклад, у Німеччині відповідальність за проведення регіональної політики покладено на землі, а більшість елементів італійської системи носять централізований характер. В Італії напрями регіональної політики з часом зазнали різні зміни, наприклад, закон, що стосується питань реформи державної адміністративної системи (Legge Bassanini), виділяє в якості одного із чотирьох основних завдань децентралізацію діяльності, яка проводиться у даний час центральним урядом.

У Німеччині в якості основної функції федерального уряду в галузі регіональної політики виділяють у встановленні партнерських відносин із землями в рамках GA (Спільної оперативної групи). Комітет з планування визначає склад GA, розробляє проект щорічного Генерального плану, а також пріоритети регіонального розвитку. Проект Генерального плану містить у собі заходи й умови надання необхідної допомоги районам, карта районів, які потребують її. Фінансування даної регіональної політики здійснюється в рівних частках з двох сторін: з одного боку, Федеральним урядом і землею – з іншого боку. Адміністрації землі несе відповідальність за здійснення регіональної політики.

Представниками *третьої групи* скандинавські країни, такі як Фінляндія та Швеція, країни з низькою густотою населення, віддаленими районами та суворими кліматичними умовами. Вони зосереджують свою увагу на забезпеченні збалансованого розвитку усіх регіонів у поєднанні з необхідністю вирішення проблем віддалених північних територій.

У Фінляндії Міністерство внутрішніх справ несе відповідальність за формування регіональної політики: координування регіональної політики, підготовка законодавства в даній області, визначення проблемних районів тощо. Відповідальність за проведення регіональної політики покладено на різні централь-

ні міністерства. Оскільки Регіони Фінляндії приймають окремі рішення (в рамках невеликих проектів), а основні рішення приймаються централізовано.

У Швеції сформувалася така система, при якій регіональна адміністрація здійснює загальнонаціональні директиви. Міністерство промисловості і торгівлі займає чільне місце у всій системі. При цьому міністерстві створено підрозділи, до компетенції яких входить розробка регіональної політики щодо слабозрозумітих районів, контроль за проведенням політики та здійснення зв'язку з Європейською Комісією. Розробкою стратегією розвитку регіонів займаються Адміністративні поради графств (SAB). Для здійснення своєї політики вони отримують асигнування з бюджету.

У *четвертій групі* країн проблеми пов'язані із зайнятістю та структурною перебудовою на муніципальному рівні, наприклад, Австрія, Франція, Данія, країни Бенілюкс, Велика Британія. Регіональна політика у цих країн не надто концентрується на ліквідації нерівномірного розвитку регіонів.

У «Економічній енциклопедії» кооперація (лат. cooperatio – співробітництво) розглядається як добровільне об'єднання власності, праці для досягнення спільних цілей у найрізноманітніших сферах господарської діяльності. «Територіальна кооперація» передбачає міжрегіональне співробітництво, у тому числі мереж та обміну досвідом між регіональною та місцевою владою.

З 1990 року Європейський Союз здійснює фінансову підтримку транскордонного співробітництва шляхом використання ряду ініціатив, програм та проектів, а саме: INTERREG, PHARE CBC, TACIS CBC, PHARE CREDO, MEDA, CARDS, LACE.

Регіональна політика ЄС не орієнтована на автоматичний перерозподіл коштів від регіонів-донорів регіонах-реципієнтам. Вона націлена на підтримку окремих проектів, які мають свій внесок до регіонального розвитку, згуртування та поглиблення європейської інтеграції, а також досягнення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку ЄС. Тому участь регіонів у регіональній політиці ЄС завжди так чи інакше пов'язана із реалізацією проектів, які, однак, мають свою специфіку: їх цілі та методологія пов'язані одночасно із стратегічним розвитком всього ЄС і зі стратегічним розвитком власне самих регіонів.

Наприклад, програма TACIS була одним із головних практичних інструментів співпраці ЄС та України, спрямованим на підтримку виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Європейським Співтовариством, його країнами-членами та Україною. Освітній проект CREDO фінансується програмою ТЕМПУС. Метою проекту є підтримка університетів України, Молдови, Киргизстану, Боснії та Герцеговини на шляху розробки та запровадження в них третього навчального циклу вищої освіти. Пріоритетом PHARECREDO є сприяння розвитку добросусідства і соціальної стабільності у прикордонних регіонах, підтримка транскордонного співробітництва, яке сприяє економічному та соціальному розвитку та децентралізації у країнах ЦСЄ. Програма INTERREG націлена на розвиток прикордонних територій через співпрацю регіональних та місцевих адміністрацій. В Іспанії програма INTERREG реалізується на іспансько-французькому та іспансько-португальському кордоні, а також в південній частині півострова, де здійснюється співробітництво з Марокко. При цьому дані напрями істотно розрізняються в економічному, інфраструктурному, культурному плані.

Сьогодні стратегія регіонального розвитку Європейського Союзу базується на посиленні конкурентоспроможності регіонів та ліквідуванні їхньої відсталості. Наявність кордонів роз'єднує в економічному, соціальному та культурному відношеннях і перешкоджає узгодженому управлінню екосистемами. Оскільки у національних політиках мало уваги приділялося прикордонним областям, їхня економіка стала периферійним елементом. У зв'язку з розширенням ЄС проблема співпраці прикордонних областей набуває надзвичайної актуальності. В основному дії спрямовані на зменшення асиметрії у рівні життя населення як між регіонами всередині однієї держави, так і між прикордонними регіонами сусідніх держав ЄС. Кошти програми направлені на проведення культурних заходів, молодіжних обмінів, ярмарок, форумів, наукових конференцій та семінарів, спортивних змагань тощо. Крім того, фінансуються мовні школи, спільні публікації та заходи, спрямовані на подолання культурних та історичних бар'єрів.

INTERREG (Trans-European Cooperation For Balanced Development) – Трансєвропейська співпраця для збалансованого розвитку. Назва утворена поєднанням скорочень *inter* (між) та *reg* (скорочення від регіону). Це одна із найбільших та значних програм Європейського Союзу по співпраці у сфері проектів міжрегіонального значення. Вона неодноразово згадується у «Європейській перспективі просторового розвитку», «Фундаментальних принципах сталого просторового розвитку європейського континенту» та інших документах. Є одним із головних інструментів підтримки транснаціональних проектів регіонального розвитку, що стимулює міжрегіональне співробітництво в ЄС. Програма фінансується одним із Структурних фондів – Європейським фондом регіонального розвитку (ЄФРР). Метою даної ініціативи є зміцнення економічного та соціального настрою в Європейському Союзі. Особлива увага приділяється віддаленим регіонам, які перебувають на кордонах країн-кандидатів.

Програма забезпечує три напрями співробітництва:

Напрямок А – транскордонне співробітництво (євро регіон «Франція – Валлонія – Фландрія», євро регіон «Маас-Рейн», євро регіон «Фландрія Нідерланди», морський транскордонний регіон «Два Моря» (Англія – Франція – Фландрія – Нідерланди);

Напрямок В – транснаціональне співробітництво (Північно-Західна Європа, Регіон Північне Море);

Напрямок С – міжрегіональне співробітництво (програма співпраці міст URBACT, програма територіальної співпраці INTERACT, програма територіального розвитку та єдності ESPON/ORATE).

Загальна мета ініціатив INTERREG полягає у досягненні того, щоб національні кордони не були бар'єром для збалансованого розвитку та інтеграції європейської території. Крім того, кожному напрямку програми відповідають свої цілі та завдання.

Цілі INTERREG:

– Просування об'єднаного регіонального розвитку між прикордонними районами, включаючи зовнішні та морські кордони (А);

– Допомога гармонійної територіальної інтеграції Європейському Союзі (В);

– Розширення потенціалу розвитку відстаючих областей ЄС шляхом міжрегіонального співробітництва заради поліпшення регіонального розвитку та політик і методів єднання (С).

Кожному етапу проведення відповідає свій розмір фінансування (таблиця 2).

Таблиця 2

Етапи програми INTERREG

Програма	Роки проведення	Бюджет (млн. євро)
INTERREG I	1990-1993	1,082
INTERREG II	1994-1999	3,519
INTERREG III	2000-2006	4,875
INTERREG IV	2007-2013	7,800
INTERREG V	2014-2020	9,000

Джерело: складено автором на основі [3]

Кошти INTERREG I використовувалися на перепрофілювання галузевих структур прикордонних територій з метою створення єдиного внутрішнього ринку в ЄС.

Бюджет спеціальної ініціативи INTERREG II був фактично розділений на три частини: напрям А – транскордонне співробітництво; напрям В – енергетичні мережі; напрям С – кооперація у сфері регіонального планування.

Кошти INTERREG III також спрямовувалися у три напрямики, проте в новому форматі: напрям А – транскордонне співробітництво (50-80%); напрям В – транснаціональне співробітництво (14-40%); напрям С – міжрегіональне співробітництво (6%). При досить невеликому фінансуванні у цей період ефект реалізованих заходів виявився досить високим. Вдалося здійснити помітний внесок у розвиток сучасної транспортної системи полегшити доступ населення до інформації, налагодити гуманітарне і ділове співробітництво, в цілому помітно знизивши бар'єрну функцію кордонів.

Найбільші організаційні перетворення наднаціональної регіональної політики ЄС за останні 20 років відбулися із запуском чергового багаторічного періоду фінансування (2007–2013 рр.). Були скасовані всі спеціальні ініціативи, а новими трьома основними цілями стали «конвергенція», «регіональна конкурентоспроможність і зайнятість» та «європейське територіальне співробітництво» (INTERREG IV). Із 347,7 млрд євро на європейське територіальне співробітництво виділено 2,5%, з них 1,8% на транскордонне співробітництво, 0,5% – на транснаціональне співробітництво, та по 0,1% на міжрегіональне співробітництво та особливу ініціативу «Світ для Північної Ірландії».

Фінансування INTERREG V розподілилося таким чином: напрям А – 6,6 млрд євро; напрям В – 1,8 млрд євро; напрям С – 500 млн євро.

У період 2000–2006 рр. ця програма стала відома як *INTERREG III*. Програма має використовувати досвід INTERREG II і враховувати пріоритети загальної регіональної політики ЄС. Загальна мета програми полягає в поліпшенні ефективності регіональної політики та інструментів розвитку шляхом обміну інформацією та досвідом. Програма фінансується Європейським фондом регіонального розвитку (ЄФРР). У результаті програми три країни встановили інтенсивне співробітництво: Латвія, Литва, Білорусь. У рамках програми сусідства Балтійського моря налагоджено багатостороннє партнерство щодо спільної реалізації проектів у різних сферах підвищення рівня благополуччя населення прикордонних територій.

Пріоритетні теми проектів для INTERREG III:

Напрямок А. Транскордонне співробітництво

1. Сприяння міському, сільському та прибережному розвитку.

2. Перспективне підприємництво і розвиток малих фірм та місцеві ініціативи зі створення нових робочих місць.

3. Сприяння об'єднанню ринку праці та соціальної інфраструктури.

4. Розподіл гуманітарних ресурсів та обладнання для досліджень, технологічного розвитку, освіти, культури, комунікацій та охорони здоров'я.

5. Перспективні проекти в сфері охорони довкілля, підвищення рівня ефективності використання енергії та впровадження енергозберігаючих технологій.

6. Підвищення якості транспорту, інформаційних та комунікаційних мереж системи сервісного обслуговування, водних та енергетичних систем.

7. Розвиток співпраці в законодавчій та адміністративній сферах для сприяння економічному розвитку та соціальному єднанню.

8. Підвищення гуманітарного та інституціонального потенціалу транскордонного співробітництва для сприяння економічному розвитку і соціальному єднанню.

Напрямок В. Транснаціональне співробітництво

1. Розробка оперативних стратегій розвитку на транснаціональному рівні, включаючи співпрацю між містами, а також між містом і регіоном з метою сприяння поліцентричному позитивному розвитку.

2. Сприяння створенню ефективних та екологічних мереж сполучення та поліпшеного доступу до інформаційного суспільства.

3. Підтримка охорони навколишнього середовища, збереження природних ресурсів.

4. Сприяння інтеграції територій побережжя та острівних територій з метою кращого постачання споживчими товарами.

5. Сприяння інтегрованому співробітництву між прикордонними регіонами за допомогою коопераційних програм.

6. Краща економічна інтеграція та співробітництво між регіонами.

7. Налагодження зв'язків та співпраці країн – членів ЄС з іншими країнами (у тому числі з Україною).

Напрямок С. Міжрегіональне співробітництво

1. Співпраця на рівні малого та середнього бізнесу.

2. Співпраця на державному рівні.

3. Створення суспільно необхідних локальних та регіональних інституцій.

4. Охорона навколишнього середовища

Розподіл фінансування за напрямками відбувається таким чином:

– напрям А – 50-80%;

– напрям С – 6%;

– напрям В – решта.

У 2007–2013 рр. заохочення міжрегіонального співробітництва продовжується рамках програми *INTERREG IV*. Програма здійснюється рамках територіальної співпраці Європейського співтовариства і фінансується за рахунок коштів Європейського фонду регіонального розвитку (ЄФРР). Оперативна програма була затверджена у вересні 2007 року. Загальною метою Програми *INTERREG IV* є поліпшення ефективності роботи регіональних стратегій та інструментів. Проект ґрунтується на обміні та досвіді між партнерами, що відповідають за розвиток місцевих та регіональних політик.

Серед напрямів підтримки можна виділити інновації, економіка знань, довкілля та попередження ризиків. Ці заходи мають сприяти модернізації економіки та конкурентоспроможності Європи. Типовими інструментами обміну досвідом є організація мереж, конференцій, семінарів, ознайомчих візитів. Партнери проекту співпрацюють у напрямку виявлення та обміну досвідом. Результати проекту включають рекомендації, стратегічні орієнтири, політики, плани дій тощо.

У новий семирічний період *INTERREG V* (2014–2020 рр.) акцент у регіональній політиці ЄС буде фокусуватися на наступних питаннях: надання підтримки усім регіонам за загальними правилами (для всіх європейських структурних чи інвестиційних фондів), спрощення правил (ясні вимоги, використання цифрових технологій), зв'язок фінансової підтримки з кінцевим результатом.

Таким чином, програма *INTERREG* – це найбільша програма місцевих ініціатив, яка забезпечує підтримку та розвиток прикордонних регіонів країн-членів ЄС. Вона покликана зміцнити економічну та соціальну єдність в Європейському Союзі. Програма спряма міжрегіональному співробітництву органів державної влади на всій території ЄС та сусідніх країнах, що дозволило регіонам без спільних кордонів працювати разом та створити мережу співпраці.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що у контексті розширення Європейського Союзу стосунки між державами та регіонами стають досить складними. Завдяки економічній інтеграції менш конкурентоспроможні регіони можуть виходити на рівень більш економічно-ефективних територій. Зокрема, це стосується прикордонних регіонів. Географічні особливості, нерозвиненість комунікацій, віддаленість від центру є перешкодою до стійкого економічного зростання. Територіальна кооперація регіонів дозволяє уникнути даних проблем. Інституційні проблеми залишаються однією із серйозних перешкод для розвитку транскордонного співробітництва. На допомогу приходять програми транскордонного співробітництва, що фінансуються ЄС. Ситуацію ускладнює використання національними органами управління коштів, наданих ЄС. Через недостатнє узгодження повноважень органів державної влади, місцевих і регіональних влад з'являються суттєві перепони на шляху до повноцінного транскордонного співробітництва. Проте ситуацію ускладнює використання та управління коштами, наданими ЄС, національними органами управління. Вирішення цієї проблеми ЄС бачить у більш децентралізованому управлінні коштами структурних фондів ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бусыгина И.М. Настоящее и будущее «Европы регионов» (проблеми европейского регионализма) // Мировая экономика и международные отношения. – № 9. – 2005. – С. 78-86.
2. Законодавство ЄС [Електронний ресурс] / Portalsite of the European Union. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu>.
3. Програма *INTERREG IVC* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interreg4c.eu/>.
4. Рогова О.В. Моделювання результативності єврорегіонального співробітництва задля коригування темпів економічного зростання // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1897>.
5. Рудяков П. Сучасні європейські інтеграційні проекти: мотиви, моделі, ризики, регіональний та глобальний контекст // Політична думка. – 2002. – № 2-3. – С. 91-107.
6. Федонюк С.В., Галяс В.І. Європейська інтеграція: регіональна політика Європейського Союзу. Короткий лексикон. – Луцьк : РВВ «Вежа», Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2006. – 101 с.
7. Шут С.О. Зарубіжний досвід інвестиційної взаємодії центру та регіонів у програмах економічного розвитку / Комунальне господарство міст : науково-технічний збірник. – 2013. – № 108.
8. JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions). [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Joint Assistance to Support Projects in European Regions. – Режим доступу : <http://www.jaspers-europa-info.org>.



УДК 338.242.4:334.71(477)

Султанова Д.А.

старший викладач кафедри товарознавства непродовольчих товарів
та експертизи в митній справі
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СВІТОВІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ СТОСОВНО ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ВИРОБНИЦТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню передумов щодо розвитку національних та державних програм з розвитку виробничого комплексу України, зокрема розвитку легкої промисловості.

Ключові слова: національна програма, легка промисловість, стратегія виробництва.

Султанова Д.А. МИРОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию предпосылок развития национальных и государственных программ по развитию производственного комплекса Украины, в частности развития легкой промышленности.

Ключевые слова: национальная программа, легкая промышленность, стратегия производства.

Sultanova D.A. BACKGROUND OF NATIONAL WORLD EXPANSION STRATEGIES FOR GOVERNMENT PROGRAMS DEVELOPMENT OF DOMESTIC LIGHT INDUSTRY UKRAINE

The article investigates the prerequisites that the development of national and state programs for the development of an industrial complex of Ukraine, in particular the development of light industry.

Keywords: national program, light industry, production strategy.

Постановка проблеми. Легка промисловість – найбільш динамічна галузь, яка повинна враховувати швидку зміну моди, смаків, уміти вчасно схоплювати специфіку масового ринкового попиту на її вироби.

У розроблених проектах програм розвитку легкої промисловості передбачено розширити сировинну базу та ліквідувати диспропорції в окремих підгалузях; розвивати машинобудування для легкої промисловості. Доцільним є відновлення посівів бавовни на півдні України; виготовлення целюлози з біологічної маси та її переробка на штучні волокна і нитки; розгортання виробництва дубильних речовин; організація виробництва поліуретанових композицій для взуттєвої галузі, які й досі імпортуються. Дуже важливими загальними проблемами є підвищення конкурентоспроможності галузі на основі вдосконалення виробничих відносин, упровадження сучасних технологій, підвищення технічного рівня, продуктивності праці тощо.

Україна належить до числа країн з розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом. На сьогодні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зрушенням зовнішнього попиту та надмірним насиченням внутрішнього ринку імпортованими товарами. Національна економіка потребує глибоких перетворень, зокрема у промисловості, сільському господарстві, системі державного і корпоративного управління, що дасть змогу підвищити економічну стійкість країни.

Нерозвинутість внутрішнього ринку, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, послаблення державного управління національною економікою, зокрема її промисловим комплексом, протягом останніх двох десятиліть погіршують стратегічні перспективи розвитку країни. Такий стан справ викликаний глибокими структурними диспропорціями – значна частка виробництва є матеріало-, енерго- та трудомісткою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах економічні перетворення в Україні повинні узгоджуватися з інтеграційними процеса-

ми у світовій економіці, з її прогнозними оцінками. Україна має визначити і постійно уточнювати свою перспективу, місце і роль в інтеграційних процесах по відношенню до США, ЄС, Росії, інших держав та міжнародних організацій.

Як відзначає М. Долішній, останні десятиріччя ХХ століття ознаменувалися істотними досягненнями у теорії управління розвитком суспільства планетарного характеру. Західна економічна думка дедалі більше концентрується навколо досліджень, пов'язаних з процесами і формами управління світовою системою господарювання, пошуком нової парадигми управління, яка ґрунтується на принципах раціональності, справедливості, демократизму, відкритості. Все це зумовлює глобальні зміни планетарного масштабу. Тому для українських економістів надзвичайно актуальним завданням стає аналіз форм впливу глобалізації на розвиток національної економіки, вироблення стратегії її захисту від негативних наслідків цього процесу [1, с. 23].

Проблеми глобалізації економічних зв'язків на різних рівнях господарювання розглядали О. Білорус [2], А. Гальчинський [3], М. Деягін [4], І. Михасюк [5], Є. Мочерний [6] та інші дослідники. Практично усі автори сходяться на думці, що глобалізація є об'єктивним етапом і закономірним результатом розвитку сучасних продуктивних сил. На особливу увагу заслуговують питання відносин у сировинній сфері, які недостатньо висвітлені у численних публікаціях щодо процесів глобалізації.

Постановка завдання. На сьогодні кожна держава намагається визначити найефективнішу стратегію розвитку її економіки, що є актуальним в умовах нестабільності ситуації на світовому ринку, збільшення ризиків у політичній, фінансовій, військовій сфері, виникнення труднощів у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залученні іноземних інвестицій. Успішність реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави оцінюється як в самій державі, так і за її межами.

У рейтингу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report) за 2013–2014 роки, який визначає Всесвітній економічний форум, Україна займає 82 місце серед 142 країн, а за індексом сталого розвитку перебуває на межі критичності.

Результати аналізу тенденції економічного розвитку України дають змогу стверджувати, що період з 1990 року був періодом депресії, причиною якої стали трансформаційні процеси в національній економіці.

Модернізація України – це стратегічний вибір, теоретичні, методологічні та практичні напрацювання науковців, підприємців, громадських організацій, спрямовані на те, щоб Україна зайняла достойне місце в європейському та світовому економічному співтоваристві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після вступу України до СОТ відносини з торговельними партнерами докорінно змінилися. Більш прагматичними стали відносини між країнами СНД. Серйозні завдання постають перед вітчизняним виробництвом у зв'язку з активізацією процесу створення зони вільної торгівлі України з ЄС. Завдання щодо забезпечення подальшого економічного зростання ускладнюються необхідністю виробництва вітчизняних товарів згідно із світовими стандартами для їх реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринку.

У структурі національної економіки залишилися переважно галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку. Багато підприємств інших галузей не витримали конкуренції навіть на внутрішньому ринку. Споживчий ринок України все більше наповнюють товари іноземного виробництва. На сьогодні на межі виживання опинилися високотехнологічні галузі, втрачено значну частину науково-технічного потенціалу. Ці негативні структурні зрушення тривалий час супроводжувалися втратою робочих місць, економічним занепадом багатьох населених пунктів, де припинили свою діяльність містоутворюючі підприємства, що призвело до масової трудової міграції економічно активного населення до інших країн.

Сучасний період розвитку країни має бути відновлювальним, що передбачає модернізацію промисловості, сільського господарства та інших галузей національної економіки, а також створення умов для піднесення вітчизняної науки та інноваційної сфери, що дасть змогу побудувати нову високотехнологічну економіку.

Насамперед треба відновити функціонування реального сектору національної економіки, вжити необхідних заходів для підвищення його фінансової стійкості та забезпечення збалансованого розвитку внутрішнього ринку.

Програма спрямована на вирішення поточних завдань щодо розвитку внутрішнього ринку з одночасним закладенням підґрунтя для масштабних прогресивних перетворень внутрішнього виробництва і всієї національної економіки у довгостроковій перспективі.

Текстильна промисловість представлена на світовому ринку в основному трьома видами текстильного виробництва: сумішевих тканин з різних видів штучного волокна, чисто бавовняних, трикотажних полотен в основному з синтетичних волокон. Такі популярні в минулому види тканин, як вовняні або тим більше лляні (не кажучи вже про чисто шовкових), відіграють дуже незначну роль, даючи близько 10% світового виробництва тканин. Головне місце займають

тканини з синтетичних волокон (з домішкою натуральних), яких випускається 35-40 млрд тонн, а також чисто бавовняні, виробництво яких становить 30-35 млрд тонн. Вовняні тканини сьогодні складають всього лише 3 млрд т, ще менше – льон і чистий шовк. А ось трикотажні полотна та вироби з них виробляються в кількостях, близьких до 30 млрд т.

Основним виробником сумішевих тканин є все ще США (10 млрд т), Хоча значення текстильної промисловості цієї країни поступово падає: вона поступається своїми позиціями Китаю та Індії. На другому місці після США коштує Індія – близько 4 млрд т, близька до неї Японія, за ними слідують Китай, Республіка Корея і Тайвань. Решта країн дають менше 2 млрд т тканин на рік.

Головним виробником бавовняних тканин на сьогодні є Китай, а також Індія (7-9 млрд т), США займає тільки 3 місце в світі з середньорічним виробництвом близько 5 млрд т. Далі йдуть Японія і низка країн із середнім виробництвом від 1, 5 до 2 млрд т на рік, зокрема Італія і такі країни, як Тайвань, Єгипет. Колись найбільший виробник бавовняних тканин – Великобританія – тепер випускає менше 300 млн т, поступаючись навіть Португалії, і покриває свої потреби в основному імпортом тканинами, які надходять із країн третього світу. Основними ж експортерами бавовняних тканин, окрім Індії та Китаю, стали Пакистан, Гонконг, Тайвань, Єгипет. На країни третього світу сьогодні припадає більше половини світового експорту цих тканин.

Вовняні тканини виробляються переважно в Західній Європі, а також в США, Японії і меншою мірою у Китаї. Загальний випуск становить 1,5-2 млрд т.

Ще менше виробляється лляних тканин. Крім Росії, їх у значній кількості випускають у Франції, Бельгії, Нідерландах, Великобританії, Україні.

Продукція із натурального шовку одного часу йшла майже нанівець, але в останні 20 років почала відроджуватися; випускаються дуже помітні «художні» тканини, головним чином у КНР, Японії та Італії.

У світі, окрім фабричних, ще зберігається виробництво кустарних тканин для місцевих потреб, окремі з яких як «кустарно-мистецькі» вироби надходять і на світовий ринок.

Таким чином, на даний момент текстильна промисловість як одна зі складових легкої промисловості, розвинена у світі практично повсюдно. Особливо активно вона займає позиції в економіці країн, що розвиваються. Це так звані країни нової індустріалізації, насамперед країни Південного Сходу Азії, які займають одне із провідних місць з виробництва та реалізації на міжнародному ринку текстильної сировини та виробів. Не можна не виділити ведучого на сьогоднішній день виробника і експортера більшості видів текстильної продукції – Китай. Велике значення розвитку текстильної промисловості у цьому регіоні надає наявність власної сировини, дешевої робочої сили, розвинутої промислової бази, в тому числі хімічної промисловості. Таким чином, Китай є постачальником в інші країни бавовни, синтетичних волокон і ниток, широкого асортименту тканин (особливо змішаного складу).

Основним виробником вовняної сировини традиційно залишається Австралія, після неї за обсягами експорту вовни – Нова Зеландія.

США все ще утримує свої позиції на ринку текстилю: потужна промислова база, високі технології, а також і вищі ціни, ніж у країн-конкурентів Південного Сходу, Азії.

У країнах Західної Європи йде поступовий спад текстильного виробництва, але деякі країни, як, наприклад, Італія, все ж не зменшують обсягів виробництва даного виду виробів, їх прерогативою залишається випуск дорогих текстильних виробів – фасонних тканин, високотехнологічних хімічних волокон і ниток, а також трикотажних полотен і тканин (волокно «Лайкра»).

У країнах СНД і Балтії текстильне виробництво втратило своє колишнє значення. Потужності завантажені лише частково, окремі підприємства, що залишилися після розпаду СРСР, закриті. В азіатських країнах – Таджикистані, Узбекистані та Киргизії – бавовна залишається однією із експортних культур. В інших колишніх республіках СРСР ситуація складається гірше. Тільки в Росії і Балтії текстильна промисловість розвинена відносно добре: проводиться значний обсяг виробів, у т.ч. для експорту, підприємства працюють з відносно непоганим (у порівнянні з іншими регіонами СНД) завантаженням потужностей.

Глобалізація економічної діяльності та інтернаціоналізація економік є характерною ознакою сучасного етапу світового розвитку. Проте лише розвинуті країни та ті, що інтенсивно розвиваються, мають переваги відкритості національних ринків. Орієнтація національної економіки на пріоритетне задоволення зовнішнього попиту робить її залежною від перманентних світових економічних криз.

У таких умовах саме розширення внутрішнього ринку є чинником довгострокового зростання. Розширення внутрішнього ринку має стати пріоритетом реалізації економічної політики, що залежить від обраної моделі розвитку національної економіки.

Необхідно поєднати макроекономічні регулятори і ефективну промислову та аграрну політики, розвиток і модернізацію конкурентоспроможних виробництв, стимулювати впровадження інноваційних технологій.

Саме такий шлях дасть змогу подолати техніко-технологічну відсталість національної економіки.

Україна має емний внутрішній ринок і достатньо потужний потенціал для виробництва як проміжної продукції, так і споживчих товарів, а також задоволення потреб населення у таких товарах.

Відсутність стратегічного підходу до розв'язання проблеми насичення внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва на основі якісної імпортозамінної продукції призвела до значного дисбалансу між попитом і пропонуванням на окремих товарних ринках і може витіснити вітчизняного виробника не тільки із зовнішнього, але і внутрішнього ринку.

Україна має значний природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний та трудовий потенціал для збільшення обсягів власного виробництва продукції, яка на даний час імпортується. Внутрішній ринок є достатньо великим для нарощування виробництва вітчизняних аналогів імпортованої продукції. Зокрема, емність внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки на даний час становить близько 10 млрд гривень. Сільськогосподарське машинобудування об'єднує десятки машинобудівних, проектно-конструкторських та науково-дослідних підприємств і організацій, виробничий потенціал яких дасть змогу щороку виготовляти техніку та обладнання для сільського господарства і переробки сільгоспсировини на 15 млрд гривень.

Підприємствами сільгоспмашинобудування на сьогодні вже створено понад 100 промислових зразків конкурентоспроможної техніки та обладнання,

в тому числі 38 зразків за державною підтримкою. Передбачається утворити спільні підприємства виробників найбільш популярної в Україні сільськогосподарської техніки, запровадити пільгові режими виробництва з одночасним підвищенням податкового та митного навантаження на імпорт, а також оптимізувати використання існуючих потужностей з виробництва тракторів.

Найскладнішою є ситуація у виробництві легкових автомобілів. Україна вже практично втратила всі можливості щодо формування сучасної автомобільної промисловості, які мала за останні десятиліття. На даний час відбувається посилення позицій китайських виробників в Україні шляхом розширення асортименту автомобілів, які виробляються в Україні. Імпорт сучасних та якісних автомобілів, крім автомобілів бюджетного класу, практично не має стримуючого фактора з боку вітчизняного виробництва, яке нараховує понад 90 підприємств та 85 тис. працівників.

Рядом підприємств хімічної промисловості з урахуванням сучасного розвитку виробництва та загострення конкуренції вже вжито відповідних заходів до імпортозаміщення, зокрема розпочато будівництво сучасних енергоефективних установок з виробництва сірчаної кислоти, хлору, каустичної соди, полівінілхлориду, поліамідів, шин, забезпечено розвиток і відновлення виробництва калійних та фосфорних добрив для задоволення потреб внутрішнього ринку.

Ураховуючи те, що внутрішній ринок окремих видів товарів хімічної промисловості (насамперед полімерів, пластмас та засобів захисту рослин) дуже динамічно розвивається, основні зусилля в напрямі імпортозаміщення у хімічній промисловості повинні спрямовуватися на переробку, виготовлення готових виробів з вітчизняної сировини, використання у повному обсязі наявних виробничих потужностей.

За результатами експертних оцінок, емність внутрішнього ринку товарів легкої промисловості становить 40-50 млрд гривень щороку, а частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку – лише 20 відсотків. На конкурентоспроможність легкої промисловості негативно впливають такі фактори, як скорочення сировинної бази, повна залежність текстильної промисловості від імпортової сировини, недоступність довгострокових кредитів, висока частка на внутрішньому ринку імпортованих дешевих товарів легкої промисловості з Китаю, Туреччини, Італії, Німеччини, Росії, Білорусі та Польщі. Вітчизняна легка промисловість не має достатніх ресурсів для самостійного виходу на зовнішній ринок, оскільки відстає за своїм технологічним рівнем, якістю сировини, дизайнерськими рішеннями тощо.

Для часткового розв'язання проблем легкої промисловості необхідне наукове забезпечення розвитку ергономіки та дизайну, відновлення вітчизняної сировинної бази, забезпечення пошуку найбільш потужних сегментів виробництва та ринків збуту готової продукції, а також управління попитом.

В Україні текстильне виробництво останнім часом стало невеликим за обсягами, у зв'язку з чим не доводиться говорити про вплив країни на світовий ринок текстилю. Більшість текстильних підприємств або взагалі не працюють, або працюють з неповним завантаженням виробничих потужностей. Відсутність власної сировинної бази і великі обсяги недорогого текстильного імпорту грають згубну роль у відставанні вітчизняного текстильного виробництва.

У результаті утворення частково зайвих виробничих потужностей у виробництві одягу, а також через гостру цінову конкуренцію, породжену високим

рівнем імпорту одягу, частка західноєвропейської швейної промисловості на внутрішніх ринках цих країн продовжує падати.

Погіршення умов збуту змушувало швейні фірми Західної Європи розробляти нову стратегію розвитку, вишукувати способи виживання зважаючи на загострення конкурентної боротьби, перебудовувати свою організаційну структуру. У результаті відбулося посилення процесу концентрації виробництва і капіталу, що супроводжувалося або злиттям фірм, або реорганізацією їх виробничо-торговельної структури.

У ринковій стратегії західноєвропейської швейної промисловості все більше значення надавалося експортної експансії, освоєнню нових ринків у Північній і Східній Європі, США та Японії, а також в азійських, так званих нових індустріальних державах.

Багато великих компаній з виробництва одягу мають власну товаропровідну мережу, тобто роздрібні магазини. Крім того, останнім часом швейні компанії Західної Європи посилено впроваджуються у роздрібну торговельну мережу як у своїх країнах, так і за їх межами.

У західноєвропейських країнах зафіксовано 280 великих фірм з виробництва одягу з обігом 100 млн дм і більше, причому 33% зазначеної кількості фірм розташовували власними магазинами. Крім цього, з метою удосконалення контролю над збутом останнім часом виробники одягу набувають до системи shop-in-shop, тобто створюють свої структури збуту в спеціалізованій торгівлі під дахом діючих магазинів.

Як показало опитування 280 найбільших західноєвропейських виробників одягу, стан швейної промисловості цього регіону в 1995 р. характеризувалося як незадовільний, про що свідчить зменшення обсягів продажу, прибутку, числа зайнятих та кількості підприємств у галузі. За оцінкою ділових кіл, майже у всіх країнах ЄС ринок одягу насичений і можливості його розширення обмежені, оскільки постійне падіння реально наявних доходів у споживачів веде до ослаблення інтересу до моди. У той же час фірми – виробники швейної продукції найважливіших країн ЄС, організаційна структура яких складається переважно з підприємств середнього розміру, відчують наслідки загострення конкуренції з боку великих і сильних у фінансовому відношенні іноземних виробничо-торговельних фірм. Крім того, торгові фірми збільшують виробництво одягу під власними марками і самі ж її імпортують. При цьому вони скорочують розміщення попередніх замовлень у місцевих швейних фірм, посилюючи умови і терміни поставки товару, і перекладають ризик на виробників.

У цих жорстких умовах підприємства швейної промисловості країн ЄС змушені були вести боротьбу на два фронти. З одного боку, вони прагнули зменшити витрати у сфері виробництва зважаючи на те, що фактор ціни почав набувати вирішальне значення в діяльності торговельних підприємств і у свідомості споживача. З іншого боку, доводилося боротися у сфері збуту, зважаючи на безперервне загострення міжнародної конкуренції, зокрема, з боку імпортерів товарів.

Проте, за даними німецького журналу «Textilwirtschaft», у швейній промисловості більшості західноєвропейських країн після багатьох років спаду спостерігається стабілізація виробництва.

Великий німецький концерн модного одягу «Escada» збільшив продажі і передбачає у наступному році значно розширити мережу своїх магазинів по всьому світу.

Подальший розвиток отримали текстильні відділення спортивних концернів. Так, «Адідас» зміг

збільшити обіг свого відділення спортивного одягу за останні 5 років на 50-55% щорічно. Низка фірм досягли успіху завдяки активній стратегії маркетингу. Так, розташовуючи широкую мережу збуту, італійська фірма «Max Mara-Gruppe» збільшив продажі на 15%, а італійська компанія «Ermenegildo Zegna», що спеціалізується на високій чоловічій моді, – на 20%.

Значні досягнення відзначені також у роботі швейної промисловості США. Так, згідно з даними Асоціації американських виробників текстилю, загальний обсяг продажів продукції швейних фірм США щорічно зростає в середньому на 5-7% і становить 80-90 млрд дол. на рік.

З таблиці 1 можливо побачити, що країни Європи поставляють на світовий ринок досить широкий асортимент швейної одягу з текстилю, шкіри, хутра, а також верхнього і білизняного трикотажу, корсетних виробів. Значне місце в асортименті займає спортивний одяг, що користується підвищеним попитом споживачів. Служби маркетингу зазначених фірм дозволяють чітко регулювати обсяги випуску одягу і спрямовувати їх адресно-конкретним сегментам групам покупців.

Перше місце у числі найбільших компаній посідає італійська фірма «Benetton», що збільшила продажі у 2014 р. проти 2013 р. на 32,3% – до 3,7% млрд німецьких марок (табл. 1), головним чином за рахунок включення до свого складу відділення по виготовленню спортивних товарів. Без урахування вказаного розширення приріст продажів фірми «Benetton» у 2014 р. склав близько 10%.

На останньому, 146-му, місці перебувала норвезька фірма «Wenas» (діловий одяг), обіг якої склав 150 млн німецьких марок. Найбільш численною і раніше залишалася група німецьких фірм – 54, далі йшли італійські фірми – 35, французькі – 18, британські – 16, іспанські – 7, датські – 6, голландські – 3.

Таблиця 1
Найбільші постачальники одягу країн Європи на світовий ринок

ФІРМИ	АСОРТИМЕНТ ОДЯГУ
Benetton (Італія)	Жіночий та чоловічий верхній одяг
L/VMH (Франція)	Модний одяг та шкіряні вироби
Adidas AG (tpPr)	Спортивний одяг
Triumph International Gruppe (ФРГ)	Жіноча білизна / корсетні вироби /, одяг для дому та відпочинку
Inditex/Zara (Іспанія)	Жіночий, чоловічий та дитячий верхній одяг
Pentland pie (Великобританія)	Модний спортивний одяг та одяг для відпочинку
Coats VijeHa (Великобританія)	Жіночий, чоловічий, дитячий одяг, спортивний одяг
William Baird pie (Великобританія)	Жіночий, чоловічий, дитячий одяг, спортивний одяг
Gruppo MarzDtto (Італія)	Жіночий та чоловічий верхній одяг
Max Mara Fashion Group (Італія)	Жіночий та чоловічий верхній одяг, трикотаж
Sburtaulds pie (Великобританія)	Трикотаж, білизна
Gruppo GFT (Італія)	Жіночий, чоловічий, дитячий одяг, спортивний одяг
Escada-Gruppe (ФРГ)	Жіночий верхній одяг
Giorgio Armani (Італія)	Жіночий та чоловічий верхній одяг
Gianfranco Ferre (Італія)	Жіночий та чоловічий верхній одяг

Сировинна база хутряної промисловості України розвивається в основному за рахунок вівчарства та кролівництва. Виведені нові, у тому числі селекційні, породи кролів (кролик «срібний», «сірий велетень»). Українські смушки та вироби з них користуються підвищеним попитом на світовому ринку і мають високу конкурентоспроможність.

Найбільшими підприємствами України є Харківське, Тисменицький, Одеське, Житомирське хутрооб'єднання. Певна частка потреб у хутряних виробах покривається за рахунок імпорту, насамперед, з країн СНД (Росії, Казахстану), Азербайджану, Латвії, Монголії, Туреччини, Китаю, Кореї, Голландії, Німеччини, Фінляндії та інших.

Нині найбільш популярні вироби із хутрових шкурок норки, лисиці, песця. Вироби з каракуля і каракульчі користуються більше низьким попитом. Це пояснюється тим, що вироби з хутра відрізняються великою різноманітністю забарвлення (наприклад, у норки 18 кольорів), застосовуваними методами розкромку та оздоблювальних елементів. Хоча висока мода пропонує вироби із фарбованого в яскраві кольори хутра, покупці у більшості своїй консервативні і віддають перевагу виробам із натурального хутра природного забарвлення.

На даний момент вироби з дорогих видів хутра стає насамперед розкішною, а не необхідною тепло одягатися. Велика увага приділяється нині додатковим послугам: чищенню хутряних виробів, пошиттю пальто на замовлення, підготовці готових виробів, зберіганню виробів у літній період, реставрації виробів з хутра.

Обсяг продажів продукції хутряної промисловості в країнах ЄС у 2013 р. перевищив 8 млрд дол., у США склав 2,8 млрд. Українська статистика не в змозі врахувати повний обсяг реалізації хутряних виробів. Вона не в силах встежити за «човниковим» бізнесом, масштабами неправдивої звітності за податковими деклараціями, цифрами митної служби. Виробники і торгівля погано пов'язуються один з одним.

У той же час, за даними АТ «Концерн «Укрмех» (яке об'єднує 90% колишніх державних підприємств галузі), нині частка імпортової продукції складає в обсязі продажів 80-85%.

За статистикою митної служби, імпорт сировини та хутряних виробів в 2014 р. склав 16,8 млн тонн (2009 р. – близько 9 млн тонн). При цьому сировини і напівфабрикатів ввезено на суму 10,2 млн дол., готових виробів – на 12,4 млн. Треба, однак, враховувати, що не все, що надходить на український ринок з-за кордону, проходить митний облік. Як вважають фахівці, цифри імпорту реально наближаються до 40 млн дол.

Причини цього відомі: хутряна вітчизняна промисловість перебуває у кризовому стані. На даний момент, за статистикою АТ «Укрмех», обсяг випуску хутряних виробів на вітчизняних підприємствах залишає 1,5-2 млрд грн на рік. При цьому виробничі потужності задіяні на 15-20%. Знос основних фондів сягає 65-70%. Низька рентабельність і, відповідно, невисока конкурентоспроможність порівняно з імпортовою продукцією змушують вітчизняних виробників зосереджувати зусилля на випуску дорогих виробів. Так, збільшивши у 2011 р. пошиття жіночих пальт з натурального хутра в 2 рази, удвічі скоротили виробництво дитячих пальто. В цілому хутряна українська промисловість утримує поки провідні позиції з випуску головних уборів (60-65% внутріш-

нього ринку), комірців (70-75%), дитячого асортименту (30-40%).

Сировинна база в цілому здатна задовольнити до 70% потреб галузі. Однак досить значна кількість українських хутра (до 20%) вивозять до Туреччини, Греції, Голландії, США і вона повертається на Україну у вигляді готових виробів. Дефіцит, що утворився, а також більш високі якісні характеристики закордонної сировини змушують вітчизняні підприємства з кожним роком збільшувати частку імпортової складової. Так, українська норка помітно здає позиції під натиском скандинавської, німецької, швейцарської. За даними Фінської асоціації звірівників, виробництво норкових шкурок в Росії і Україні в 2000 р. склало 5,7 млн штук, або 19% загальносвітового обсягу, тоді як у Скандинавії – 13,5 млн штук (52% світового виробництва). За останні сім років виробництво шкурок норки в Україні скоротилися майже у 3 рази. Причому раніше до 45% шкурок належали до категорії «особливо великих», то тепер під неї потрапляє тільки 15-17%. Нині вітчизняні виробники хутряних виробів більше половини своїх потреб у норкових шкурках задовольняють за рахунок імпорту. Зниження рентабельності вітчизняних зарубіжних звірогосподарств призвело до того, що на світовому ринку українська норкова шкурка зараз коштує в середньому 30 дол., у той час як скандинавська – 22 дол.

Ці проблеми накладаються на головну – фінансово-економічну: позбувшись підтримки держави, більшість звірогосподарств загрузла в боргах. Значна частина звірогосподарств вже збанкрутувала, що призвело до скорочення виробництва «клітинного» хутра у два рази. Як визнають фахівці, нині на межі банкрутства перебувають близько 60%, що залишилося, звіроферм.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. У сучасних інноваційних проектах програм розвитку легкої промисловості передбачено розширити сировинну базу та ліквідувати диспропорції в окремих підгалузях.

2. Україна належить до числа країн з розвинутою індустріальною базою і достатньо високим ресурсним потенціалом.

3. Нерозвинутість внутрішнього ринку, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, послаблення державного управління національною економікою, зокрема її промисловим комплексом, протягом останніх двох десятиліть погіршують стратегічні перспективи розвитку країни.

4. Сьогодні на особливу увагу заслуговують питання відносин у сировинній сфері, які недостатньо висвітлені у численних публікаціях щодо процесів глобалізації.

5. Модернізація України – це стратегічний вибір, теоретичні, методологічні та практичні напрацювання науковців, підприємців, громадських організацій спрямовані на те, щоб Україна зайняла достойне місце в європейському та світовому економічному співтоваристві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна економіка в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / М. Долішній, М. Козоріз // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 3. – С. 26-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2002_3_6.pdf.
2. Глобальное конкурентное пространство / [О.Г. Белорус. и др.] ; рук. авт. коллектива и науч. ред. О.Г. Белорус. – К. : КНЭУ, 2008. – 717 с.

3. Економіка знань : виклики глобалізації та Україна / [під заг. ред. С. Гальчинського, С.В. Львовікіна, В.П. Семиноженка]. – К. : Знання України, 2004. – 261 с.
4. Делягин М. Информационная эволюция, глобализация и кризис мировой экономики / М. Делягин // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 18-23.
5. Михасюк І.Р. Глобальна економіка : [підручн.] / І.Р. Михасюк, І.О. Бочан. – К. : Знання, 2007. – 403 с.
6. Глобальное конкурентное пространство / [О.Г. Белорус и др.] ; рук. авт. коллектива и науч. ред. О.Г. Белорус. – К. : КНЭУ, 2008. – 717 с.
7. Андрианов В.Д. «Новые индустриальные страны» в мировом капиталистическом хозяйстве. – М. : Международ. отношения, 1989.
8. Бизаге А. Большой европейский рынок 1993 г. – М., 1991.
9. Гаврилюк О.В., Румянцев А.П. Економічна інтеграція в сучасному світі. – К. : Наук. думка, 1991. – 400 с.
10. Дергачев В.А. Свободные экономические зоны в современном мире. – 2-е изд., перераб. и доп. – Одесса : Судоходство, 1996. – 92 с.
11. Дергачев В.А. Черноморский район экономического сотрудничества. – Одесса : Ин-т проблем рынка и эколого-эконом. исследований, 1992. – 80 с.
12. Инфраструктура товарного рынка : навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К. : НМЦВО МОІН України, НВО «Студцентр», 2002. – 608 с.
13. Звіт про світовий ринок / Наук. ред. В.А. Колибанов. – К. : Абрис, 1994. – 270 с.
14. Зіденберг А., Гоффман Л. та ін. Україна на роздоріжжі. – К. : Фенікс, 1998. – 477 с.
15. Клімко Г.Г. та ін. Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці. – К., 1994.
16. Ковалевський В.В. та ін. Розміщення продуктивних сил : курс лекцій. – К. : Знання-Прес, 2002. – 405 с.

УДК 338.341.1

Хассуна Б.

*аспірант кафедри міжнародної економіки і туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА НА РАЗВИТИЕ ПАЛЕСТИНЫ

Статья посвящена анализу факторов, которые влияют на развитие национальных инновационных систем, в том числе государства. Обосновано, что интеграция в глобальную инновационную сферу может оказать положительное влияние на становление и развитие любой национальной инновационной системы, а также создающейся инновационной системы частично признанного государства. Предложены направления использования финансовых траншей, получаемых Палестиной от мирового сообщества, в т.ч. на поддержку инновационных проектов и реализацию программ «инновационных адаптаций».

Ключевые слова: инновация, национальная инновационная система, глобализация, инновационный разрыв, инновационная адаптация, непризнанное государство, Палестина.

Хассуна Б. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СВІТОВОГО СПІТОВАРИСТВА НА РОЗВИТОК ПАЛЕСТИНИ

Стаття присвячена аналізу факторів, які впливають на розвиток національних інноваційних систем, у т.ч. держави. Обґрунтовано, що інтеграція у глобальну інноваційну сферу може позитивно впливати на становлення та розвиток будь-якої національної системи, а також інноваційної системи частково визнаної держави. Запропоновано напрями використання фінансових траншей, які отримує Палестина від світового співтовариства, у т.ч. на підтримку інноваційних проектів та реалізацію програм «інноваційних адаптацій».

Ключові слова: інновація, національна інноваційна система, глобалізація, інноваційний розрив, інноваційна адаптація, невизнана держава, Палестина.

Hassouna B. INFLUENCE OF INNOVATION SUPPORT OF INTERNATIONAL COMMUNITY ON DEVELOPMENT OF PALESTINE

This article analyzes the factors that influence on the development of national innovation systems, including the state. It is proved that integration into the global innovation sector can have a positive influence on the formation and development of any national innovation system, as well as to create an innovative system partially recognized state. The directions of the use of financial tranches received Palestine from the world community, including to support innovative projects and implementation of the «innovative adaptations».

Keywords: innovation, national innovation system, globalization, innovation gap, innovative adaptation, not a recognized state, Palestine.

Постановка проблеми. Третье тысячелетие – период активной глобализации – характеризуется масштабными сдвигами в развитии мировой экономики, которые базируются на высоких технологиях и инновациях. Под влиянием модернизации мировой экономики происходят изменения во взаимоотношениях между экономиками разных стран, между государствами и международными организациями, кардинально меняется роль государств как организационно-политических инструментов. Мировой экономический кризис сегодня распространяется на финансовую и политическую сферу международных отношений, ослабляя позиции как стран-лидеров, так и стран, находящихся на более низком уровне

развития. Только новые знания и инновации, в основе которых лежат научные достижения и высокотехнологические решения, определяют сегодня социально-экономические перспективы каждого государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы инновационной направленности экономического роста национальных государств достаточно долго находятся в центре внимания многих зарубежных и отечественных исследователей. Впервые упоминания об инновациях встречаются в работах выдающихся представителей экономической мысли А. Смита и Д. Рикардо. В целостном виде теория инноваций впервые была представлена в работах Йозефа Алоиса Шумпетера, который напрямую связал

циклические колебания в экономике с научно-техническим прогрессом и инновационными преобразованиями [1].

Одним из последователей Й. Шумпетера считают немецкого ученого Герхарда Менша, автора знаменитой книги «Технологический пат: инновации преодолевают депрессию», который классифицировал инновации и связал темпы экономического роста и циклическую конъюнктуру с появлением кластеров так называемых базисных нововведений [2].

Зарубежные ученые К. Фримен, Дн. Форрестер и другие увязывают закономерности развития инновационных процессов не только с циклами экономической конъюнктуры, но и с движением основных макроэкономических показателей. Российские ученые С.Н. Сильвестров, И.Н. Рыкова подчеркивают особую роль эффективного государственного управления в формировании и развитии инновационных систем в национальной экономике [3].

М.В. Гурова исследовала основные причины инновационного неравенства в мировой экономике. По мнению автора, к инновационному неравенству приводят: во-первых, неравномерность социально-экономического развития, которая является источником различий в инновационном потенциале стран мира; во-вторых, особенности национальных инновационных систем, объясняющие специфику реализации инновационного потенциала [4; 5].

Проблемы инновационного развития украинской экономики являются предметом исследования ведущего ученого В.М. Гейца [6]. А.И. Амоща, С.С. Аптекарь, Н.Г. Белопольский, Е.В. Савельев, В.И. Ляшенко исследовали вопросы оценки индустриальной развитости стран мира с точки зрения их инновационного потенциала, мировой опыт структурных реформ в инновационных экономиках, зарубежные модели инновационного развития, особенности их финансового обеспечения [7; 8]. В их работах, а также публикациях О.Б. Чернеги обращено внимание на роль менталитета нации в формировании среды восприимчивости инновационного общества [9].

По единому мнению всех авторов, залогом успешного функционирования национальных инновационных систем является создание благоприятных институциональных условий, в том числе путем установления приоритетов государственной политики в развитии образования, науки и технологии, интеграции в глобальную инновационную сферу. Данное утверждение, безусловно, является верным для любого национального государства. Однако в мире существуют непризнанные государства – Государство Ва (1989 г.), Вазиристан (2006 г.), Иракский Курдистан (2006 г.), Государство Шан (1996 г.), Азавад (2012 г.), Приднестровская Молдавская Республика (1990 г.), Нагорно-Карабахская Республика (1991 г.) и частично признанные государства – Турецкая Республика Северного Кипра (1983 г.), Республика Абхазия (2008 г.), Республика Южная Осетия (2008 г.), Азад Кашмир (1947 г.), Китайская Республика (1971 г.), Сахарская Арабская Демократическая Республика (1976 г.), Косово (2008 г.), Государство Палестина (1988 г.), по которым нет официальной статистики, не созданы в полной мере соответствующие институциональные условия для инновационного развития, но которые финансируются международными организациями и мировым сообществом в целом с целью предотвращения гуманитарной катастрофы, возможных экологических последствий и т.д. И тем не менее эти образования интегрированы в мировую систему, следовательно, имеют право на инновационное развитие.

Постановка задачи. Задача исследования состоит в обосновании влияния инновационной поддержки мирового сообщества на развитие Палестины.

Изложение основного материала исследования. Для начала обратим внимание на категорию «национальная инновационная система», которая трактуется как совокупность элементов, деятельность и взаимодействие которых содействуют созданию, внедрению, изменению и распространению новых технологий в пределах определенной страны, связей между этими элементами, а также инструментов государственной политики, институциональной структуры и финансовых ресурсов, задействованных в создании инноваций и знаний. К этим элементам относятся университеты, исследовательские институты, фирмы, занимающиеся разработкой технологий, а также государственные учреждения [8]. Палестина как частично непризнанное государство практически не обладает элементами данной категории, является структурой, которая только предполагает использовать достижения национальных инновационных систем других стран мира. Однако это не означает, что это территориальное образование не предполагает развиваться в инновационном направлении.

М.В. Гурова на основе анализа совокупности выявленных причин инновационного неравенства в мировой экономике выделила четыре формы инновационного неравенства, характерные для определенных стран мира на современном этапе: «инновационный разрыв», существующий между развитыми и развивающимися странами, причиной которого служит разрыв в социально-экономическом развитии; «инновационные модификации», обусловленные особенностями инновационного развития и различиями в национальных инновационных системах развитых стран; «инновационные трансформации», характерные для стран, которые обладают высоким уровнем инновационного потенциала, что отличает их от большинства развивающихся стран, но не располагает эффективной функциональной НИС, что отличает их от развитых стран; «инновационные адаптации», характерные для определенной группы стран, таких как Китай, Индия, Бразилия, которые при низком уровне инновационного потенциала обеспечивают высокий уровень его реализации, активно адаптируя зарубежные инновации (в особенности, через привлечение иностранных специалистов) [4; 5]. В условиях глобализации появляется возможность преодоления неравномерности развития за счёт расширения границ инновационной деятельности, увеличения степени открытости национальных инновационных систем. Поэтому именно эти факторы позволяют непризнанным (частично признанным) государствам использовать ресурсы глобальной экономики на всех уровнях, снижать издержки производства высокотехнологичной продукции, использовать иностранные ресурсы, а также результаты свободного перемещения знаний и технологий и международного сотрудничества.

Международные экономические организации ОЭСР, ООН и ЮНКТАД занимаются аналитической работой по обобщению влияния инновационного развития стран на их социально-экономический рост. Так, ЮНКТАД разработан показатель инновационного потенциала, представляющий собой совокупность материальных, финансовых, человеческих, информационных ресурсов, а также возможностей для инновационного развития. На основе данного показателя выделяют три группы стран: с высоким, средним и низким уровнем инновационного потенциала.

Стратегии инновационного развития стран каждой группы различны. Рассмотрим их.

Группа стран с высоким уровнем инновационного потенциала – это, как правило, страны с развитой экономикой, государства, для которых характерно наличие рыночных отношений в экономике, высокий уровень прав и гражданских свобод в общественной и политической жизни. Мировой опыт показывает, что в основе инновационного прыжка большинства стран – лидеров международной экономики лежат довольно простые и не очень затратные, с точки зрения финансов, решения. Главный фактор успеха – систематичность и непрерывность шагов, направленных на стимулирование инноваций. В последние годы объективной реальностью стала долгосрочная стагнация мировой экономики. В таких условиях появляется необходимость создания новых точек роста для поддержания требуемого уровня доходности и положительной динамики оборота корпораций [10, с. 10].

Группа стран со средним уровнем инновационного потенциала – это, как правило, страны с переходной экономикой и часть развивающихся стран с рыночным укладом экономики. Ярким представителем стран с переходной экономикой является Украина. По итогам 2013 г. агентство «Bloomberg», один из ведущих поставщиков финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков, включило Украину в ТОП 50 самых инновационных стран мира, поставив ее на 42 место. Специалисты изучили свыше 200 стран и автономных областей. Их число затем было сокращено до 96, а в итоге был составлен ТОП 50. В качестве критериев рейтинга были выделены семь факторов: первый – интенсивность проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в отношении вклада в ВВП; второй – уровень производительности труда; третий – концентрация высоких технологий; четвертый – число исследователей в процентах на 1 миллион человек; пятый фактор – производительность промышленности; шестой – уровень образования, седьмой – патентная активность. Наивысшие показатели Украина получила благодаря уровню образования (6-е место) и патентной активности (17-е место), по остальным факторам – места в четвертом-седьмом десятках. Первое место в рейтинге досталось США, второе место получила Южная Корея, третья – Германия, четвертая – Финляндия, замыкает пятерку Швеция [11].

Отечественные ученые отмечают, что пока Украина колебалась в выборе тех или иных механизмов стимулирования инновационных процессов и выбирала половинчатые решения, значительно изменилась сама природа инноватики. Сегодня речь уже идет не только о построении удачной модели взаимодействия интеллектуального и реального секторов экономики, позволяющей результатам научных исследований или конструкторско-изобретательской работы свободно попадать на рынок, превращаясь в новый продукт или технологию. Речь идет о сплошном проникновении инноваций на все уровни и сферы человеческой деятельности, укреплении инновационных связей между разными секторами промышленности, между экономикой и социумом, преобразование любой деятельности в инноватику [8]. Делая необходимые шаги в реформировании инновационного сегмента отечественной экономики, крайне важно обеспечить правопреемственность и непрерывность государственной политики в научно-технической сфере. Это возможно путем принятия соответству-

ющих нормативных актов по вопросам науки и научно-технической деятельности, формирования приоритетных направлений развития науки и техники, восстановления системы форсайтных исследований научно-технического развития; расширения системы грантового и увеличения объемов программно-целевого финансирования науки при одновременном постепенном увеличении базового финансирования государственных научных учреждений; формирования государственного заказа на создание новейших технологий; создания государственного фонда развития технологий и фундаментальных исследований; восстановления полноценной работы технопарков.

Группа стран с низким уровнем инновационного потенциала объединяет страны периферии мировой экономики, с многоукладностью экономики, качественной неоднородностью и системной неупорядоченностью общества, низким уровнем развития производительных сил и рыночных отношений, зависимостью от стран-лидеров. Инновационный потенциал в этих странах базируется преимущественно на основах первой их четырех стадий конкурентоспособности национальной экономики (по М. Портеру) – факторов производства, инвестиций, нововведений и богатства. Каждая из этих стадий характеризуется своим механизмом управления инновациями и экономикой в целом. Так, на стадии факторов производства преимущество той или иной страны выражается через природные ресурсы, климатические условия, избыточные и дешевые трудовые ресурсы. На этой стадии господствуют простые технологии, а прогрессивные технологии, как правило, создаются за рубежом. Таким образом, инновационное развитие третьей группы стран происходит в форме «инновационных адаптаций» (по М.В. Гуровой) – высокий уровень реализации инновационного развития обеспечивается при активной адаптации зарубежных инноваций, с привлечением иностранных специалистов.

Рассмотрим возможные стратегические решения по инновационному развитию территорий непризнанных и частично непризнанных государств. Теория инноваций не дает ответа на этот вопрос. Для этого проведем характеристику Палестины, ее инновационного потенциала.

Палестина (Ближний Восток) – место, в котором переплелись исторические, политические и административные проблемы. Палестинская автономия (Палестинская территория) состоит из трех участков: Западный берег реки Иордан, Сектор Газа, Восточный Иерусалим. Географически это полоса между внутренними пустынными областями Ближнего Востока и средиземноморским побережьем. На территории Палестины пролегает равнина с плоскими песчаными и каменистыми участками, на побережье встречаются дюны. Почвы скудные, растительность сосредоточена на западе, на востоке расположена пустыня. Главная река Палестины – Иордан, на западном берегу которого расположен один из участков с названием Западный берег реки Иордан [12].

В 1947 г. ООН предложила разделить мандат Палестины между арабским и еврейским государствами. Так как взгляды сторон на судьбу Палестины кардинально отличались, разгорелся вооруженный конфликт, во второй половине XX в. последовала серия войн, так и не решивших окончательно вопрос о принадлежности Палестинской территории. Официальное название Палестинской автономии – Государство Палестина, по государственному устройству – демократическая парламентская республика. Государство Палестина официально признано более

ста странами и входит в состав Лиги Арабских Государств. 29 ноября 2012 г. по итогам голосования в Генеральной Ассамблее ООН предоставила Палестине статус государства-наблюдателя при ООН, не являющегося ее членом.

В настоящее время Палестина фактически разделена на две части: Палестинская национальная администрация (Западный берег реки Иордан, административный центр Рамалла) и Сектор Газа (административный центр Газа) под управлением движения ХАМАС и его альтернативной администрации. Согласно договоренности, достигнутой в Осло в 1993 г. на секретных переговорах между Израилем и Организацией освобождения Палестины (ООП) с целью урегулирования израильско-палестинского конфликта, было решено разделить территорию Западного берега на три зоны. Зона А находится под полным гражданским и полицейским контролем ПНА, зона В – под гражданским контролем ПНА и военным контролем Израиля, зона С – под полным военным и гражданским контролем Израиля. Таким образом, Сектор Газа и 40% территории Западного берега реки Иордан пребывают под гражданской юрисдикцией палестинских властей, но одновременно контролируются вооруженными силами Израиля, занявшими Восточный Иерусалим после Шестидневной войны 1967 г. Поэтому, хотя Восточный Иерусалим и был провозглашен столицей Палестины в 1997 г., фактически временной столицей остается г. Рамалла.

Языки: арабский, иврит, английский. Этнический состав: палестинские арабы, евреи. Религии: ислам (преимущественно), иудаизм, христианство.

Природные ресурсы Палестины представлены обрабатываемой землей, природным газом. Промышленность полукустарная, развита слабо, сориентирована на внутренне потребление: текстильная, пищевая, мыловарение, добыча песка и гравия. В основном местное хозяйство представлено мелкими предприятиями и частными лицами, занятыми в пищевой промышленности и изготавливающими сувениры для туристов (резьба по дереву, перламутровая инкрустация). В израильских поселениях имеются небольшие современные промышленные предприятия. Большая часть электроэнергии импортируется из Израиля. Сельское хозяйство представлено растениеводством (выращивание маслин, цитрусовых, клубники, овощей) и мясомолочным животноводством. Товары экспорта: оливки, цитрусовые и другие фрукты, овощи, строительный камень, цветы; товары импорта: продукты питания, товары широкого потребления и строительные материалы.

Внешние рынки Палестины – Израиль и Иордания, на которые приходится 98% ее экспорта. Доля экспорта палестинской экономики в 2011 г. упала до 7% ВВП, что является одним из худших показателей в мире.

Рыболовство (средиземноморское побережье) в настоящее время блокировано Израилем с целью предотвращения поставок вооружения.

Экономические, социальные и экологические проблемы Палестины:

1. Высокие темпы рождаемости, численность населения неуклонно растет, тогда как условия жизни тяжелые. В Палестине огромное число беженцев – по данным 2007 г., около 1,017 млн чел., которые живут в соседних странах, в лагерях. Уровень безработицы: 2009 г. – 38,6%, 2010 г. – 37,8%, 2011 г. – 28,7%. По данным 2010 г., 38% населения живет ниже уровня бедности. Более половины населения Сектора Газа составляют несовершеннолетние. В то

же время зафиксирован огромный разрыв в доходах на территориях, управляемых режимом ХАМАС.

2. Действуют ограничения в передвижении населения, товаров со стороны Израиля, блокирующего палестинские порты на Средиземном море и строящего «стену безопасности» с целью защиты своих территорий от террористической агрессии.

3. Экономика пребывает в разрушенном состоянии после войн и интифады (палестинского сопротивления). В ходе войны начала 2009 г. экономика сектора понесла дополнительный ущерб в 4 млрд долларов, было разрушено более 14 тысяч частных домов, десятки фабрик. Валютно-финансовая сфера развита слабо. На территории в ходу израильские шекели, принимаются доллары, евро, иорданские динары. В Секторе Газа можно использовать египетские фунты. Валюту можно обменять в банках и специализированных обменных пунктах. Кредитные карты ведущих мировых платежных систем принимают только в крупных отелях и торговых центрах и только в крупных городах, где существуют банкоматы.

4. Проблемы с водоснабжением. Жители автономии имеют один из лучших доступов к воде в арабском мире. Обязанность по их снабжению водой возложена на Израиль, который поставляет на 80% больше воды, чем это было оговорено соглашениями Осло. Вместе с тем Палестина не развивает собственные опреснительные и очистные сооружения, предпочитая получать воду из Израиля и отправлять ему свои сточные воды. Слабо используются возможности Восточного водоносного горизонта, залегающего в Самарии. Разрешения на бурение там колодцев были выданы в 2000 г., но пробурено меньше половины скважин. За полученную воду в Палестине население не платит, из-за разваливающейся инфраструктуры (дефектов труб и текущих кранов) потери выкачанной воды составляют 33%. Ежегодно регистрируется не менее 600 палестинских «врезов» в израильскую трубу. Поставляющая воду израильская компания «Мекорот» возмещает эти финансовые потери за счет израильских потребителей [13; 14].

Экономически Палестина полностью зависит от Израиля и финансовой помощи других стран, в первую очередь США, Лиги арабских государств и Евросоюза. Собственных источников финансирования для решения проблем у Палестины недостаточно.

В докладе о финансовом кризисе в Палестинской Автономии, который опубликовал 12 сентября 2011 г. Всемирный банк, отмечается, что экономический рост экономики Палестины в значительной степени зависит от донорского финансирования. В 2008 г. арабские страны выделили Палестинской автономии 446 млн долларов, в 2009 г. – 462 млн долларов, в 2010 г. – 231 млн долларов. В 2011 г. Палестина рассчитывала на получение финансовой помощи от мирового сообщества не менее 1,4 млрд долларов, но в первой половине года арабские страны выделили ей 80 млн долларов, страны Евросоюза – 131 млн долларов, США – крупнейший спонсор Палестинской автономии, выкладывавший до 500 млн долларов ежегодно, выплатили лишь 100 млн долларов [13]. В докладе говорится, что рост экономики Палестинской Автономии замедлился. В первой половине 2011 г. отмечался рост лишь в 4% по сравнению с 8% в 2010 г. Уровень безработицы высокий, хотя он снизился с 22,9% во втором квартале 2010 г. до 18,7% во втором квартале 2011 г. Падение связано с улучшением экономической ситуации в секторе Газы, где уровень безработицы упал соответственно с 39,3% до 25,6%. Тем не менее уровень смертности

в Палестине ниже, а уровень грамотности выше, чем в большинстве стран Ближнего Востока [13; 14]. Некоторые показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1
Динамика социально-экономических показателей Палестины

Показатель	2009	2010	2011
Полная занятость населения, %	55,9	56,0	64,9
Занятые в сельском хозяйстве	6,4	7,7	9,6
Занятые в строительстве, %	0,9	3,0	6,0
Занятые в производстве, %	5,4	4,8	5,5
Занятые в сфере услуг, %	63,3	60,6	52,9

По данным Отчета Палестинского центрального статистического бюро (Palestinian Central Bureau of Statistics) [13]

Почти 60% бюджета Палестины формируется из израильских траншей, представляющих собой налоговые и таможенные платежи, собранные от имен Палестины. На сегодня Палестина не обладает экономической, а также энергетической самостоятельностью.

Свод данных относительно состояния анализируемых элементов институциональной среды ведения бизнеса на Ближнем Востоке согласно рейтингу Doing Business 2014 представлен в таблице 2.

Как видим, по легкости ведения бизнеса Палестина занимает 138 место в мире, среди стран Ближнего Востока опережая лишь Ирак, Иран и Сирию.

По мнению Всемирного Банка, тяжелое экономическое положение Палестины во многом определяется ухудшением политической обстановки (прекращением мирных переговоров в 2011 г.) и ограничительными мерами, предпринятыми Израилем в отношении Палестины [13; 14].

Выжить в таких условиях удастся только за счет широкомасштабной организованной гуманитарной помощи, предоставляемой ООН и сетью международных благотворительных организаций, круг которых постоянно сужается из-за набирающего влияние радикального крыла в руководстве Палестинской Автономии, связанного с ХАМАС, которое видит целью своей деятельности ликвидацию государства Израиль.

Палестина как частично признанное государство не включено в официальную статистику. Классификацию национальных экономик выполняют международные организации (ООН, Всемирный банк, ОЭСР) по определенным критериям и признакам, позволяющим успешно решить задачи, поставленные перед организациями. Так, ООН делает упор на социальные и экономические аспекты развития, Всемирный банк – на уровень экономического развития.

Если руководствоваться критериями ООН, то Палестину можно отнести именно к наименее развитым странам, поскольку показатели ее развития соответствуют выделенным критериям.

Степень открытости мировому рынку обычно измеряется долей экспорта в ВВП. Мировой банк выделяет 5 групп стран, располагая соответствующей информацией лишь по 163 государствам. К странам с относительно закрытой экономикой с долей экспорта в ВВП менее 10% можно отнести и Палестину с показателем экспорта 7% ВВП.

Организация экономического развития и сотрудничества в одном из своих отчетов признала оккупированную Палестину страной технологически развитой, но просто утопающей в нищете, с угрожающим положением дел в структуре здравоохранения и образования. В период обострения военного конфликта Сектор Газа объявляется зоной гуманитарной катастрофы, туда направляются медикаменты и медицинское оборудование для облечения положения пострадавших [13; 14].

Экономическое чудо в Палестине при существующем положении невозможно, слишком велик инновационный разрыв и недостаточное внутреннее финансирование. Однако получаемые от мирового сообщества финансовые транши Палестина могла бы направлять на инновационное развитие, используя свой инновационный потенциал, который, как и в других странах с низким уровнем инновационного потенциала, выражается на стадии факторов производства через природные ресурсы, климатические условия, избыточные и дешевые трудовые ресурсы, могла бы направлять на простые технологии. То есть инновационное развитие Палестины может происходить в форме «инновационных адаптаций» – при

Таблица 2
Рейтинг элементов институциональной среды ведения бизнеса в странах Ближнего Востока, 2014 г. [15]

Страна	Рейтинг легкости ведения бизнеса	в том числе рейтинги по индикаторам									
		Создание предприятия	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Процедура банкротства
Бахрейн	46	99	4	52	32	130	115	7	81	122	27
Иран	152	107	169	169	168	86	147	139	153	51	129
Ирак	151	169	20	39	108	180	128	63	179	142	189
Иордания	119	117	111	41	104	170	170	35	57	133	113
Кувейт	104	152	133	59	90	130	80	11	112	119	94
Ливан	111	120	179	51	112	109	98	39	97	126	93
Оман	47	77	69	58	21	86	98	9	47	107	72
Катар	48	112	23	27	43	130	128	2	67	93	36
Саудовская Аравия	26	84	17	15	14	55	22	3	69	127	106
Сирия	165	135	189	82	82	180	115	120	147	179	120
ОАЭ	23	37	5	4	4	86	98	1	4	100	101
Палестина	138	143	131	87	122	165	80	62	123	88	189
Йемен	133	114	101	116	61	170	138	129	128	85	126

активной адаптации зарубежных инноваций, с привлечением иностранных специалистов.

Формы «инновационных адаптаций» могут быть различными. Жизнь в Палестине, как видно из характеристики инновационного потенциала, сосредоточена в городах. В мире именно города предъявляют основной спрос на технологии развития, инновации, они же его удовлетворяют. Новый дом, новый город, новые дороги – вот главные, неисчерпаемые инновационные проекты Палестины. Прежде всего следует приступить к реализации программ, нацеленных на создание и ускоренное развитие в Палестине отраслевых индустриальных кластеров, прежде всего на территории Западного берега. Индустриальный парк – это специально организованный для размещения новых производств, обеспеченная энергоносителями, инфраструктурой, необходимыми административно-правовыми условиями, управляемая специализированной компанией, то есть сервисный бизнес по размещению производств, промышленный интегратор инновационного процесса.

Выводы из проведенного исследования. Из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. На начальном этапе национальные инновационные системы развиваются под влиянием рыночных факторов, которые в некоторой степени обеспечивают поддержку научной деятельности. По мере развития научно-технического прогресса государственное влияние на инновационную сферу возрастает. В дальнейшем, в процессе эволюции, роль государства постепенно начинает ослабевать и на национальные инновационные системы начинает оказывать действие развитие факторов глобального рынка. Интеграция в глобальную инновационную сферу может оказать положительное влияние на становление и развитие любой национальной инновационной системы, а также создающейся инновационной системы частично признанного государства.

2. Экономическое и социальное положение Палестины отражает наличие большого инновационного отрыва от развитых и многих развивающихся стран мира.

3. Финансовые транши, получаемые Палестиной от мирового сообщества, следует направлять на поддержку инновационных проектов, используя инновационный потенциал, который, как и в других странах с низким уровнем инновационного потенциала, находится на стадии факторов производства через природные ресурсы, климатические условия, избыточные и дешевые трудовые ресурсы, то есть на простые технологии.

4. Инновационное развитие Палестины может происходить в форме «инновационных адаптаций» – при активной адаптации зарубежных инноваций, с привлечением иностранных специалистов. Наиболее приемлемой формой «инновационных адаптаций»

являются создание и ускоренное развитие в Палестине отраслевых индустриальных кластеров, прежде всего на территории Западного берега.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Экономический портал. Й. Шумпетер. Теория экономического развития. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutions.com/general/1959-teoriya-ekonomicheskogo-razvitiya-shumpeter.html>
2. Менш Г. Технологический пат: инновации преодолевают депрессию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inecon.org/docs/Mensch.pdf>.
3. Сильвестров С.Н., Рыкова И.Н. Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: формирование и развитие инновационных систем монография. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. – 292 с.
4. Гурова М.В. Модели инновационного развития экономики // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс] : Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений. – М. : АТиСО, 2007. – Режим доступа : <http://www.erej.ru/Articles/2008/Gurova.pdf>.
5. Гурова М.В. Неравномерность инновационного развития мировой экономики // Вестник университета ГУУ. – 2009. – № 11/2009. – С. 85-90.
6. Геец В.М. Проблемные вопросы инновационного пути развития экономики Украины / В.М. Геец // Вісн. Ін-ту економіки та прогнозування. – 2008. – № 1. – С. 3-10.
7. Амоша А.И. Оценка индустриальной развитости стран мира / А.И. Амоша, С.С. Аптекарь, М.М. Аль-Хазалех, Д.Ю. Череватский ; НАН Украины. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2006. – 31 с.
8. Амоша О.І. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / О.І. Амоша, С.С. Аптекарь, М.Г. Білопольський, С.І. Юрій, Б.М. Андрушків ; ред. В.І. Ляшенко, Є.В. Савельєв ; НАН України, Ін-т економіки пром-сти, Терноп. нац. екон. ун-т, Акад. екон. наук України. – Т.; Екон. Думка; Донецьк, 2011. – 846 с.
9. Чернега О.Б., Семенов А.А., Білозубенко В.С. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навч. посіб. – 2-ге вид., оновл. і доп. – Львів : «Магнолія 2006», 2009. – 346 с.
10. Šenfelde Maija. Опыт поддержки инноваций в странах Европейского Союза / Бізнес та умови його розвитку: національний та міжнародний дискурси : матер. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 15-17 травня 2014 р. м. Донецьк / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Акад. готел. менедж. та харчування ; редкол. : Шубін О.О. (голов. ред.) [та ін.]. – Донецьк : [ДОННУЕТ], 2014. – С. 10-13.
11. Официальный сайт «vybor.ua» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vybor.ua/news/ukraina_popala_v_top_50_innovacionnyh_stran_mira.html.
12. Официальный сайт «geosfera.info» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://geosfera.info/aziya/palestina/937-palestinskaya-avtonomiya.html>.
13. Официальный сайт «inosmi.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inosmi.ru/world/20131218/215820735.html>.
14. Официальный сайт «vsem.pro» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vsem.pro/obshchestvo/30746-problemy-okkupirovannoy-palestiny#.VLpda1eF5n0>.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341.1.

Драчук Ю.З.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Снітко Є.О.

*кандидат технічних наук,
доцент, завідувач кафедри менеджменту
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Папіж Ю.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету*

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПАРКИ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено питанням розробки і реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у технопарках за участю наукових та інженерно-технічних працівників, активізації інноваційної діяльності на основі нових підходів до організації взаємовідносин між усіма учасниками інноваційного процесу, засадам формування ефективної інвестиційної політики підприємств.

Ключові слова: технопарк, інноваційний розвиток, підприємство, ефективність, інвестиції, інститути, технічні працівники.

Драчук Ю.З., Снітко Е.А., Папіж Ю.С. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена вопросам разработки и реализации инновационных и инвестиционных проектов в технопарках с участием научных и инженерно-технических работников, активизации инновационной деятельности на основе новых подходов к организации взаимоотношений между всеми участниками инновационного процесса, принципам формирования эффективной инвестиционной политики предприятий.

Ключевые слова: технопарк, инновационное развитие, предприятие, эффективность, инвестиции, институты, технические работники.

Drachuk Yu.Z., Snitko E.A., Papizh Yu.S. TECHNOLOGY PARKS AS A MEANS OF EFFICIENCY INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article deals with the development and implementation of innovation and investment projects in technical parks involving scientific and technical workers, enhance innovation based on new approaches to the relationship between all the participants of the innovation process, Principles of Formation of the investment policy of enterprises.

Keywords: industrial park, innovative development, enterprise, efficiency, investment, institutions, technical workers.

Постановка проблеми. В нинішніх складних умовах розвитку економіки України, обумовлених руйнівним виходом з ладу промислового потенціалу в Східних районах країни, досить важливим є збереження і відновлення науково-промислового потенціалу, забезпечення подальшого науково-технічного розвитку. Важливим завданням розвитку промисловості протягом останніх років є пошук й удосконалення інноваційних пріоритетів державної інноваційної політики на системній основі, що передбачено Законом «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1, 2]. При поступовому просуванні на шляху інноваційного розвитку важливу роль відіграють і технопарки, як структури, що при недостатньому державному фінансуванні дають можливість використовувати механізм цільового використання коштів, які одержують виконавці інноваційних проектів, для розвитку власних наукових баз на засадах реінвестування, що на даний час можуть підтримувати і примножувати науково-технічний потенціал та інноваційну діяльність. І завдання державної науково-технічної політики – створення стійких та

здатних до саморозвитку технопарків як елементів інноваційної інфраструктури по забезпеченню розробки та виробництва інноваційного продукту для його використання у матеріальній сфері. І проведення тотальної модернізації матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств є життєво необхідним завданням, для вирішення якого одним із шляхів вбачається ефективна інвестиційна діяльність, яка у складних умовах господарювання має розцінюватися не тільки як інструмент для швидкого збагачення та отримання додаткового прибутку, у т.ч. й через інвестиції у цінні папери, але й як необхідна умова сьогодення для існування підприємства у майбутньому. Таким чином, економічна проблема вітчизняних підприємств, яка полягає у формуванні принципів та розробці механізмів реалізації інвестиційної політики, орієнтованої на технологічну конкуренцію, концепція сталого розвитку та інновації є актуальною науково-практичною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне завдання держави – в концентрації фінансового і інтелектуального капіталу на нових пріоритетних

напрямах, створенні великих конкурентоспроможних технопарків і фінансово-промислових корпорацій. Правовою основою розвитку інноваційної діяльності в Україні є система законодавчих і підзаконних актів, які регулюють різні суспільні відносини в процесі життєвого циклу інновацій, у тому числі і при створенні технопарків: «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» (1991 р.), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1998 р.), «Про спеціальні режими інноваційної діяльності технологічних парків» (1999 р.), інші ключові закони України – «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (2001 р.), «Про інноваційну діяльність» (2002 р.), Про стан реалізації положень законів України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та «Про інноваційну діяльність» (2006 р.) та ін. Практично на сьогодні в Україні сформоване законодавче поле, що визначає правові основи розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Але більшість інновацій, які сьогодні впроваджуються технопарками, мають відношення до традиційного ринку, практично не змінюючи технологічний уклад або структуру економіки країни. Питанням щодо створення й розвитку технопарків приділяється значна увага дослідників у сфері освіти, науки та виробництва. Так, в роботі Дорошко О.О. [3] висвітлено суть, основні завдання та призначення технологічних парків як одного із ефективних засобів поліпшення інноваційного розвитку, а також особливості їх функціонування в Україні; у рамках заходу круглого столу «Підприємство 2020: інновації й технологічна готовність», що відбувся з ініціативи Державного агентства з інновацій, науки та інформатизації України в рамках стратегічної ініціативи «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві» [4] відбулося обговорення стану розвитку інновацій й технологічної готовності країни в десятирічній перспективі, прогнозування ризиків для країни та розробка рішень по нівелюванню цих ризиків. Була озвучена інформація, що за даними звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність у категорії «інновації» Україна посідала у 2011 році лише 89-е місце серед 133 країн, проти 82-го місця у 2010-му. Такі цифри є сигналом щодо необхідності докорінно змінювати ситуацію, оскільки сьогодні найбільш успішними є країни, що впроваджують та експортують високотехнологічні товари та послуги (Сінгапур, Швейцарія, Данія). Завершенням круглого столу стала презентація на тему: «Ризики 2020 року для України та бізнес-рішення», де було систематизовано можливі проблеми країни у 2020 році: невелика кількість конкурентоспроможних новітніх технологій і продукції, як наслідок, зокрема, невеликої кількості державних закупівель цієї продукції; застаріла виробнича база більшості підприємств; малі державні та приватні витрати на розвиток науки, відтік науковців за кордон; відсутність належного зв'язку університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку.

Особливістю інноваційної діяльності є великий рівень витрат при розробці інновації, а також значні витрати і високий рівень ризику при виході інноваційної продукції на ринок. Тому у всіх без винятку країнах держава забезпечує комплекс заходів щодо підтримки інноваційної діяльності.

Пошуку ефективних способів державного управління інноваційною діяльністю присвячено роботи зарубіжних (Р. Акоф, Л. Водачек, О. Водачкова, Б. Санто, Й. Парк, І. Комарова) та вітчизняних уче-

них (Ю. Бажал, О. Бойко, А. Гальчинський, М. Гаман, Л. Дмитриченко, В. Дорофійенко, М. Долішній, З. Каїра, О. Кузьмін, В. Мельник, М. Чумаченко та ін). Проблемам інноваційного розвитку промисловості з урахуванням галузевої специфіки присвячено ряд робіт науковців О. Амоші, І. Булеєва, В. Вишневецького, А. Воронкової, В. Гейця, В. Гриньова, В. Дементьєва, А. Землянкіна, Ю. Кіндзерського, О. Лапко, Л. Мельника, Л. Стариченка, Н. Чухрай та ін. Дослідження провідних учених мають бути науковим підґрунтям для розробки концептуальних положень щодо інноваційного розвитку галузей промисловості з урахуванням специфічних особливостей галузі (зокрема, вуглевидобувної).

Постановка завдання. На основі викладеного метою дослідження є визначення напрямів розробки і реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у технопарках за участю наукових та інженерно-технічних працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство є складною системою, саме на підприємстві виникає інноваційна ідея, воно володіє фінансовими ресурсами, техніко-технологічною базою, кадрово-інтелектуальним потенціалом, необхідними для впровадження інноваційної ідеї [5]. Для ефективного інноваційного розвитку мають здійснюватися заходи, спрямовані на:

- визначення державних пріоритетів розвитку науки і техніки;
- пряме державне фінансування стратегічних інноваційних проектів;
- посилення захисту інтелектуальної власності, створення системи матеріального стимулювання винахідників;
- впровадження інноваційних проектів шляхом доведення їх від науково-дослідних центрів та інститутів безпосередньо до підприємств;
- розвиток інфраструктури, яка б була дієвим засобом для дослідження і впровадження інноваційних проектів на практиці (технопарки, технополіси, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори);
- розвиток малого і середнього бізнесу через реформування економіки країни, зокрема, податкової і митної сфер.

Для стимулювання інноваційної політики доцільно використання досвіду зарубіжних країн [6]:

- державні замовлення на проведення науково-дослідних робіт і освоєння інновацій;
- конкурсний відбір підприємств для надання їм адресної державної фінансової допомоги;
- ланцюговий зв'язок між державою, великими і малими підприємствами при виконанні науково-технічних розробок і апробації результатів;
- створення умов для підвищення прибутковості підприємств за рахунок втілення їх інноваційних проектів.

– належне поширення інформації про останні дослідження науково-технічної думки і канали розповсюдження інновацій.

Активізація інноваційної діяльності потребує пошуку нових підходів до організації взаємовідносин між усіма учасниками інноваційного процесу, закріплення певних функцій за відповідними органами управління. Особливого значення набувають в цей час питання діяльності підприємств Донецького басейну в особливих умовах, де в зоні надзвичайних ситуацій на сьогодні перебуває значна частина промислового потенціалу Донбасу і де з метою контролю та моніторингу проведення аварійно-відновлювальних робіт Міністерством енергетики та вугільної

промисловості України утворено Комісію з питань координації робіт з відновлення електропостачання населених пунктів Донецької та Луганської областей, затверджену наказом від 14.07.2014 № 509.

Потребує виваженого підходу інноваційна стратегія відновлення і розвитку паливно-енергетичного комплексу Донбасу з урахуванням можливостей держави і приватного бізнесу.

Сучасна теорія і практика інвестиційного менеджменту розглядає інноваційно-інвестиційний проект як комплекс взаємопов'язаних заходів, призначених для досягнення заздалегідь визначених цілей протягом обмеженого періоду часу і за встановленого бюджету (плану витрат). Цей проект являє собою цілісну систему, яка потребує певних ресурсів для свого здійснення, тобто вимагає вкладення капіталу, має певний життєвий цикл, створюється і функціонує у зовнішньому оточенні під впливом багатьох чинників. При цьому точно передбачити ступінь і характер впливу кожного з чинників чи їх сукупності на характеристики проекту практично неможливо, тобто ведення будь-якого інвестиційного проекту нерозривно пов'язане з поняттям ризику.

Необхідність управління ризиками інвестиційного проекту пояснюється наявністю таких специфічних ознак, властивих реальним інвестиціям: масштабністю інвестицій в об'єкти, що є складними природно-виробничими системами; високою капіталомісткістю і постійною залежністю від природних, техногенних і антропогенних впливів; складністю встановлення зв'язку між небезпекою (ризиками) і можливою шкодою [7].

Аналіз чинників невизначеності при проектуванні, відбору та реалізації інвестиційних проектів є багатоплановим і забезпечується [8]:

технічно – шляхом зміни вимог до змісту і складу проектних матеріалів, а також шляхом розробки такого організаційно-економічного механізму, який дозволяє адаптувати проект до мінливих умов;

методично – на основі використання таких моделей функціонування об'єктів інвестицій і методів оцінки ефективності інвестиційних проектів (методів розрахунку показників очікуваної ефективності), які забезпечують якомога повніший і адекватний облік чинників невизначеності;

організаційно – через створення нових організаційних структур та/або задіяння у проекті нових учасників з метою зниження або перерозподілу ризику.

Впровадження інновацій вимагає перебудови сформованого виробництва, перепідготовки працівників, капітальних витрат і одночасно пов'язано з ризиком не отримати необхідний результат і зазнати збитків. Як би ретельно не проводилися НДР у науково-дослідних організаціях, все-таки вони не можуть всебічно врахувати різні фактори, що діють в умовах виробництва. Тому наукові проробки й уточнення на першому етапі впровадження нової техніки, особливо у вугільній промисловості, вимагають дослідної перевірки у виробничих умовах. Дослідження провідних учених і практиків можуть слугувати науковим підґрунтям для подальшої розробки нормативно-методичного забезпечення модернізації вугільного виробництва, технічного переозброєння вугільної галузі. Важливим у процесах модернізації вугільної промисловості й оснащення галузі високопродуктивною гірничою технікою є визначення та врахування економічних ризиків при проведенні промислових випробувань нової гірничої техніки. Досвід приймальних випробувань дослідних зразків нової гірничої техніки показав, що випробування до-

сягають результатів при обґрунтованому урахуванні ряду положень, що стосуються вибору місця та організації випробувань, відповідної інфраструктури шахти, належної підготовки персоналу, ступеня складності та рівня новизни техніки [9].

Наразі врахування економічних ризиків, вибір місць проведення промислових випробувань зразків нової техніки обумовлені станом вугільних підприємств Донбасу, розподілом промислового потенціалу в зоні надзвичайних ситуацій, значними втратами вугільної продукції. Так, за даними оперативних повідомлень жовтня 2014 року, «всього за жовтень в Донецькій області було видобуто 1134,1 тисяча тонн палива. Це менше на 64,4% ніж за той же період минулого року». За даними обласної державної адміністрації, поновлення вуглевидобутку, насамперед, було забезпечено державними шахтами. На черзі – завдання щодо радикальної організаційно-економічної та техніко-технологічної модернізації вугільних підприємств Донбасу, що залишаються у підпорядкуванні Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, де передбачається розробка ряду заходів по відновленню та стабілізації видобутку вугілля. В цьому напрямі роботи задіяні спеціалісти відповідних міністерств та Академії наук України.

Прискореному й успішному здійсненню радикальної та багатопланової модернізації паливно-енергетичного комплексу і в тому числі вугільної промисловості України може суттєво посприяти матеріальна й інтелектуальна допомога європейської спільноти. Конкретні сфери та форми такої допомоги визначаються в процесі розробки відповідної програми.

Сучасна економіка України вимагає істотних інвестицій в промисловість, які повинні здійснюватися на якісно новому, інноваційному рівні. Але здійснювати інноваційну діяльність може незначне коло українських підприємств, оскільки вона вимагає істотного фінансування наукових досліджень, а державне фінансування фундаментальних досліджень, першоджерело інновацій, обмежене. Таким чином, для здійснення повномасштабного переходу української економіки на інноваційний рівень розвитку в сучасних умовах необхідні повноцінні пропозиції інноваційних продуктів, інноваційної інфраструктури, достатній обсяг фінансових ресурсів. Виходом з ситуації є здійснення промисловими підприємствами інвестиційно-інноваційної діяльності, яка є діями, спрямованими на здійснення капітальних вкладень з метою незначної зміни основних виробничих фондів і технології для випуску продукції з покращеними властивостями.

Аналіз існуючих підходів до класифікації інвестиційної діяльності свідчить, що інвестиційно-інноваційна діяльність є однією з форм реальних інвестицій, займає проміжне положення між інноваційною діяльністю і інвестиціями екстенсивного розвитку. Метою її є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона переважно у виробничій сфері, де принципи інвестиційної політики підприємства під впливом фактору інновацій мають ґрунтуватися на розумінні власної інноваційної активності, як активності, пов'язаної зі створенням унікальних нових знань з метою їх використання у виробництві продукції або наданні послуг. Механізми реалізації інвестиційної політики полягають в управлінні процесами створення та використання об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням рівня опанованості в економіці знань, які закладені у ці об'єкти, оскільки сьогодні одним з найдієвіших механізмів інноваційного розвитку підприємств, як частини інвестиційної політики,

є трансфер технологій, у якому закладено процедуру передачі прав власності на технологію [10].

Як напрямком підвищення ефективності інвестиційної діяльності промислових підприємств розглядається кластерна модель. Сучасний стан вітчизняної економіки призвів до того, що значна частина підприємств працює недостатньо ефективно, використовуючи морально та фізично застаріле обладнання, не маючи змоги здійснювати його модернізацію у зв'язку із браком інвестиційних ресурсів, та кінцевим фінансовим результатом отримує збитки або незначний прибуток. В умовах сучасної ринкової конкуренції для того, щоб протистояти тенденції до зниження норми прибутку, спричиненої відносним збільшенням основної частини капіталу внаслідок зростання технічної оснащеності робочого місця, промислово розвинуті країни впроваджують цілеспрямовану інноваційно-інвестиційну стратегію, збільшуючи обсяги виробництва, реалізації і прибутку, підвищуючи продуктивність праці, знижуючи фондоемність, прискорюючи обіг вкладеного капіталу шляхом створення нових потреб у покупців, освоєння і поставки на ринок якісно нових видів продукції, вдосконалюючи технологію виробництва [11; 12]. У сучасних умовах регіональної економіки своєрідними точками територіального соціально-економічного зростання можуть стати університети, завдяки чому має формуватися сприятливий регіональний інвестиційний клімат, впроваджуватися бізнес-модель інноваційного функціонування всієї регіональної системи; ВНЗ і регіон інтегруються в міжнародний економічний простір і займають певне місце у світовому поділі праці. А таке партнерство, згідно зарубіжного досвіду, найефективніше формується кластерними територіально-виробничо-науковими утвореннями (індустріальними, технологічними та науковими парками) з чіткою орієнтацією на вирішення трьох типів проблем: економічних, соціальних, екологічних. А такий підхід проголошено стійким розвитком людства на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро в 1992 році [12].

Відмінність кластерів від інших типів об'єднань підприємств (спілок, асоціацій) полягає в налагодженні між підприємцями й представниками інфраструктурних організацій партнерських та ділових стосунків щодо реалізації спільних проектів членами кластеру. В економічній літературі існують усталені ознаки кластера, які називають правилом чотирьох «К»: концентрація підприємств однієї або суміжних галузей в одній географічній точці; конкурентоспроможність продукції, що випускається ними; конкуренція за завоювання й утримання клієнта; кооперація із високим ступенем розвиненості. Для будь-якого кластера властивими є приватна власність, конкуренція монополій, принцип вільного ціноутворення, стабільність грошового обігу, економічна самостійність і відповідальність підприємців [13].

Висновки з проведеного дослідження. Зрозуміло, що розвиток науки і техніки залежить від участі держави в глобалізаційних процесах, ступенем лібералізації і відкритості економіки до іноземних інвестицій, ефективності співпраці з різними світовими інститутами. Головним суб'єктом інноваційної діяльності є саме підприємство, адже саме підприємець бере на себе всі ризики і труднощі, пов'язані з втіленням інноваційного проекту та отримує плату за ризик або збитки.

Питання сучасної стратегії інноваційного розвитку у вугільній галузі в першу чергу пов'язані з вибором техніки, технології робіт, організації виробництва, забезпеченням фінансуванням як з боку

інвесторів, так і механізмами державного регулювання впровадження інновацій.

Належна увага приділяється методам оцінки ризику та рівня новизни техніки, що значною мірою впливатиме на зміст і відповідно організацію промислових випробувань техніки. Досвід організації проведення промислових випробувань нової гірничої техніки показує як необхідність використання системи оцінки складності досліджуваної гірничої техніки, так і ефективних систем оплати праці при випробуванні й впровадженні нової техніки. Все вищевказане слугуватиме підвищенню показника інноваційної активності підприємств в Україні, де питома вага витрат на придбання машин, обладнання у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність поступово зростає: з 61% у 2000 році до 70% – у 2013 році.

На нашу думку, саме наявність підприємницької ініціативи, достатній розвиток малого і середнього бізнесу, використання дієвих механізмів їх державного стимулювання мають бути основними засадами втілення інноваційних процесів. А інтенсивний інноваційний розвиток України можливий за рахунок проведення глибоких реформ в економіці, спрямованих на становлення міцного і конкурентоспроможного малого і середнього бізнесу, заходів щодо втілення інноваційних проектів через систему стимулювання інноваційних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про стан реалізації положень законів України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yurist-online.com/zakoni/008/06/014583.php>.
2. Інноваційний менеджмент. – Додаток 12. – Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України. – (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 22, ст. 182).
3. Дорошко О.О. Технопарки як засіб стимулювання інноваційної діяльності / О.О. Дорошко. – Київ, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?iid=507&operation=1>.
4. Київська Мала академія наук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ademii/Vipusknitsja_Kiivskoi_MAN__viddilenja_ekonomiki.
5. Гусєв В.В. Інноваційна активність підприємств як об'єкт державного регулювання їх сталого розвитку / В.В. Гусєв // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 29-34.
6. Шматенко Р.М. Формування державної стимулюючої системи інноваційного розвитку підприємств на основі досвіду економічно-розвинених країн / Р.М. Шматенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 21-23.
7. Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента. – 2-е изд., перераб. і доп. / Ред. А.А. Лобанов, А.В. Чугунов. – М.: Альпина, Бизнес Букс, 2006. – 878 с.
8. Гусак А.С. Ризик інвестицій у вітчизняне вугледобування: ключові чинники формування / А.С. Гусак // Актуальні проблеми економіки, менеджменту, маркетингу: матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 10–11 лютого 2012 р. – Львів: Львівська економічна фундація, 2012. – С. 42–44.
9. Косарєв В.В. Удосконалення системи оцінки складності нового гірничошахтного устаткування очисних вибоїв / В.В. Косарєв // Економіка пром-сті. – 2013. – № 1-2(61-62). – С. 62-67.
10. Папіж Ю.С. Концептуальні засади розвитку промислових підприємств України на основі інвестиційної діяльності / Ю.С. Папіж // Наукові засади формування та використання економічного потенціалу: моногр. / за заг. ред. В.Я. Швеця, В.М. Соловйова. – Черкаси: Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, 2013 – 360 с.
11. Огліх В.В. Економічні передумови активізації інноваційно-інвестиційної діяльності / В.В. Огліх // Культура народів Причерномор'я. – 2006. – № 81. – С. 51-53.

12. Пашкевич М.С. Инновационное развитие на основе создания производственно-образовательных кластеров / М.С. Пашкевич, Ю.С. Папиж // Интегрированные основы инновационного и устойчивого развития экономики: сб. научн. статей. – Пенза, АННОО «Приволжский Дом знаний», 2013. – С. 14–16.
13. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М.П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій: матер. конф. 1-2 листопада. 2001 р., м. Київ. – К.: Спілка економістів України, 2001. – С. 25-33.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.9(075.8)

Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз*аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

СУБ'ЄКТНО-ІЄРАРХІЧНИЙ ПІДХІД ДО ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті узагальнено тлумачення поняття «експортної діяльності», що дозволило встановити її ключові змістовні характеристики. Обґрунтовано склад суб'єктів експортної діяльності на глобальному, макро-, мезо- та мікрорівнях. Розроблено схему суб'єктно-ієрархічного устрою експортної діяльності, на якій відображено різноспрямованість взаємозв'язку мотивів та наслідків здійснення суб'єктами експортної діяльності на різних рівнях.

Ключові слова: експортна діяльність, експорт, підприємство, відкритість економіки, суб'єктно-ієрархічний підхід.

Аль-Оста Салім Абдуль-Азіз. СУБ'ЄКТНО-ІЄРАРХИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБ'ЄКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье обобщены толкования понятия «экспортной деятельности», что позволило установить ее ключевые содержательные характеристики. Обосновано состав субъектов экспортной деятельности на глобальном, макро-, мезо- и микроуровнях. Разработана схема субъектно-иерархического устройства экспортной деятельности, на которой отображена разнонаправленность взаимосвязи мотивов и последствий осуществления субъектами экспортной деятельности на различных уровнях.

Ключевые слова: экспортная деятельность, экспорт, предприятие, открытость экономики, субъектно-иерархический подход.

Al-Osta Salim Abdul-Aziz. SUBJECT-HIERARCHICAL APPROACH TO EXPORT ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

The article summarizes the interpretation of «export activity», which allowed to establish its key content characteristics. The composition of export activity parties at the global, macro, meso and micro levels is grounded. The scheme of export's subject-hierarchical structure is set up. Given scheme displays differing vectors of export motivation and implication, made by parties at different levels.

Keywords: export activity, export, company, openness of the economy, the subject-hierarchical approach.

Постановка проблеми. Сучасні економічні, політичні, технологічні реалії життя суспільства та держави ставлять обов'язкову вимогу їх участі у інтеграційних, глобалізаційних процесах, світовій економічній співпраці. Важливим напрямком такої участі є ведення експортної діяльності. Прогресивний розвиток експортної діяльності суб'єктів господарювання відіграє значну роль не тільки в економічних, але і політичних відносинах держави, тому що експортний потенціал держави визначає як її позицію в міжнародному поділі праці, так і авторитет і ступінь впливу в міжнародному середовищі. Основою зміцнення і розвитку експортного потенціалу держави є побудова та збереження цілісного ефективного устрою експортної діяльності, спрямованого на захист і гармонізацію інтересів держави, регіонів, товаровиробників та всіх інших суб'єктів-учасників цього процесу. Безумовно, кардинальні суспільно-політичні та економічні зміни, які відбулися у житті України протягом останнього часу, знайшли своє відображення як на результатах експортної діяльності, так і на системі взаємовідносин між зазначеними суб'єктами. Відтак, пошук шляхів виходу з кризи може бути розпочато з перегляду мотивів, інтересів, наслідків експортної діяльності для всіх суб'єктів на всіх її рівнях відповідно до викликів та перспектив сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективності експортної діяльності, захисту інтересів держави та українських підприємств набула гострішого характеру у зв'язку з заснуванням та розширенням діяльності СОТ. На теоретичному рівні це питання вивчали Н. Георгіаді, О. Кузьмін, В. Козик та ін. [2, 5, 6].

Незважаючи на існування праць, що тією чи іншою мірою пов'язані з визначенням та систематизацією основних теоретико-методичних підходів до розвитку експортної діяльності, існує широкий комплекс нерозв'язаних проблем, які є предметом для подальших досліджень. Це стосується насамперед пошуку шляхів забезпечення збалансованого устрою експортної діяльності, визначення й урахування мотивів здійснення експортної діяльності різних її суб'єктів задля загального досягнення інтересів.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування підходу до експортної діяльності суб'єктів господарювання, що заснований на встановленні змісту, мотивів, наслідків експортної діяльності суб'єктів на різних рівнях задля пошуку шляхів гармонізації їх інтересів та відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно експортна складова економічної політики держави розглядається вченими, аналітиками, функціонерами та підприємцями як одна з найважливіших сфер діяльності.

У процесі ідентифікації сутності експортної діяльності першим кроком є дослідження змісту понять «експорт», «експортна діяльність» у законодавчих актах, а також у економічній літературі. Оскільки значна кількість науковців вважають експортну діяльність однією з основних видів зовнішньоекономічної діяльності, а в багатьох випадках, навіть, безумовно, це передбачають [15], то доцільним є паралельне вивчення сутнісних характеристик цих понять (табл. 1).

Безумовно, наведені змістовні характеристики понять «експорт» та «експортна діяльність» лише підкреслюють складність та багатогранність цього

явища, що зумовлює необхідність подальшого доопрацювання та вивчення його ролі у розвитку держави, можливої структури, суб'єктів, тощо.

Важливе значення експорту для економіки України обумовлено такими причинами:

посиленням конкурентоспроможності вітчизняних компаній на внутрішньому й зовнішньому ринках не стільки за критерієм цінових переваг, скільки за міжнародно визнаними критеріями ведення бізнесу;

реалізацією концепції відкритої економіки, поглиблення міжнародних торгових і фінансових відносин, які мають задовольнити потреби суспільства та скоротити дефіцит ресурсів;

процесами економічної інтеграції та інтернаціоналізації (глобалізації) світового господарства й можливістю скористатися перевагами системи міжнародного поділу праці;

традиційно високим співвідношенням величини експорту до ВВП. Протягом усього періоду існування незалежної України показник експортної квоти має коливання в діапазоні 47–60% (рис. 1). Така орієнтація на зовнішню торгівлю та експортну діяльність свідчить про надмірну відкритість національної економіки та критичну залежність від процесів, що відбуваються у світовій економіці. Під відкритістю економіки розуміють рівень залучення країн у міжнародний обіг товарів та чинників їх виробництва, а також у міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність, що

визначається такими основними показниками: експортна та імпортна квоти у валовому внутрішньому продукті, інтенсивність міграції та показник участі економіки у міжнародному русі капіталу;

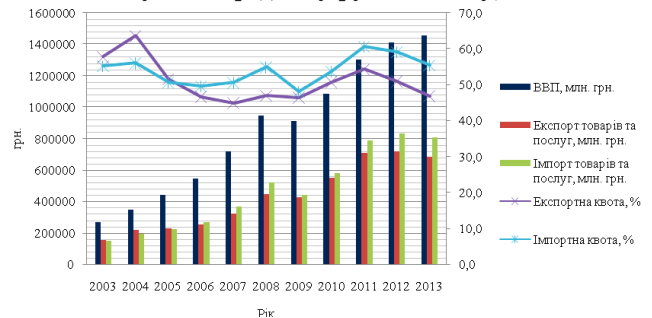


Рис. 1. Динаміка зміни експортної та імпорتنної квот в Україні за період 2003-2013 рр. (складено автором за [6])

відновленням прогресивного розвитку економіки та нівелювання регіональних та галузевих диспропорцій розвитку внутрішнього ринку, що можливе завдяки експорту високотехнологічної продукції;

сприянням зовнішньої торгівлі поліпшенню платіжного балансу України, а отже, стабільності національної валюти й покращенню умов для залучення в економіку внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Таблиця 1

Сутнісна характеристика понять «експорт» та «експортна діяльність» (складено автором)

Джерело	Зміст поняття	Ключова характеристика	Кількість згадувань, %
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11]	Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.	Продаж, вивезення	50
Єрмаченко В.Є. [8]	Експорт – продаж продукції суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України (резидентами) іноземним суб'єктам господарської діяльності (нерезидентам), враховуючи оплату у негрошовій формі, з вивезенням чи без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт.	Продаж, вивезення	
Георгіаді Н.Г., Князь С.В., Передало Х.С., Берлінг Р.З. [2]	Експортні операції передбачають продаж і вивезення продукції за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.	Продаж, вивезення	
Козик В.В. [3]	Передбачає продаж і вивезення товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту	Продаж, вивезення	
Кузьмін О.Є., Босак А.О., Дармиць Р.З. [6]	Експортна операція – діяльність, що передбачає продаж та вивезення продукції за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.	Продаж, вивезення	
Попов С.Г. [10]	Експортні операції – комерційна діяльність, пов'язана з продажем та вивозом продукції вітчизняного виробництва за кордон.	Продаж, вивезення	
Бестужева С.В. [1]	Експорт розглядається як специфічний вид трансграничної взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності, який характеризується певною структурою (спрямованістю) процесу, умовами і правилами ведення, а також наслідками і результатами, які досягаються у процесі даного виду взаємодії і тільки через цей вид.	Взаємодія	8,3
Господарський кодекс України [3]	Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання – це господарська діяльність, яка у процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою.	Перетинання	8,3
Череп А.В., Ортинська О.Л. [14]	Експортна діяльність підприємств – це узгоджена послідовність виконання конкретних етапів виходу підприємства на зовнішній ринок.	Етапи виходу	8,3
Прокушов Е.Ф. [13]	Експортна діяльність підприємства – це комплекс активних дій, що здійснюється підприємством, з метою продажу товару на закордонному ринку.	Комплекс дій	8,3
Donald A. Ball. [16]	Експорт – транспортування будь-якого товару чи послуги вітчизняного виробництва за межі країни чи регіону.	Транспортування	8,3
Покровська В.В. [9]	Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативних-комерційних функцій експортноорієнтованих підприємств з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм і методів роботи на ринку іноземного партнера.	Сукупність функцій	8,3

Безумовно, важлива роль експортної діяльності має місце не тільки для економіки держави, але й для всіх суб'єктів суспільного устрою. Дослідження ролі та місця у системі світових суспільно-економічних відносин зовнішньоекономічної діяльності загалом та експортної зокрема було зроблено у роботах Б. Любича, Є. Єрмаченко та ін.

Так, поряд з державою економічна діяльність на світових ринках має особливий характер та завдання й для таких суб'єктів, як підприємство, галузь промисловості, світове співтовариство. При чому, кожен наступний рівень суб'єкта реалізується через накопичення, виділення загальних тенденцій усіх опера-

цій на більш низьких рівнях. Отже, на більш високих рівнях економічної діяльності суб'єктів виникає ефект емерджентності, що дозволяє говорити про формування й прояв тих загальних рис і чинників, що не є притаманними окремим зовнішньоекономічним операціям, і на кожному з цих рівнів формувати конкретні цілі й вирішувати специфічні завдання [7]. Така схема світової економічної співпраці може бути поглиблена визначенням мотивів, наслідків, завдань експортної діяльності, характерних для різних ієрархічних рівнів суспільного устрою та їх суб'єктів (рис. 2). На відміну від існуючого уявлення про причинно-наслідкові відносини при здійсненні експорту

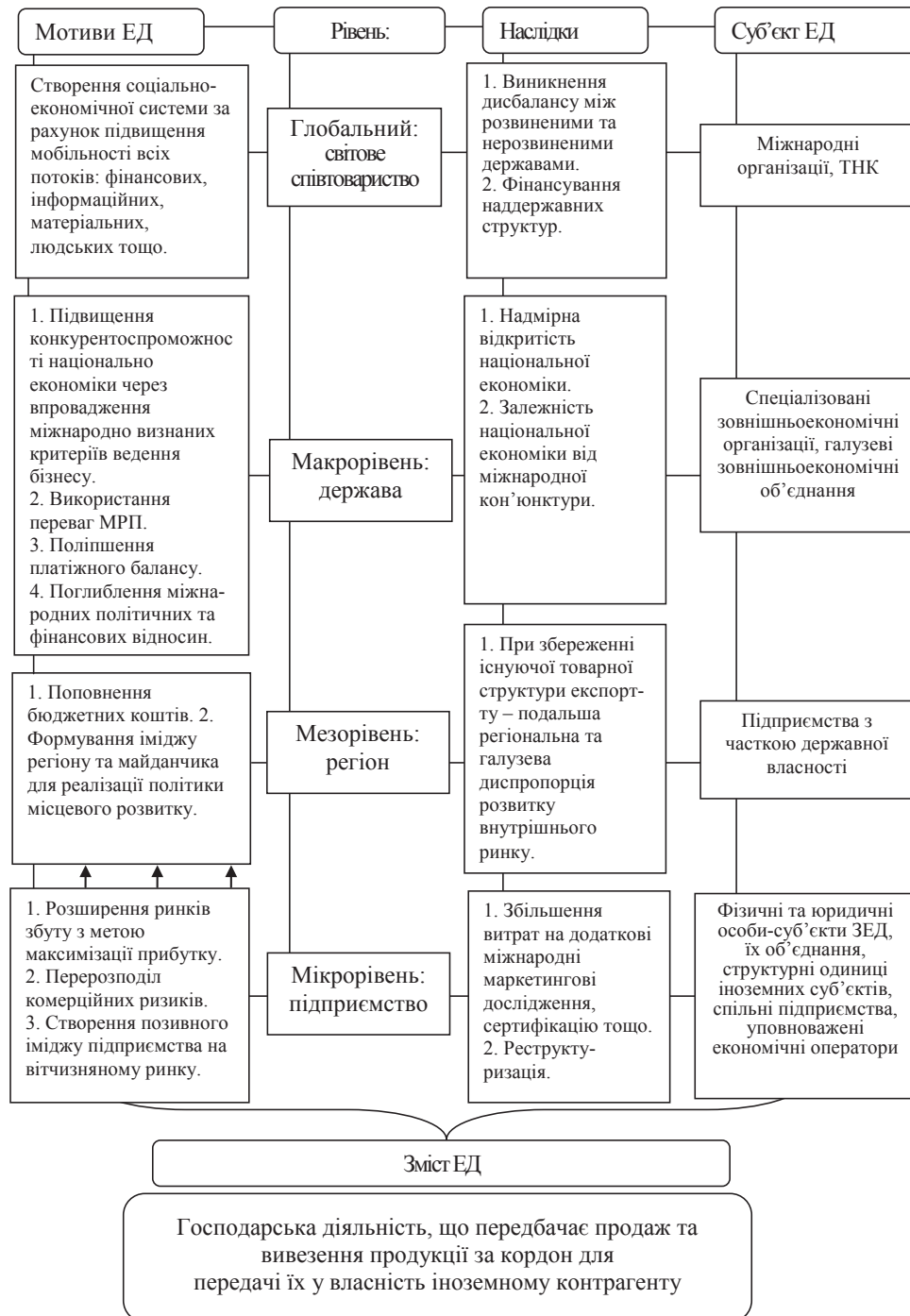


Рис. 2. Схематичне відображення суб'єктно-ієрархічного підходу до експортної діяльності суб'єктів господарювання (розроблено автором)

[9, 13], запропонована схема має певні особливості.

По-перше, варто зауважити на суб'єктний склад експортної діяльності. Виправданою та ґрунтовною є пропозиція вчених виокремлювати як найвищий ієрархічний рівень суспільного устрою життєдіяльності й господарства – глобальне (світове) суспільство. До його складу входять національні економіки окремих країн світу, спільна цілісність яких забезпечується інтеграцією їх економік, механізмом міжнародних відносин тощо. Варто зауважити, що на відміну від схеми світової економічної співпраці, запропонованої в працях Любича Б., світове співтовариство, держава та регіон не можуть бути визнані суб'єктами експортної діяльності. Оскільки ядром та ключовою характеристикою експортної діяльності є здійснення господарських операцій через реалізацію сукупності господарських прав та обов'язків сторін, то, відповідно до Господарського Кодексу України [3, ст. 55], Закону України «Про захист економічної конкуренції» [11, ст. 1], суб'єктами експортної діяльності можуть бути визнані учасники господарських відносин, які мають майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, певну організаційно-правову форму, в якій здійснюється господарська або управлінська діяльність та мають юридичну ознаку господарської правосуб'єктності. Відтак, експортна діяльність здійснюється на загальноновизнаних науковцями рівнях, таких як глобальний рівень світового співтовариства, державний макрорівень, регіональний мезорівень та мікрорівень підприємства, виключно з відповідними їм суб'єктами господарювання.

На ієрархічних рівнях світового співтовариства, держави та регіону експортна діяльність реалізована міжнародними організаціями та потужними транснаціональними корпораціями (ТНК), спеціалізованими зовнішньоекономічними організаціями, галузевими зовнішньоекономічними об'єднаннями та підприємствами з часткою державної власності відповідно.

По-друге, для експортної діяльності суб'єктів господарювання визначальним є різноспрямована послідовність реалізації мотивів та наслідків експортної діяльності відповідно до запропонованих ієрархічних рівнів. Так, реалізація мотивів експортної діяльності має висхідну спрямованість, тобто реалізація мотивів суб'єктів вищого рівня можлива лише за умови реалізації мотивів суб'єктів рівня попереднього. Дійсно, наприклад, мотивами експортної діяльності суб'єктів мезорівня (регіон) є, передусім, поповнення бюджету, формування іміджу регіону та майданчика для реалізації політики місцевого розвитку. Це, навряд, можливо без вдалої реалізації мотивів суб'єктів господарювання попереднього рівня – розширення ринків збуту підприємством, що знаходиться у даному регіоні, з метою максимізації прибутку, перерозподілу комерційних ризиків, тощо. У той же час, наслідки експортної діяльності мають низхідний прояв: явища, які виникли в результаті експортної діяльності на більш високому рівні зумовлюють виникнення певних подій та умов на низькому ієрархічному рівні. Важко уявити, що, наприклад, збільшення витрат на додаткові міжнародні маркетингові дослідження та сертифікацію, як наслідок експортної діяльності на мікрорівні, можуть призвести до залежності національної економіки від міжнародної кон'юнктури, що може спостерігатись як наслідок експортної діяльності на макрорівні. Навпаки, саме надмірна відкритість національної економіки та її залежність від міжнародної кон'юнктури призводить як до подальшої регіональної та галузевої диспропорції розвитку внутрішнього ринку на рівні регіону, так й до необхідності подолання цих явищ за рахунок

активізації маркетингових досліджень та виникаючих при цьому додаткових витрат.

Висновки. Вивчення змісту понять «експорт», «експортна діяльність», аналіз значення цього сектору економіки для держави, дозволили встановити, що можливість здійснювати експортну діяльність є на кожному ієрархічному рівні суспільно-економічного устрою з характерними мотивами та наслідками. Наведені в статті результати узагальнення тлумачень «експортна діяльність», існуючих в науковій літературі та нормативно-правових актах, свідчать про те, що експортна діяльність – це, передусім, господарська діяльність, яка реалізується через виконання фахівцями певних організаційно-економічних, фінансових, виробничих функцій тощо. Отже, важливим є те, що основним суб'єктом експортної діяльності є підприємство на різних рівнях суспільно-економічного устрою. Безумовно, чисельність зв'язків та відносин підприємств-експортерів з постачальниками, посередниками, споживачами, сприяючими установами та організаціями як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках підвищує вимоги до потенціалу підприємства-експортера, його адаптаційних можливостей тощо. Ґрунтовне вивчення й оцінювання таких можливостей є предметом подальших досліджень та дискусій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бестужева С.В. Управління експортною діяльністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С.В. Бестужева. – Харків, 2003. – 20 с.
2. Георгіаді Н.Г. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / Н.Г. Георгіаді, С.В. Князь. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 196 с.
3. Господарський кодекс України – Закон України № 1701-VII від 14.10.2014 // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 46.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Крап'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
6. Кузьмін О.Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, А.О. Босак, Р.З. Дармиць. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 324 с.
7. Любич Б.Б. Зовнішньоекономічна діяльність металургійних підприємств в умовах світової фінансової кризи / Б.Б. Любич [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/03Lub.htm
8. Облік і техніка зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посібник] / В.Є. Єрмаченко, С.В. Лабунська, О.Г. Малайревська та ін. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 480 с.
9. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: [учебник]. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
10. Попов С.Г. Основы внешнеэкономической деятельности: [учебное пособие] / С.Г. Попов. – М.: Ось-89, 2009. – 240 с.
11. Про захист економічної конкуренції – Закон України 406-VII (406-18) від 04.07.2013 // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20-21.
12. Про зовнішньоекономічну діяльність – Закон України № 4496-VI (4496-17) від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 2.
13. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: [учеб.-практич. пособие] / Е.Ф. Прокушев. – М.: ИВЦ «Маркетинг Учебник», 1998. – 208 с.
14. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А.В. Череп, Ортинська О.Л. // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2008. – С. 232-236.
15. Юсупов В. Визначеність зовнішньоекономічної політики держави – основний чинник її законодавчого забезпечення / В. Юсупов // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 5. – С. 82–85.
16. Donald A. Ball. Bisnis internasional / Donald A. Ball; Wendell H. McCulloch. – Jakarta : Salemba Empat, 2000. – 200 p.

УДК 330.341.1 (447)

Бабенко М.К.

*аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

ГАРМОНІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАТЬ ПРАЦІВНИКІВ З ФУНКЦІЯМИ РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено ключові умови доцільності й можливості виокремлення функції менеджменту знань працівників підприємства у системі функцій регулярного менеджменту підприємства. Розглянуто сутність та визначено особливості гармонізації функції менеджменту знань працівників з функціями регулярного менеджменту підприємства. Розроблено схему гармонізації функції менеджменту знань працівників з функціями регулярного менеджменту підприємства з використанням методу бізнес-інжинірингу. На основі аналізу підходів до класифікації функцій менеджменту знань здійснено декомпозицію функції менеджменту знань працівників підприємства на агреговані дії.

Ключові слова: підприємство, менеджмент знань, регулярний менеджмент, працівники, гармонізація, функція, декомпозиція, дія.

Бабенко М.К. ГАРМОНИЗАЦИЯ ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ФУНКЦИЯМИ РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определены ключевые условия целесообразности и возможности выделения функции менеджмента знаний работников предприятия в системе функций регулярного менеджмента предприятия. Рассмотрена сущность и определены особенности гармонизации функции менеджмента знаний работников с функциями регулярного менеджмента предприятия. Разработана схема гармонизации функции менеджмента знаний работников с функциями регулярного менеджмента предприятия с использованием метода бизнес-инжиниринга. На основе анализа подходов к классификации функций менеджмента знаний осуществлена декомпозиция функции менеджмента знаний работников предприятия на агрегированные действия.

Ключевые слова: предприятие, менеджмент знаний, регулярный менеджмент, работники, гармонизация, функция, декомпозиция, действие.

Babenko M.K. HARMONISATION FUNCTION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT WORKERS WITH THE FUNCTIONS OF REGULAR MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The article defines the key terms of the desirability and feasibility allocation function of knowledge management employees in the functions of regular management of the enterprise. The essence and features harmonization function of knowledge management workers with the functions of regular management of the enterprise are defined. The scheme of harmonization function of knowledge management workers with regular management functions of the enterprise with the use of business engineering is developed. Based on the analysis of approaches to the classification of knowledge management functions performed decomposition function of knowledge management employees on aggregate actions.

Keywords: enterprise, knowledge management, regular management, employees, harmonization, function, decomposition, action.

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку інноваційної активності підприємства в умовах економіки знань базується на підвищенні конкурентоспроможності людського капіталу, виробництві знань, високих технологій, інновацій і високоякісних послуг. Відповідно, головною рушійною силою інноваційного розвитку сучасного підприємства стає працівник, мотивований на постійне, безперервне оновлення й поновлення свого знання та розповсюдження його через інноваційну працю. Усвідомлення ключової ролі знання працівників у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства зумовлює необхідність приділення пильної уваги менеджменту знань працівників підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективне впровадження менеджменту знань працівників потребує ідентифікації сутності цього процесу, його змістовного наповнення, та визначення місця й ролі в загальній системі менеджменту підприємства. Практична ідентифікація функції визначається передусім наявністю необхідних умов для її виокремлення у якості повноцінної складової у загальній системі функцій менеджменту підприємства.

На думку автора, до умов доцільності й можливості виокремлення функції менеджменту знань працівників підприємства (ФМЗПП) можуть бути віднесені такі:

економічна доцільність виділення самостійної, спеціалізованої ФМЗПП як активного системного утворення, формалізоване відбиття якого дозволить судити опосередковано про ефективність функціону-

вання підприємства взагалі та його інноваційної діяльності зокрема;

можливість гармонізації функцій регулярного менеджменту підприємства з діями в межах ФМЗПП; можливість повноти реалізації дій в межах ФМЗПП.

У роботі автора [1] обґрунтовано, що однією з таких визначальних умов є економічна доцільність виділення самостійної, спеціалізованої функції менеджменту знань працівників як активного системного утворення. Водночас, якщо економічна доцільність виділення самостійної ФМЗПП можна вважати головною з точки зору одержання економічної вигоди, то умова гармонізації характеризує злагодженість з боку структурно-функціонального зв'язку. А зважаючи на те, що гармонізація як умова існування окремої функції менеджменту знань є універсальною для всіх підприємств незалежно від того, який підхід (концепцію) з приводу менеджменту знань кожне підприємство обирає для себе.

Мета статті. Дослідимо сутність та особливості гармонізації функцій регулярного менеджменту підприємства з діями в межах функції менеджменту знань працівників підприємства.

Основний матеріал. Для внесення ясності в змістовну сутність досліджуваного явища визначимося з самим терміном «гармонізація». Гармонізація – [грец. harmonia – стрункий порядок, зв'язок, злагодженість] означає приведення в стан відповідності, злагодженості; збільшення гармонійності [10, с. 150].

Тож, враховуючи основну особливість менеджменту як активної системи (обов'язкова присутність людини в контурі менеджменту); можна припустити, що «стрункий порядок, зв'язки, злагодженість» у центрах структурно-функціональних перетинів інтересів будуть залежать, в першу чергу, від людського чинника, тобто від бажання й спроможності (компетентності) вищого керівництва та функціональних менеджерів. Відповідно, гармонізація функцій (дій) усередині процесу здійснення менеджменту знань працівників із функціями підрозділів підприємства, що уособлюють загальний менеджмент, має сприяти створенню моделі закріплення відповідальності у центрах структурно-функціональних перетинів інтересів.

На наш погляд, гармонізацію функцій (дій) процесу здійснення менеджменту знань працівників з функціями загального менеджменту можна схематично подати у такий спосіб (рис. 1).

Умова гармонізації функцій безпосередньо пов'язана з умовою можливості повної реалізації ФМЗПП, що забезпечуватиме комплексність керівного впливу щодо поступового набуття працівниками необхідних компетенцій. Створення цієї умови мож-

ливе, якщо визначитися, по-перше, якою є ФМЗПП за видом і спрямованістю діяльності, по-друге, які спеціалізовані дії (ролі, функції) вона виконує, по-третє, в компетенцію яких підсистем і функцій загального менеджменту входить виконання спеціалізованих дій, що є приписом функції менеджменту знань працівників на підприємствах.

Спираючись на визначення терміну «функція» як коло діяльності, обов'язок, робота, дія та на об'єктивний закон необхідності розподілення й спеціалізації управлінської праці, позиціонування ФМЗПП доцільно розглядати за умови, якщо таксономію функцій загального менеджменту підприємства виконати за двома ознаками:

1) за логічною послідовністю виконання обов'язків, ролей, дій на загальні (основні, універсальні, базові), що притаманні будь-якому об'єкту незалежно від характеру його основної діяльності. Це функція планування, функція організації діяльності, функція координування, функція регулювання, функція контролю, функція обліку діяльності, функція прийняття рішень.

Кожна означена функція є відповідним видом діяльності, для яких є характерним:

здійснення в кожній виробничій системі й на кожному ієрархічному рівні;

розподілення змісту керівної діяльності на види робіт (дій) на підставі послідовності їх виконання в часі;

відносно самостійні, але тісно взаємодіють на підставі існуючого правила щодо не розділення менеджменту на незалежні компоненти, бо межі між компонентами розмиті, більш того – кожен компонент має якісь елементи інших [9];

2) за специфікою об'єкта діяльності, тобто за характером, змістом, напрямом діяльності, способом реалізації. Такі функції носять назву конкретних. Конкретні функції відрізняються своїм призначенням виконувати сукупність дій (коло обов'язків), що не можуть бути реалізовані в повному обсязі ніякою основною (загальною) функцією просто за визначенням. Тому конкретні функції за напрямом діяльності на підставі закону розподілення та спеціалізації праці, як правило, в практиці відокремлюються, стають, як і основні функції, відносно самостійними, проте не тільки знаходяться в тісній взаємодії з основними функціями, але й включають в себе загальні функції: планування, організацію, регулювання, мотивацію, контроль, аналіз тощо. Отже, кожна конкретна функція є комплексною за змістом. До таких конкретних і комплексних функцій можна віднести й функції менеджменту знань працівників. У такому разі функціональну сферу в менеджменті організацій, приймаючи до уваги концепцію BSC («Balanced Scorecard») Р. Каплана, Д. Нортона [4, 5], з виділенням ФМЗПП представимо у такий спосіб (рис. 2).

Отримані результати створюють підставу для опису дій (ролей) в межах функцій менеджменту знань як конкретної й комплексної функції менеджменту підприємства.

Визначення менеджменту знань працівників активним цілісним системним утворенням дозволяє при описуванні

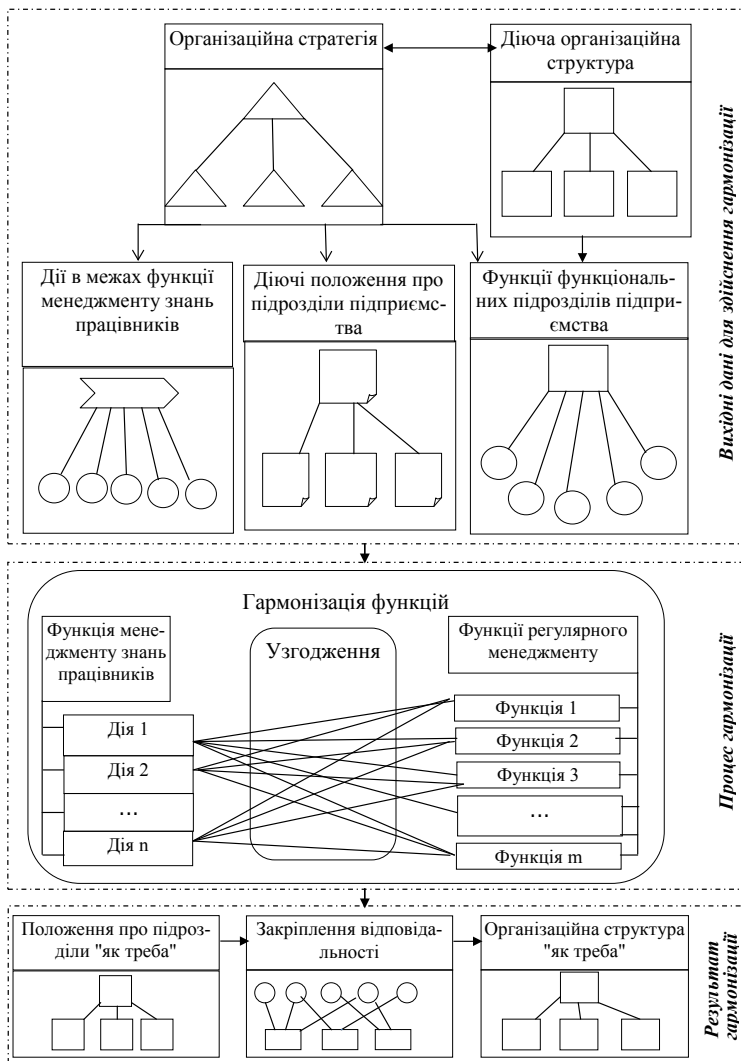


Рис. 1. Схема гармонізації функції менеджменту знань працівників з функціями регулярного менеджменту підприємства

(складено на підставі [9])

його «системи дії» (ролей) скористатися наробками Т. Парсонса як найбільш відомого й впливовішого з американських соціологів і теоретиків соціології, які він зробив у межах теорії структурного функціоналізму або теорії дій [12]. Поняття «системи дії» ним було введено в 1937 р. у доробку «Структура соціальної дії» («The Structure of Social Action») разом з поняттям одиничної дії [13] Т. Парсонс запропонував загальну формулу відповідно до якої «система дії» складається, з одного боку, із сукупності одиничних дій та їх зв'язків (відносин) в межах структурної онтологічної усталеності, а з іншого – відносин, що зв'язують «систему дій» з оточуючим середовищем.

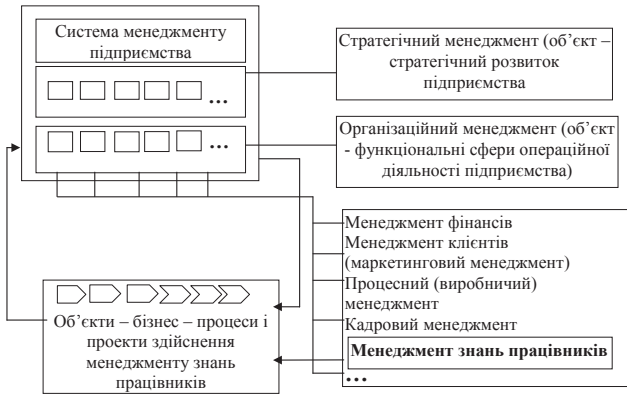


Рис. 2. Місце функції менеджменту знань працівників у системі функцій регулярного менеджменту підприємства (розроблено автором)

Ідентифікувати ці положення Т. Парсонса з ФМЗППП можна у такий спосіб. Основна роль «система дії» перш за все полягає у тому, щоб визначитися з важливими динамічними чинниками й процесами усередині онтологічної області функції менеджменту знань працівників як конкретного та як активного системного утворення. При чому вони є настільки важливими, наскільки мають функціональне значення в загальній системі менеджменту підприємства, а їх специфічне значення буде визначатися в результаті аналізу конкретних функціональних відносин між одиничними діями усередині функції менеджменту знань, а також між самим системним утворенням і його оточенням. У такому розумінні менеджмент знань працівників має розглядатися як емпірична «робоча система» («going concern»), сукупність одиничних дій якої може або сприяти її збереженню й розвитку, або бути дисфункціональною по відношенню до менеджменту знань як системного утворення та знижувати його ефективність і стратегічну значущість. А це в свою чергу потребує експліцитного опису всіх суттєвих дій і зв'язків у системному утворенні, яким є менеджмент знань працівників, а також опису процесів, за допомогою яких ФМЗППП, як така може бути збережена, тобто її функцією можна буде вважати самоорганізовану системою на тій підставі що за Парсоном «будь-яка система завжди прагне до рівноваги, оскільки їй притаманна узгодженість елементів; вона завжди впливає на відхилення так, щоб провести їх корекцію та повернутися в стан рівноваги; система переборює будь-які дисфункції, а кожний елемент вкладає

щось у підтримку її сталості» [12]. Зазначимо, що у Парсонса елементом, що упорядковує взаємодіючі частини системи, є структура як сукупність усталених норм, правил, цінностей, настанов, регулюючих людську поведінку та перетворюючих її в систему ролей, дій і статусів з тим, щоб зробити роботу організації більш ефективною, впроваджувати нові ідеї, нові менеджерські концепції, підвищити задоволеність менеджерів усіх рівнів і кваліфікованих працівників своєю працею й посилити їх мотивацію.

Ідентифікація цієї тези щодо ФМЗППП з використанням методу аналогії може мати такий вигляд (рис. 2).

У такому розумінні ФМЗППП, як і будь-яка функція, має відповідний тип ієрархії. У нашому випадку – це ієрархія цілей і ієрархія дій (робіт, функцій), які забезпечують їх досягнення. У літературних джерелах існують різні думки щодо класифікації функцій менеджменту знань (управління знаннями), що обумовлено перебуванням концепції менеджменту знань, особливо в пострадянських країнах, у стадії становлення. Наведемо деякі з них.

Так, Б.З. Мільнер відокремлює такі види діяльності у середині функцій управління знаннями: виявлення, відбір, синтез, узагальнення, зберігання, розповсюдження, застосування знань, створення нових знань і надання знанням споживчого характеру, продаж знань у формі нових продуктів [11, с. 92]. М. Марінічева функціями управління знаннями в організації вважає виявлення, зберігання, передачу, структурування, обробку, перетворення, розповсюдження знань [7, с. 8].

К. Джанетто й С. Уїлер виділяють такі дії: створення, структурування й використання бази знань організації [1, с. 19]. Л. Лукічева функцію управління інтелектуальними активами пропонує розглядати у відповідності з традиційно існуючими у наукоємних організаціях підсистемами управління (менеджменту) як науково-виробнича, маркетингова, патентно-інформаційна, фінансова-економічна, кадрова [6, с. 175]. І. Нонака й Х. Такеучі зосередилися лише на одній функції у менеджменті знань, а саме на створенні знань, когду вони вважають «серцем» менеджменту знань, заснованим на чотирьох

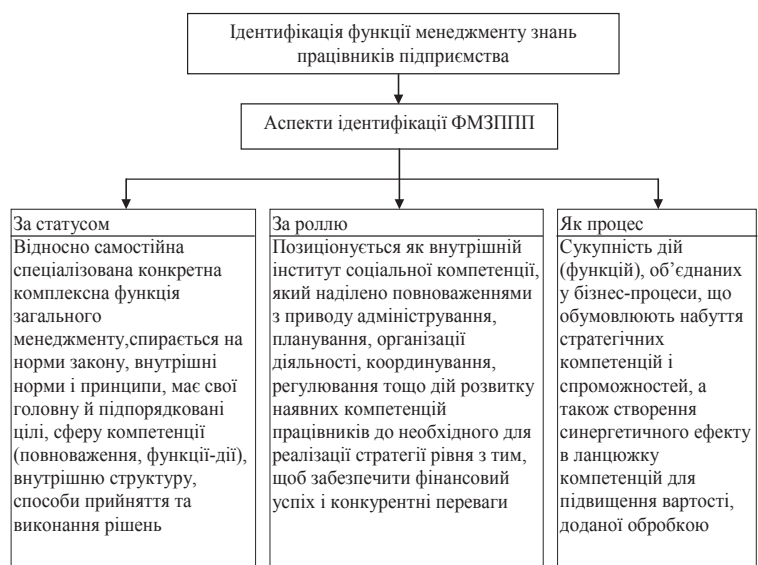


Рис. 3. Ідентифікація функції менеджменту знань працівників підприємства

(складено автором)

процесах або способах поведінки людей: соціалізація (наявне знання перетворюється в неявне), екстерналізація (неявне – в явне), систематизація (явне – в явне), інтерналізація (явне – в неявне) [8]. І. Журавльова й А. Кудлай класифікують функції управління людським капіталом на загальне (планування організації, регулювання, координація, стимулювання, контроль) і спеціальні, які в чергу поділяються на конкретні (стосуються управління в аспектах: управління маркетинговими дослідженнями на ринку праці, управління наймом та обліком, управління трудовими відносинами, забезпечення певних умов праці, управління розвитком, управління мотивацією персоналу, управління соціальним розвитком тощо) та специфічні (розрізняють за підготовкою управлінського рішення, його прийняття, координацією його виконання і безпосередньо виконанням управлінського рішення з формулювання, розвитку та використання людського капіталу). І далі автори наполягають, що «ці основні функції управління людським капіталом об'єднуються в єдиний управлінський процес інформаційними комунікаційними технологіями та процесом прийняття рішень» [3, с. 180-182].

Підсумовуючи викладене, зробимо такі висновки:

1. Не заперечуючи аутоидентичності до свого контексту, бо, вони відбивають погляди різних наукових шкіл, все ж наведені класифікації функцій (дій) щодо менеджменту знань (управління знаннями) не можуть називатися класифікаціями як такими, бо в них відсутні ознаки, за якими групуються функції (дії).

2. Жодне групування не дає уявлення про дії, які відбиваються з приводу досягнення цілей здійснення, менеджменту знань, воно (групування), як правило має процесну, а не цільову направленість.

3. Окремі види функцій (дій), чи то виявлення, зберігання, генерування, тощо, скоріше відображають складений процес (функцію), який теж можна поділити на одиничні дії.

4. Існуюча таксономія функцій (дій), на жаль не говорить про те що, ФМЗПП є, по-перше, конкретно та комплексною, по-друге, невід'ємною частиною і до того ж тісно пов'язаною з усіма функціями загального менеджменту підприємства, а отже, з організаційним розподілом всієї діяльності на окремі її сфери (галузі).

Таким чином, використання, хоча б однієї з існуючих таксономій функції менеджменту знань щодо нашої предметної області, є недоречним.

Очевидно, класифікація потрібна для того, щоб бути інструментом рішення відповідних завдань. Тому розподілення дій (функцій) ФМЗПП на класифікаційні групи доцільно здійснювати відповідно змістовної їх подібності та відмінності до ознаки. Але при цьому можуть виникати складнощі, бо систематизації підлягають не кінцеві множини заздалегідь заданих дій, а нескінченна їх множинність із різноманітними сполученнями різних ознак.

Абстрагуватися від цього можна, якщо обрати таку ознаку, за якою класифікація дій (функцій), відповідала б таким вимогам: була б простою, логічною, практичною, звичною, типовою, сприйнятною для користувачів без перенавчання. Представляється, що цим умовам найбільш відповідає така ознака, як розподілення діяльності за її сферами (галузями) на основну, забезпечувальну, менеджерську (управлінську), розвитку. Відповідно можна класифікувати й процеси сфер діяльності ФМЗПП (рис. 4).

Цільове фокусування процесів за сферами діяльності ФМЗПП представимо в табл. 1.

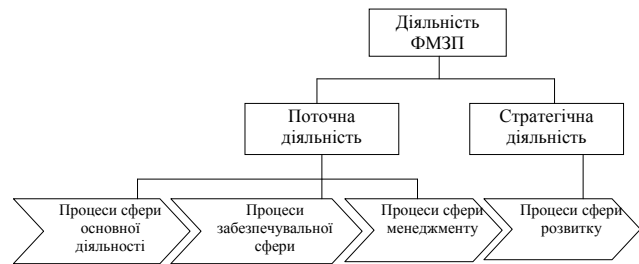


Рис. 4. Класифікація процесів сфер діяльності функції менеджменту знань працівників підприємства (складено автором)

Наведене цільове фокусування процесів за сферами діяльності ФМЗПП дає підставу для проведення декомпозиції діяльності ФМЗПП на агреговані дії у такий спосіб (табл. 2).

Окремо зазначимо, що стратегічна спрямованість менеджменту знань працівників припускає, що стратегічному плануванню належить провідна роль у визначенні майбутнього стану кваліфікаційного рівня (компетенції) працівників, вибору напрямків, складу і послідовності заходів щодо його формування та розвитку, ефективного використання й відтворення. Стратегічним плануванням визначаються бажані характеристики компетенцій працівників і конкурентна програма дій щодо їх досягнення для отримання конкурентних переваг. Таким чином, планування є початком здійснення всіх інших функцій процесу менеджменту знань працівників і, більше того, наскрізно пронизує їх.

Висновки. Визнання менеджменту знань працівників самостійним активним системним утворенням та формою прояву загального менеджменту створило підставу вважати його конкретною специфічною функцією загального менеджменту підприємства й особливим видом діяльності менеджерів за рахунок відповідності таким критеріям, як змістовне наповнення, логічна послідовність виконуваних у межах функцій дій, відповідна структура, в межах якої відбувається її організаційне відокремлення.

Отримані результати щодо визначення сутності функції менеджменту знань працівників та ідентифікації її місця й ролі у системі функцій загального менеджменту підприємства дозволяють визначити функцію менеджменту знань працівників підприємства таким чином: конкретна комплексна функція загального менеджменту підприємства, яка полягає у відборі, навчанні, формуванні людських ресурсів, спроможних за своїми компетенціями реалізувати стратегію інноваційного розвитку підприємства з метою створення конкурентних переваг на ринках збуту продукції. Подальше дослідження аспектів практичної ідентифікації функції менеджменту знань працівників потребує визначення низки чинників впливу на прийняття рішення щодо відокремлення ФМЗПП від загального менеджменту підприємства й ефективність її організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко М.К. Практична ідентифікація функції менеджменту знань працівників підприємства: економічні передумови / М.К. Бабенко // Економіка, фінанси, право. – 2014. – № 11(1). – С. 6–8.
2. Джането К. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джането, Э. Уилер. – М. : Добрая книга, 2005. – 192 с.

Таблиця 1

Цілове фокусування процесів за сферами діяльності ФМЗПП (складено автором)

Процеси сфери діяльності	Характеристика процесів	Споживачі виходів процесів
Процеси менеджменту	Призначення процесів – здійснення керівного впливу всередині функції Результат-досягнення стратегічних цілей	Власники (інвестори) Споживачі (клієнти) Працівники
Процеси розвитку	Призначення процесів – розвиток компетенцій працівників Результат-одержання фінансового успіху й конкурентних переваг	Внутрішні споживачі-інші процеси ФМЗПП й організації в цілому
Процеси основної діяльності	Призначення процесів – здійснення процедури матчину й моніторингу компетенцій працівників для їх відповідності стратегії Результат – стратегічні компетенції, синергія в логістичному ланцюжку компетенцій	Працівники Внутрішні споживачі-інші процеси Зовнішні клієнти-кінцевої споживачі
Забезпечувальні процеси	Призначення процесів-забезпечення діяльності всіх процесів ФМЗПП Результат-ресурси для всіх процесів ФМЗПП	Внутрішні споживачі-інші процеси ФМЗПП

Таблиця 2

Декомпозиція процесів діяльності ФМЗПП на агреговані дії (функції) (складено автором)

Дії (функції) процесів основної діяльності	Дії (функції) забезпечувальних процесів	Дії (функції) процесів менеджменту	Дії (функції) процесів розвитку
Здійснення моніторингу із застосуванням процедури матчину компетенцій і оцінювання ступеню готовності (спроможностей) працівників стратегічних професій (посад) до реалізації поточної та майбутньої стратегії. Формування логістичного ланцюжка компетенцій працівників стратегічних професій (посад) для створення економічних цінностей і досягнення ефекту синергії.	Здійснити владну підтримку щодо відділення ФМЗПП і забезпечити її професійними лідерами і висококваліфікованими спеціалістами. Забезпечити методично-нормативними матеріалами. Забезпечити документарним супроводженням. Забезпечити матеріально-технічними засобами праці. Забезпечити фінансово-економічним і юридичним супроводженням. Забезпечити HR-підтримкою. Забезпечити IT-підтримкою.	Здійснювання процесів: Планування (стратегічне, тактичне) Організування Координування Регулювання Мотивування Контролювання Аналізу, обліку Прийняття рішень	Розробити програму постійного відстежування цільової відповідності «організація – працівник». Визначити (нормувати) рівень стратегічних компенсацій за їх елементами по стратегії. Здійснювати навчання для придбання працівниками компетенцій за їх елементами, що є недостатніми для реалізації поточної стратегії, майбутніх компетенцій. Визначити конкурентні переваги й фінансовий успіх підприємства

- Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства: [наукове видання] / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2004. – 284 с.
- Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 416 с.
- Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. – 320 с.
- Лукичёва Л.И. Управление организацией: [учеб. пособ.] / Л.И. Лукичёва. – М.: Омега-Л, 2004. – 360 с.
- Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 302 с.
- Нонака И. Компания создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; пер. с англ. А. Трактинский. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.
- Сем нот менеджмента. Настольная книга руководителя / [ред. В.В. Кондратьев]. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
- Сучасний тлумачний словник української мови [уклад. і гол. ред. В.В. Дубчинський]. – Харків: ВД «Школа», 2007. – 832 с.
- Управление знаниями в корпорациях: [учеб. пособ.] / [Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блишников А.В.]. – М.: Дело, 2006. – 304 с.
- Parsons T. Essays in Sociological Theory, Pure and Applied / T. Parsons. – Glencoe: The Free Press, 1949. – 237 p.
- Parsons T. The Structure of Social Action / T. Parsons. – New York: Oxford University Press, 1937. – 212 p.

УДК 658.147

Волошко Н.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля***УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ**

Визначено джерела фінансування розвитку акціонерного товариства, а саме: власні фінансові ресурси корпорації, кошти приватних інвесторів; залучені фінансові ресурси інституціональних інвесторів. Встановлено основні критерії їх оцінки. До яких відносяться: доступність джерела фінансування; потенційна місткість джерела; рівень ризику використання джерела; вартість капіталу, що залучається; вплив на прийняття управлінських рішень. Визначення джерел фінансування розвитку акціонерного товариства є одним з найважливіших етапів формування корпоративних відносин.

Ключові слова: акціонерне товариство, корпоративні відносини, корпоративне управління, акціонерний капітал, джерела залучення коштів, структура капіталу.

Волошко Н.А. УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Рассмотрена сущность корпоративных отношений и корпоративного управления. Определены источники финансирования развития акционерного общества: собственные финансовые ресурсы корпорации, средства частных инвесторов, привлеченные финансовые ресурсы институциональных инвесторов. Установлены основные критерии их оценки, к которым относятся: доступность источника финансирования, потенциальная емкость источника, уровень риска использования источника, стоимость, привлекаемого капитала, влияние на принятие управленческих решений. Определение источников финансирования развития акционерного общества является одним из главнейших этапов формирования корпоративных отношений.

Ключевые слова: акционерное общество, корпоративные отношения, корпоративное управление, акционерный капитал, источники привлечения средств, структура капитала.

Voloshko N.O. EQUITY MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECTS

Essence of corporate relations and corporate management is considered. Defined sources of development of joint-stock company, namely their own financial resources, private investors; involved financial resources of institutional investors. The basic criteria of their estimation are set. Which include: the availability of funding sources; potential capacity sources; risk source use; the capital cost; influence on decision-making. Identifying of company financing sources the is one of the most important stages in the corporate relations formation.

Keywords: joint-stock company, corporate relations, corporate management, equity, sources of bringing in of money, capital structure.

Постановка проблеми. Великі корпорації, які на цей час посідають провідне місце у ринковій економіці, демонструють найбільшу динаміку економічного зростання. Переважна частина інновацій у сучасній світовій економіці створюється саме групою великих міжнародних корпорацій, які здійснюють широко-масштабні наукові дослідження і мають можливість проведення багатоцільових наукових пошуків одночасно в декількох галузях. Домінування корпорацій у ринкових економічних відносинах в першу чергу обумовлюється широкими можливостями залучення великих обсягів капіталу, що обумовлюються особливостями акціонерної форми організації бізнесу. Тим не менш, реалізація всього спектру переваг акціонерної форми можлива за умови вирішення кола проблем як внутрішньоорганізаційного, так і зовнішнього характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні вчені І. Бланк, А. Воронкова, А. Гойко, В. Євтушевський, В. Македон, Г. Козаченко, Ф. Модільяні, Ю. Петруня, М. Рудик, Т. Теплова, К. Хопт зосередили свої дослідження на окремих питаннях організації фінансового менеджменту, визначенні ефективності інвестицій, захисту прав та інтересів акціонерів, розподілу корпоративного контролю, запобігання загостренню корпоративних конфліктів тощо, але недостатньо уваги приділяється саме питанням вдосконалення системи управління акціонерним капіталом.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні особливостей корпоративного управління в обґрунтуванні оптимальної структури акціонерного капіталу та вибору відповідних джерел, визначення умов залучення необхідних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Акціонерне товариство є складною організаційно-правовою формою господарювання, особливість якої полягає у сполученні внесків учасників для забезпечення їх індивідуальних інтересів, джерелом задоволення яких виступає отримання належних очікуваних результатів колективної підприємницької діяльності.

За нашою думкою, звичайне отождолення в економічних та правових дослідженнях змісту понять «корпорація» та «акціонерне товариство» насамперед обумовлено тим, що останнє є найбільш досконалою формою корпоративного підприємства, за якою притаманні корпорації властивості набувають повного та найяскравішого розвитку.

Характерною особливістю акціонерної форми господарювання є створення та розвиток в ході співпраці та співробітництва осіб, зацікавлених у корпорації, особливого виду корпоративної зв'язаності між учасниками. При цьому слід зазначити, що соціально-економічна природа, стан і тенденції розвитку корпоративних відносин вирішальною мірою визначають успіх корпоративного співробітництва, а значить – ефективність функціонування корпорації у цілому. Проте до цього часу питання вивчення змісту корпоративних відносин не дістало достатнього висвітлення, що в першу чергу обумовлюється складністю та розмаїттям корпоративних відносин як об'єкту дослідження. Таким чином, система специфічних корпоративних відносин, що виникають між певними суб'єктами та групами осіб, зацікавлених у діяльності корпорації насамперед є основним джерелом виникнення переваг і недоліків, якими визначається корпоративна форма організації підприємства.

Корпоративні відносини слід розглядати як інституціоналізовану (контрактну або організаційну) форму отримання синергетичного ефекту спільної діяльності учасників корпорації, які сумісно здійснюють фінансове та нефінансове інвестування в її діяльність, а саме – інсайдерів, взаємодія яких здійснюється у межах корпоративної суспільної угоди (ієрархічними елементами якої є норми акціонерних відносин, правила і процедури розподілу корпоративного контролю, нормативні та культурні норми регулювання трудових відносин), та аутсайдерів, відносини яких з внутрішніми учасниками ґрунтуються на засадах соціального партнерства. Ключовими елементами, що визначають конкретні прояви корпоративних відносин насамперед є характеристики всіх учасників корпорації, пов'язані з видами їхнього внеску до корпоративного співробітництва, характером інтересів у корпорації, цілями учасників у корпоративних відносинах.

Складність відносин і зв'язків учасників акціонерного товариства, обумовлюють необхідність розбудови не менш складного та розмаїтого механізму управлінського регулювання корпоративних відносин – корпоративного управління.

Проте в цілому при визначенні сутності корпоративного управління спостерігається ще більше розмаїття поглядів, ніж при вивченні природи корпоративних відносин.

Узагальнення теоретичних підходів до визначення змісту корпоративного управління [1-5, 8, 9 та ін.], дозволяє визначити декілька найважливіших аспектів цього процесу: управлінська діяльність в межах повноважень, наданих вищим органам управління акціонерного товариства; регулювання відносин між акціонерами та акціонерним товариством, уособлення якого виступають посадові особи товариства; встановлення норм і правил взаємодії учасників корпорації.

Одним з головних факторів, що обумовлюють стабільність корпоративних відносин та ступінь захисту інтересів їх учасників за будь-якою системою корпоративного управління, є правила і норми взаємовідносин між акціонерами та вищим керівництвом акціонерного товариства. Належне корпоративне управління має забезпечити високий ступінь погодженості прагнень власників та найманих вищих керівників, від чого залежатиме можливість досягнення корпорацією задовільних фінансових результатів. Проте саме ці результати можуть ставати приводом для виникнення корпоративних конфліктів.

Більшість науковців пояснюють економічну природу взаємовідносин акціонерів та найманих вищих керівників через дві основні концепції: сигнальну (інформаційну) та агентську.

Обидві концепції виходять з передумови про відокремлення прав власності та функцій управління в корпорації. З цієї точки зору акціонери вважаються портфельними інвесторами, що вкладають кошти до капіталу корпорації в розрахунок на отримання в подальшому частини її прибутку у виді дивідендів.

Відповідно до існуючих моделей формування портфелю інвестицій [10, 11] акціонер для скорочення систематичного ризику буде зацікавлений у формуванні широко диверсифікованого інвестиційного портфелю цінних паперів багатьох корпорацій, тобто мотивація втручання інвестора до діяльності певного акціонерного товариства буде обмежуватися через рівень прибутковості вкладень у його акції. За умови прийнятності доходу акціонера у порівнянні з можливостями альтернативного використання коштів,

акціонер взагалі не буде мати приводу втручатися до діяльності корпорації.

Економічні інтереси вищих керівників акціонерного товариства, навпаки, тісно пов'язано з існуванням певного акціонерного товариства: доходи керівництва не є диверсифікованими; можливості кар'єрного росту обумовлено професійними успіхами та репутацією керівника на час роботи у цій корпорації; соціальний статус керівників великою мірою залежить від репутації акціонерного товариства та громадської думки про його діяльність і т. ін. Тому вище керівництво має бути значно більше за акціонерів зацікавлене в довгостроковому економічному зростанні корпорації, що буде важливою причиною всебічного запобігання можливій волюнтаристській поведінці власників-акціонерів у сферах розпорядження акціонерним капіталом та визначення напрямків використання результатів діяльності акціонерного товариства.

Інформаційна та агентська концепції економічної природи взаємовідносин акціонерів та вищих керівників з різних точок зору пояснюють причини та наслідки існування зазначених обставин.

Інформаційна концепція виходить з передумови існування високого рівня невизначеності при прийнятті інвесторами (насамперед – потенційними акціонерами) інвестиційних рішень та необхідності скорочення цієї невизначеності в процесі корпоративних відносин. Інформація про стан та умови корпоративного співробітництва розподіляється за групами його учасників нерівномірно (асиметрично), при цьому обізнаність акціонерів про поточну діяльність корпорації великою мірою обмежується відомостями, які їм прямо надають вищі керівники. Таким чином, керівництво корпорації (інсайдери) пропонує інвесторам-аутсайдерам цінні папери, справжня доходність яких відома лише інсайдерам. Проте необхідною умовою розширення діяльності корпорації є залучення додаткових інвестицій у її розвиток, тому вищі керівники будуть зацікавлені у виборі таких моделей поведінки, що стануть сигналізувати інвесторам про підвищену привабливість вкладень в акціонерний капітал певної корпорації. Для забезпечення переконання потенційних акціонерів («принципалів») у надійності інвестицій в акції вищі керівники («агенти») вимушені будуть обирати найбільш прийнятну для інвесторів стратегію розвитку корпорації, тобто прагнути до збільшення доходу «принципала». Основними сигналами про вибір такого роду стратегії є стабільне збільшення прибутків корпорації, зростання ринкової вартості акцій, обсягів діяльності та ін.

Економічне стимулювання акціонерів через отримання частини доходів акціонерного товариства за рахунок сплачених дивідендів виступає основним чинником, що спонукає акціонерів до участі в акціонерному капіталі. Тому в цьому напрямку маєся широке поле вдосконалення, що ставить на перше місце вирішення проблеми обґрунтування вибору джерел формування акціонерного капіталу, формування фінансово-інвестиційної стратегії, розробки дивідендної політики тощо.

Формування капіталу в процесі інвестиційної діяльності підприємства виступає одним з найважливіших джерел забезпечення довготривалих конкурентних переваг підприємства. Активна інвестиційна діяльність дозволяє сформувати надійну основу для стійкого економічного зростання корпорації, а від ефективності управління використанням акціонерного капіталу значною мірою залежить стан виробничої

бази акціонерного товариства, технічний рівень основних фондів, якість продукції, що випускається та ін.

Таким чином, визначення доцільності інвестицій і вибір джерел формування акціонерного капіталу корпорації повинні включати проведення оцінки інвестиційних проектів за наступними напрямками: маркетингове і економічне обґрунтування виробничої програми корпорації – одержувача інвестицій; розподіл прибутку і витрат по місцях їх виникнення при реалізації інвестиційного проекту; графік і обсяги збуту по продуктових групах, бюджет руху грошових коштів в асортиментному розрізі; розподіл прибутку від продажів по сегментах ринку, по товарах залежно від стадії життєвого циклу.

Основними джерелами фінансування інвестиційної діяльності акціонерного підприємства є наступні: власні фінансові ресурси корпорації (амортизаційні відрахування, прибуток, різного роду грошові накопичення); кошти приватних інвесторів; залучені фінансові ресурси інституціональних інвесторів (банківські, бюджетні і комерційні кредити; кошти, отримані від емісійної діяльності; бюджетні інвестиційні асигнування). Головними критеріями вибору джерела фінансування для реалізації інвестиційного проекту, як правило, стають умови і вартість залучення інвестиційних ресурсів.

У той же час використання кожного з зазначених джерел фінансування в АТ пов'язане з певними обмеженнями і додатковими вимогами, які виникають в зв'язку з необхідністю залучення й обслуговування інвестиційних ресурсів. Такі обмеження можуть надавати суттєвий вплив на поточну господарську діяльність підприємства, прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень. Обґрунтований вибір джерела фінансування корпоративного розвитку передбачає також повну і всебічну оцінку позитивних і негативних наслідків його використання.

Сукупність рішень щодо вибору джерел фінансування корпоративного розвитку значною мірою відбивається на структурі і порядку формування акціонерного капіталу. Особливості функціонування капіталу в рамках конкретної корпорації пов'язане з трьома основними економічними процесами: формуванням капіталу; використанням капіталу; розподілом результатів використання капіталу. З точки зору вибору джерел фінансування інвестиційної діяльності особливе значення має процес формування капіталу, який включає в себе залучення інвестиційних ресурсів з різних джерел. При цьому витрати на залученні додаткового капіталу повинні бути обов'язково зіставлені з розміром додаткового ефекту від його використання.

Базовою концепцією формування капіталу підприємства є теорія структури капіталу. Структура капіталу являє собою співвідношення всіх форм власних і позикових фінансових коштів, що використовуються підприємством в процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів.

Залучення того або іншого джерела фінансування пов'язане для підприємства з певними витратами. Загальна сума коштів, яку треба сплатити за використання визначеного обсягу фінансових ресурсів, виражена в процентах до цього обсягу, називається ціною капіталу.

Концепція ціни капіталу тісно пов'язана з концепцією структури капіталу, а загалом на основі даних підходів відбувається прийняття більшості фінансових рішень в сфері формування капіталу. При цьому слід враховувати, що ціну капіталу не можна звести тільки до обчислення процентів, які треба

сплатити власникам фінансових ресурсів. Це поняття також характеризує норму рентабельності інвестованого капіталу, яку повинно забезпечувати підприємство, щоб не зменшити свою ринкову вартість (капіталізацію).

Формування стратегії залучення фінансових ресурсів має відбуватися на основі оцінки вартості досягненні загальних цілей економічного розвитку підприємства. Зазначені цілі можуть бути сформовані у виді наступних цільових установок: забезпечення приросту капіталу; зростання рівня прибутковості; зміна пропорцій в формах реального і фінансового інвестування; зміна технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень; зміни галузевої і регіональної спрямованості інвестиційних програм.

Від вибору цілей підприємства у вирішальній мірі залежить вибір і пріоритети використання можливих джерел залучення і витрачання коштів.

Кожне з джерел фінансування інвестиційної діяльності має особливості, що зумовлюють його привабливість (або непривабливість) для підприємства. Розглянемо детальніше ці особливості, маючи на увазі такі критерії оцінки варіантів стратегій, як: доступність джерела фінансування; потенційна місткість джерела; рівень ризику використання джерела; вартість капіталу, що залучається; вплив на прийняття управлінських рішень.

Після проведення порівняння джерела фінансування доцільно розділити на три групи:

1) найпривабливіші і доступніші джерела фінансування (прибуток корпорації, амортизаційні відрахування, кошти цільових фондів корпорації);

2) доступні, але такі, що мають меншу привабливість із-за більшого ризику (збільшення внеску засновників у статутний фонд корпорації, продаж частки майна корпорації, залучення довгострокових кредитів банків, кредитування на умовах лізингу, розміщення облігацій або інших строкових цінних паперів на фондовому ринку, розміщення цільової додаткової емісії акцій серед комерційних партнерів корпорації);

3) залучення, яких ускладнено (залучення цільових державних інвестицій, залучення іноземних інвесторів, розміщення додаткової емісії акцій).

Обґрунтований вибір джерела фінансування інвестиційної діяльності передбачає також повну і всебічну оцінку позитивних і негативних наслідків його використання. Основними вартісними методами оцінки акціонерного капіталу є методи розрахунку очікуваної прибутковості за моделлю Гордона; методи, в яких використовується модель оцінки фінансових активів (CAPM); кумулятивний метод; метод на основі вартості позикового капіталу. Крім того, існує ряд методів порівняння альтернативних варіантів фінансування, які, проте, не в повній мірі відповідають класичній постановці задачі оптимізації структури капіталу по критерію максимізації ринкової вартості підприємства. Альтернативно можуть розглядатися також два основних підходи, засновані на дотриманні вимоги незбільшення ризику або максимізації прибутку:

1) метод раціонального поєднання комерційного і фінансового ризику на основі фіксування рівня підприємницького ризику;

2) метод EBIT-EPS, що дозволяє вибрати варіант, який максимізує значення показника прибутку на одну акцію.

Також для вибору оптимальної структури капіталу широко використовують компромісну модель структури капіталу, сформовану на основі вдоско-

налення теорії Міллера-Модільяні. Концептуальною основою усіх зазначених методів є переважне використання вартісного критерію оцінки доцільності використання джерел інвестицій. Проте даний критерій (який є єдиним, що піддається повній формалізації і точній кількісній оцінці) не враховує дії цілого ряду чинників (економічних, соціальних, психологічних), вплив яких може привести до значного дорожчання і виникнення суттєвих труднощів при використанні коштів з певного джерела інвестування. Зокрема, вартісні методи оцінки не завжди враховують потенційні можливості альтернативного використання ресурсів, при виборі найбільш дешевого джерела фінансування також не враховується характер впливу використання коштів з певного джерела на структуру капіталу. Крім того, вартісна оцінка, хоч і включає облік чинників ризику, але не завжди дозволяє передбачувати всі можливі несприятливі події. Чинники ризиків дуже схильні до впливу часу: несприятливі події, настання яких представляється малоімовірним або тільки частково враховується при розрахунку вартості капіталу, в майбутньому можуть статися або їх вплив перевищить значення, що прогнозується.

Важливим психологічним чинником, що впливає на вибір джерел залучення коштів, є також потенційна можливість впливу кредиторів і інвесторів на процес корпоративного управління або прийняття небажаних для вищого керівництва рішень в сфері розподілу контролю над корпорацією.

Висновки. При виборі джерел фінансування корпоративного розвитку акціонерного товариства слід враховувати максимально можливу кількість критеріїв і чинників, які впливають на результативність використання фінансових ресурсів.

До основних критеріїв оцінки джерел фінансування корпоративного розвитку відносяться: оптимальне співвідношення результатів і витрат в процесі інвестування; мінімізація ціни капіталу; мінімізація інвестиційних ризиків; відповідність основним положенням інвестиційної політики акціонерного товариства і пріоритетам інвестування; забезпечення довгострокової конкурентоспроможності та високого інноваційного потенціалу корпорації; збереження іс-

нуючої структури капіталу акціонерного товариства та розподілу корпоративного контролю над його діяльністю; забезпечення високої міри господарчої самостійності при прийнятті управлінських рішень.

Фактори оцінки джерел фінансування корпоративного розвитку можна розділити на економічні, які в свою чергу поділяються на внутрішні і зовнішні, соціальні і ресурсні-технологічні.

Таким чином, визначення джерел фінансування розвитку акціонерного товариства є одним з найважливіших етапів формування корпоративних відносин, від якого великою мірою залежать результати спільної діяльності їх учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А.Е. Корпоративне управління та культура: монограф. / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
2. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / Гриньова В.М., Попов О.С. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 340 с.
3. Гойко А. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. / А.Ф. Гойко – К.: ВІРА-Р, 1999. – С. 320.
4. Гританс Я.М. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм / Гританс Я.М. – М.: Волтерс Клівер, 2005. – 160 с.
5. Євтушевський В. Основи корпоративного управління / Євтушевський В. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
6. Поважний А.С. Трансформационные процессы корпоративного управления / Поважний А.С. – Донецк: ІЭП НАН України, 2001. – 290 с.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління / Пономаренко В.С. – Харків: Основа, 1999. – 632 с.
8. Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України. / За ред. чл.-кор. НАН України В.І. Голікова. – К.: Ін-т екон. прогнозів., 2002. – 304 с.
9. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення і розвиток / Румянцев С.А. – К.: Знання, КОО., 2003. – 149 с.
10. Чуб Б.А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России / Под ред. д.э.н. В.В. Бандурина – М.: БУК-ВИЦА, 2000. – 184 с.
11. Шейн В. Развитие корпоративного менеджмента в России / Шейн В., Жуплев Ф., Володин А. // Современное управление. Специальный ежемесячник современных концепций и методов менеджмента. – 2001. – № 10. – С. 13–24.

УДК 65.012.34:631.11

Герелиця Н.Є.*кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту організації
Житомирського національного агроекологічного університету***ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ СПЕЦИФІЧНИМИ СКЛАДСЬКИМИ ОБ'ЄКТАМИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Здійснено спробу адаптувати закони управління невизначеністю та методику теорії ймовірності в систему логістичного менеджменту сільськогосподарських підприємств. Перевірено доцільність застосування різних законів розподілу ймовірностей для умов зберігання гною на прикладі одного з підприємств Житомирської області. Розрахунками підтверджено можливість управління об'єктом складування використовуючи інструментарій нормального закону розподілу.

Ключові слова: модель, закон розподілу, критерій відповідності, гноєсховище, управління, складський об'єкт.

Герелиця Н.Е. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ СПЕЦИФИЧЕСКИМИ СКЛАДСКИМИ ОБЪЕКТАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предпринята попытка адаптировать законы управления неопределённостью и методику теории вероятности в систему логистического менеджмента сельскохозяйственных предприятий. Проверено целесообразность применения различных законов распределения вероятностей для условий хранения навоза на примере одного из предприятий Житомирской области. Расчётами подтверждена возможность управления объектом складирования, используя инструментарий нормального закона распределения.

Ключевые слова: модель, закон распределения, критерий соответствия, навозохранилище, управление, складской объект.

Gerelytsya N.E. LOGISTICS MANAGEMENT APPROACH IN SPECIFIC STORAGE FACILITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

There was an attempt done to adapt uncertainty control laws and probability theory methods to agricultural logistics management system. Various probability distribution laws were proved to be effective when applied to improve manure storage at one of Zhitomir region enterprises.

Keywords: model, distribution law, fitting criterion, manure storage, management, warehouse facility.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки та розвиток інформаційних технологій сприяє розвитку логістичних процесів у сфері виробництва. Втілення сучасних маркетингових стратегій зачасти ґрунтується на високій динаміці процесів матеріалоруку, плануванні витрат та потреб у сировині. Стосовно сільськогосподарського виробництва слід відмітити, що процеси становлення та формування системи логістичного менеджменту є складними і хаотичними, що пов'язано з сезонністю виробництва, залежністю від погодних та біологічних умов життєдіяльності живих організмів. Загалом можливість математичного опису певних логістичних процесів дає змогу сформувати динаміку матеріало- та товароруку в системі логістичного менеджменту, що, своєю чергою, значно полегшує управління суміжними процесами. Якщо ж говорити про складське господарство сільськогосподарських підприємств, то тут варто відмітити, що воно є ключовим в системі логістики, оскільки забезпечує збереженість об'єктів складування, їх транспортабельність та їх товарно-виробничі кондиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищений інтерес до процесів управління логістичними процесами загалом та складськими зокрема пов'язано з напрацюваннями у сфері математичних обчислень та програмного забезпечення, а використання сучасної техніки та технологій як у рослинництві, так і в тваринництві сприяє залученню цих напрацювань у сферу аграрної логістики, яка, на відміну від промислової, є менш розвиненою та дослідженою наразі. Загалом поле наукових досліджень в цій сфері досить широке, оскільки поєднує здобутки вчених економістів-аграрників, як то Перебийніс В.І., Перебийніс О.В., Косарева Т.В., Ворожейкіна Т.М., Безсметрна О.В., Демиденко Л.М. та класиків сучасної логістичної науки Крикавського

Є.В., Міротіна Л.Б., Кальченко А.Г., Неруша Ю.М., А. Харісона, Р. Ван Хоука. Акцентовано питання щодо управління складським господарством та виокремлено в дослідженнях Дж. Шрайбфедера, Нікіфорова В.В., Голікова Є.А., Гаджинського А.М., при цьому дані праці присвячені, здебільшого, типовим складським об'єктам в промисловості чи термінальним складам в системі транспортного обслуговування. Далеко не всі результати зазначених досліджень об'єктивно адаптуються до умов агробізнесу. Методико-методологічні передумови проектування логістичних систем найбільш об'єктивно та раціонально сформовані в працях Бодрова В.І., Бочкарьова А.А., Бродецького Г.Л., Кулика Ю.М., Лукінського В.С., Плоткіна Б.К., Просветова Г.І. та ін., де основою для побудов систем управління логістикою являються встановлені математичні та економічні закони. Поряд із вищезазначеним слід вказати і на відсутність реальних досліджень певних логістичних процесів в сучасних реаліях ведення сільськогосподарського виробництва.

Застосування методики управління процесами з певною невизначеністю можливе лише в умовах наближення до циклічності, що досить широко досліджено як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. При цьому практично відсутні дослідження процесів руху та складування біологічно залежних матеріалів, які характерні лише для сільськогосподарського виробництва. Для вирішення цієї задачі сформовано значний масив даних на основі досліджень діяльності реального сільськогосподарського підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є встановлення певного закону розвитку та причинно-наслідкової залежності об'єктів складської логістики сільськогосподарського підприємства. Задача врахування найбільш можливої чисельності фак-

торів вибрано процес складування органічних добрив в умовах розвиненого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Складське господарство в сільськогосподарському підприємстві – це комплекс інженерних споруд та розміщених на їх території машин і механізмів, призначених для зберігання і перевалки вантажів споживчого, виробничого та збутового характеру з можливим доведенням їх до певних товарних і (чи) транспортних умов.

Умови функціонування специфічних складських об'єктів сільськогосподарських підприємств значно відрізняються від типових термінальних приміщень. Загалом будь-якому складському логістичному процесу властиві випадкові відхилення. Оскільки в логістичних системах постачання має місце багатофакторна залежність, то математичне визначення причинно-наслідкових зв'язків часто є необ'єктивним чи взагалі неможливим. Вищезазначене дає підстави відносити системи складування до систем з невизначеністю. Методи досліджень і, відповідно, управління такими системами розробляються за теорією ймовірності.

Сучасна методологія логістики застосовує і адаптує деякі закони розподілу ймовірностей, запозичені з теорії ймовірності. Серед них найбільш поширені та найбільш точні закони нормального, експоненційного, біноміального та розподілу Пуансона [1, с. 88].

Для того, щоб мати право стверджувати про достовірність опису фактичних явищ на сільськогосподарських складах, емпіричними залежностями застосовуються критерії згоди. Серед цих критеріїв оптимальним вважається критерій χ^2 («ксі-квадрат»), який порівнює закони розподілу. Чим менше значення критерію, тим точніший емпіричний закон. Розподіл ймовірностей визначається за формулою [2, с. 39]:

$$\chi^2 = \sum \frac{|n_{\phi} - n_m|}{n_m}$$

де n_{ϕ} , n_m – відповідно фактичні та теоретичні значення частот законів розподілу.

Для встановлення істини стосовно складування біологічно залежних об'єктів, розглянемо процес заповнення гноесховища ПСП «Україна», що, в свою чергу, дасть змогу планувати роботу транспорту на вивезені та внесенні гною. Значення обсягів перевезень встановимо згідно маршрутних листів трактористів-машиністів, які обслуговують ферми підприємства.

Нами зібрані дані протягом усього календарного року для того, щоб у моделі повністю врахувати усі біологічні та виробничі процеси: внесення підстилки, раціони годівлі, випас тощо. Для зручності проведення розрахунків проранжовано дані за обсягами вантажу. Середнє значення визначимо за формулою [2, с. 40; 3, с. 47]:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$$

$$\bar{x} = \frac{3518,91}{365} = 10,73 \text{ м.}$$

Середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - x_i)^2}{n}}$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{10929,16}{365}} = 5,47 \text{ м.}$$

Параметр експоненційного розподілу:

$$\lambda = \frac{1}{x}$$

$$\lambda = \frac{1}{10,73} = 0,093.$$

Нормальний закон розподілу має вигляд:

$$y = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(a-x)^2}{2\sigma^2}}$$

$$y = 0,0073 \cdot e^{-\frac{(10,73-x)^2}{10,94}}$$

Експоненційний закон [2, с. 36; 4, с. 211]

$$y = \lambda e^{-\lambda x}$$

$$y = 0,093 e^{-0,093x}$$

Математичне очікування визначається за формулою:

$$M = \frac{1}{\lambda}$$

$$M = \frac{1}{0,093} = 10,75.$$

Визначимо фактичні частоти у довільно встановлені інтервали значень для кожного із законів та запишемо їх, для зручності, у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок інтервалів і частот для нормального закону розподілу

Показники	Інтервали, т/добу					Разом
	0-10,0	10,1-20,0	20,1-30,0	30,1-40,0	40,1-50,0	
Кількість випадків	203	146	11	3	2	365
Частота	0,54	0,40	0,003	0,008	0,005	1

Джерело: власні розрахунки

Графічне відображення нормального закону розподілу в нашому випадку має вигляд (рис. 1):

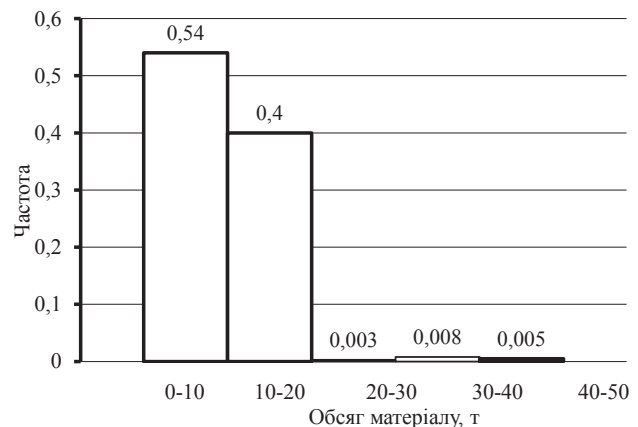


Рис. 1. Графічна інтерпретація закону денного обсягу вивезення гною на гноесховище ПСП «Україна» Попільнянського району

Джерело: власні розрахунки за табл. 1

Відповідно до розрахунків необхідно встановити тренд, для чого скористайтесь графічними редактором MS Excel (рис. 2).

Побудувавши трендові характеристики та визначивши рівняння ліній встановлено, що нормальний закон розподілу має коефіцієнт кореляції 0,83. Для порівняння визначено коефіцієнт варіації та коефіцієнт кореляції лінійного закону, які склали відповідно $R^2 = 0,7949$, $R = 0,89$.

Аналогічно проведемо розрахунок експоненційної моделі (табл. 2).

Представимо розрахункові дані у вигляді точкової діаграми (рис. 3) та визначимо коефіцієнти варіації.

Отже, коефіцієнт кореляції експоненційного закону складає 0,91, що свідчить про пріоритетність засто-

сування саме цього закону для опису та прогнозування логістичних процесів на специфічних складських об'єктах, зокрема гноєсховищах сільськогосподарських підприємств. Визначимо значення розподілу ймовірностей згідно експоненційної моделі. Розрахунки представимо у вигляді таблиці (табл. 3).

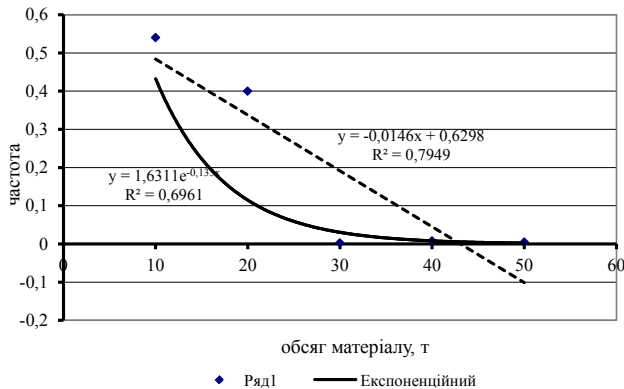


Рис. 2. Трендові характеристики моделі нормального розподілу навантаження на гноєсховище ПСП «Україна» Попільнянського району Житомирської області, 2014 р.

Джерело: власні розрахунки

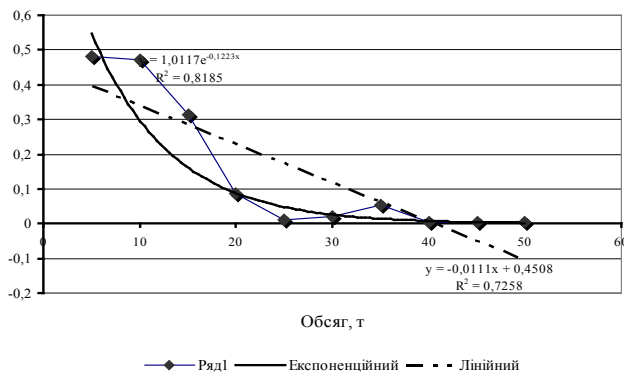


Рис. 3. Трендові характеристики експоненційної моделі розподілу гною на гноєсховищі ПСП «Україна», 2014 р.

Джерело: власні розрахунки

Ймовірність гіпотези нормального закону визначається за функцією Лапласа [2, с. 43].

$$\Phi(x) = \frac{2}{\pi} \int_0^x e^{-t^2} dt,$$

Ймовірність в інтервалі (a; b):

$$P(a \leq x \leq b) = [\Phi(\alpha) - \Phi(\beta)], \quad (3.29)$$

де α, β – змінні величини.

$$\alpha = \frac{a - m}{\sigma\sqrt{2}}, \quad (3.30)$$

$$\beta = \frac{b - m}{\sigma\sqrt{2}}, \quad (3.31)$$

де m – середнє значення розподілу.

Визначимо середні квадратичні відхилення для кожного з інтервалів нормального закону розподілу.

$$1. P(0 \leq x \leq 10) = \left[\Phi \frac{10 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} - \Phi \frac{0 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} \right] = -\Phi(0,094) + \Phi(1,38) = -0,078 + 0,84 = 0,76.$$

$$2. P(10 \leq x \leq 20) = \left[\Phi \frac{20 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} - \Phi \frac{10 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} \right] = \Phi(1,2) + \Phi(0,094) = 0,77 + 0,094 = 0,86.$$

$$3. P(20 \leq x \leq 30) = \left[\Phi \frac{30 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} - \Phi \frac{20 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} \right] = \Phi(2,5) + \Phi(1,2) = 0,99 - 0,77 = 0,22.$$

$$4. P(30 \leq x \leq 40) = \left[\Phi \frac{40 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} - \Phi \frac{30 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} \right] = \Phi(3,8) + \Phi(2,5) = 1,01 - 0,90 = 0,10.$$

$$5. P(40 \leq x \leq 50) = \left[\Phi \frac{50 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} - \Phi \frac{40 - 10,73}{5,47\sqrt{2}} \right] = \Phi(5,0) + \Phi(4,4) = 0,003.$$

Для встановлення істини визначимо показник критерію відповідності для експоненційного закону. Для зручності проведення розрахунків запишемо їх у вигляді таблиці (табл. 4).

Отже, $\chi^2 = 59,4$ при експоненційному законі;

$\chi^2 = 3,4$ при нормальному законі розподілу.

Відповідно до встановленого маємо право стверджувати, що модель розподілу ймовірностей завантаження гноєсховища більш точна за розвитком нормального розподілу, порівняно з експоненційним. Обґрунтування та доведення факту відповідності

Таблиця 2

Розрахунок інтервалів і частот експоненційної моделі завантаження гноєсховища ПСП «Україна», 2014 р.

Показники	Інтервали, т/добу										Разом
	0-5,0	5,1-10,0	10,1-15,0	15,0-20,0	20,1-25,0	25,1-30,0	30,1-35,0	35,1-40,0	40,1-45,0	45,1-50,1	
Кількість випадків	28	174	115	31	4	7	2	1	1	2	365
Частота	0,18	0,47	0,315	0,085	0,011	0,019	0,0055	0,0027	0,0027	0,0055	1

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 3

Розрахунок теоретичних значень розподілу завантаження гноєсховища ПСП «Україна» за експоненційним законом, 2014 р.

Показники моделі	Фактичні значення інтервалів, т/добу										
	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
$-0,093x$	0	-0,465	-0,93	-1,39	-1,86	-2,32	-2,79	-3,255	-3,72	-4,185	-4,65
$e^{-0,093x}$	1	0,62	0,39	0,25	0,16	0,09	0,06	0,04	0,02	0,015	0,009
$0,093 \cdot e^{-0,093x}$	0,093	0,058	0,037	0,023	0,014	0,009	0,006	0,004	0,002	0,0014	0,0009
$\lambda e^{-\lambda x_i} - \lambda e^{-\lambda x_{i+1}}$	0,91	0,57	0,36	0,23	0,14	0,09	0,06	0,04	0,02	0,014	0,007
Теоретична частота	1	-0,63	0,40	0,25	0,15	0,1	0,07	0,04	0,02	0,015	0,01

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 4

Розрахунок теоретичних значень розподілу завантаження гноєсховища ПСП «Україна» за експоненційним законом, 2014 р.

Показники моделі	Фактичні значення інтервалів, т/добу										
	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
$-0,093x$	0	-0,465	-0,93	-1,39	-1,86	-2,32	-2,79	-3,255	-3,72	-4,185	-4,65
$e^{-0,093x}$	1	0,62	0,39	0,25	0,16	0,09	0,06	0,04	0,02	0,015	0,009
$0,093 \cdot e^{-0,093x}$	0,093	0,058	0,037	0,023	0,014	0,009	0,006	0,004	0,002	0,0014	0,0009
$\lambda e^{-\lambda x_i} - \lambda e^{-\lambda(x_i+1)}$	0,91	0,57	0,36	0,23	0,14	0,09	0,06	0,04	0,02	0,014	0,007
Теоретична частота	1	-0,63	0,40	0,25	0,15	0,1	0,07	0,04	0,02	0,015	0,01

Джерело: власні розрахунки

руху матеріалів (у даному випадку гною) нормальному закону розподілу має важливе значення для логістичної діяльності підприємств. Така модель дає змогу сформувати та розподілити ресурси, необхідні для видалення, утилізації та перевезення гною, можна встановити час заповнення гноєсховища і спланувати роботи по компостуванню та внесенню органіки. У цьому випадку з'являється можливість організувати комплекс робіт щодо внесення органічних добрив з можливістю врахування практично усіх виробничих та біологічних факторів.

Відповідність моделі закону нормального розподілу дає можливість визначити величину матеріалу на певний період часу. Це є особливо важливим стосовно добрив, оскільки ця модель може значно полегшити планування робіт головного агронома та встановити норми внесення добрив. До моделей нормального розподілу є адаптивним правило «трьох сигм» (3σ), яке забезпечує ймовірність 0,99. Згідно цього правила наявність матеріалу може визначатись за формулою [2, с. 46; 5, с. 189]:

$$V = \bar{G} + 3\sigma,$$

де V – необхідний обсяг матеріалу;

\bar{G} – середня величина накопичення за одиницю часу;

σ – середнє квадратичне відхилення.

Визначимо обсяг добрив в розрахунок на день, місяць, квартал відповідно:

$$\text{На день: } V_d = 10,7 + 3 \cdot 5,47 = 27,11 \text{ т.}$$

$$\text{На місяць: } V_m = 326,58 + 3 \cdot 5,47 = 343 \text{ т.}$$

$$\text{На квартал: } V_k = 979,7 + 3 \cdot 5,47 = 996,1 \text{ т.}$$

Отже, вищенаведені значення відповідають можливому товарному запасу. Ці дані можуть бути корисними не тільки для агрономічної служби, а й для енергопостачання та енергозбереження підприємств. Оскільки гній наразі розглядається як потенційна сировина для виробництва біогазу, то застосування таких моделей може слугувати основою для встановлення потужностей біогазових установок, реакторів тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Управління складською логістикою вимагає точного підходу щодо моделювання руху матеріалів у складському комплексі. Проведене дослідження складування біологічно залежного матеріалу – гною встановлює факт відповідності процесу нормальному закону розподілу ймовірностей, що дає змогу керівництву сільськогосподарських підприємств сформувати та розподіляти логістичні ресурси за рахунок можливого прогнозування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стаханов В.Н. Теоретические основы логистики / В. Стаханов, В. Украинцев. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 160 с.
2. Плоткин Б.К. Экономика-математические методы и модели в логистике: учеб. пособие / Б.К. Плоткин, Л.А. Делюкин. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 96 с.
3. Машина Н.І. Математичні методи в економіці : навч. посібник / Н.І. Машина. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 148 с.
4. Харрисон А. Управление логистикой / А. Харрисон, Р. Ван Хоук. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2002. – 368 с.
5. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами: пер. с англ / Дж. Шрайбфедер. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.

УДК 33.05:338.439

Говорушко Т.А.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій***Дуда В.П.***аспірант кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій*

ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена проблемам стратегічної реструктуризації підприємств молочної промисловості. Запропоновано послідовні етапи проекту реструктуризації, які враховують вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Обґрунтовано варіанти стратегій реструктуризації, направлені на досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: стратегія реструктуризації, цілі стратегії реструктуризації, реструктуризаційний потенціал, фактори зовнішнього середовища, фактори внутрішнього середовища.

Говорушко Т.А., Дуда В.П. ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена проблемам стратегической реструктуризации предприятий молочной промышленности. Предложены последовательные этапы проекта реструктуризации, которые учитывают влияние факторов внешней и внутренней среды. Обоснованы варианты стратегий реструктуризации, направленные на достижение поставленных целей.

Ключевые слова: стратегия реструктуризации, цели стратегии реструктуризации, реструктуризационный потенциал, факторы внешней среды, факторы внутренней среды.

Hovorushko T.A., Duda V.P. JUSTIFICATION OF THE RESTRUCTURING DAIRY INDUSTRY

The article is devoted to the problems of strategic restructuring of the dairy industry. A restructuring of the successive stages of the project, taking into account the influence of factors external and internal environment. Grounded restructuring options strategies aimed at achieving the goals.

Keywords: strategy restructuring strategy aims restructuring restructuring potential environmental factors, factors internal environment.

Постановка проблеми. Формування господарських відносин у вітчизняній економіці потребує застосування сучасних інструментів ефективного управління структурними перетвореннями, орієнтованими на досягнення стратегічних цілей. Підприємства молочної промисловості зацікавлені у забезпеченні прибутковості, зростанні їх ринкової вартості, збільшенні частки ринку, якості молочної продукції, що відповідає вимогам науково-технологічного та екологічного характеру та оптимальній структурі капіталу, яка досягається за найнижчої ціни використовуваного капіталу. Досягнення вищезазначених цілей можливе за умови використання сучасних методів управління та реструктуризаційних процесів на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вивченні проблем реструктуризаційних процесів, системи економічних відносин між їх учасниками вагомий внесок зробили багато учених-економістів, серед яких: Терещенко О.О. [1], Аїстова М.Д. [2], Коваленко Д.І. [3], Череп А.В. [4], Лустюк Н.В. [5], Маркіна І.А. [6], Собкевич О.В. [7], Заболотний Г.М. [8] та інші. Визнаючи вагомість отриманих наукових результатів, слід відзначити, що окремі аспекти розвитку стратегічної реструктуризації потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Зволікання щодо реструктуризації вітчизняних підприємств у 90-х роках, фінансово-економічні кризи, що зробили несприятливим інвестиційний клімат в країні, низька ефективність реструктуризаційних проектів та небажання власників підприємств здійснювати реальні, структурні перетворення призвели до того, що до теперішнього часу методика реструктуризації вітчизняних підприємств не є усталеною і вимагає науково-практичного доопрацювання.

У вітчизняній практиці господарювання реструктуризація поки не стала природним і циклічним процесом, як у розвинених країнах світу, тому розробка методичних підходів щодо проведення стратегічної реструктуризації як успішними підприємствами молочної промисловості, так і підприємствами, які відчувають тимчасові труднощі, вочевидь, є особливо важливими.

Стрімке зростання економічних інтересів до реструктуризації підприємств і окремих її напрямів зумовило необхідність розробки дієвого проекту стратегічної реструктуризації для підприємств молочної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. За швидко змінюваних умов ведення бізнесу, притаманних ринковій економіці, очевидно, що підприємства для вистоявання в конкурентній боротьбі будь-якого масштабу і збереження прибутковості на тривалий період, повинні постійно вносити зміни у свою господарську діяльність з урахуванням сучасних вимог, тобто реструктуруватися. Якщо підприємство не розвивається, то його можливість ефективної адаптації до мінливих ринкових умов знижується.

Ми розділяємо думки науковців [7, с. 23-33] стосовно причин стримування процесів реструктуризації підприємств харчової промисловості в цілому та підприємств молочної промисловості, зокрема:

– низька купівельна спроможність населення України, яке витрачає значну частку сукупного доходу на задоволення потреб у продуктах харчування. Так, в Україні питома вага харчових продуктів у споживчому кошику складає 50% (у РФ – 33%, Молдова – 35%, Республіці Білорусь – 36%, Казахстан – 38%) [9];

– високий рівень оподаткування товарів харчової промисловості, що не відповідає світовим тен-

денціям. Так, для забезпечення здорового харчування громадян у країнах світу запроваджується пільгове оподаткування товарів харчової промисловості. Наприклад, у Великій Британії ПДВ при виробництві таких товарів складає 0% (при середньому значенні ПДВ на рівні 20%), у Німеччині – 17% (при середньому значенні ПДВ на рівні 19%), Франції – 5,5% (при середньому значенні ПДВ 19,6%);

– недостатній рівень фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку харчової промисловості, що негативно впливатиме на конкурентоспроможність продукції галузі та можливості розширення географічного ареалу її реалізації;

– наростання дефіциту продовольства у світі, внаслідок чого експорт товарів сільськогосподарства буде більш прибутковим, ніж використання вітчизняної сільгосппродукції у якості сировинної бази для харчової промисловості.

Напрямок стратегічної реструктуризації підприємства, на нашу думку, безпосередньо пов'язаний з обраною стратегією підприємства та наявних резервів щодо забезпечення її впровадження. Стратегія реструктуризації повинна бути науково обґрунтована, спрямована на приведення структури суб'єкта реструктуризації у відповідність з функціями і завданнями, що виникли в нових економічних умовах.

У процесі реструктуризації, на переконання Бородіної М.А. [10], повинен вирішуватись ряд взаємопов'язаних завдань, до числа яких прийнято відносити: комплексну бізнес-діагностику підприємства; визначення основних цілей, завдань та принципів реструктуризації; визначення бюджету, термінів і необхідних заходів для реалізації проекту реструктуризації; визначення очікуваної ефективності проекту, основних ризиків та способів їх мінімізації.

Для ефективного проведення реструктуризації необхідна розробка комплексної програми, призначеної для синтезу результатів попереднього аналізу і вироблення чітко визначених завдань, шляхів, способів і умов досягнення поставлених цілей, характеристики майбутніх заходів та ресурсів для їх проведення.

Автором розроблено проект стратегічної реструктуризації підприємств молочної промисловості (рис. 1).

На початковому етапі впровадження проекту стратегічної реструктуризації важливим є окреслення місії як ключової мети підприємства в напрямку структурних змін. Місія підприємства деталізує його статус та повинна враховувати інтереси власників корпоративних прав: засновників та акціонерів підприємства, як мажоритарних так і міноритарних.

На переконання вітчизняних науковців Довгань Л.С., Каракай Ю.В. та Артеменко Л.П. [11, с. 18-19] життєвий цикл місії завжди обмежений у часі: на порядку денному постають нові й нові завдання. Вибрана місія перестає відповідати вимогам підприємства.

Обґрунтована, правильно визначена місія, на нашу думку, має реальну цінність для підприємства, оскільки:

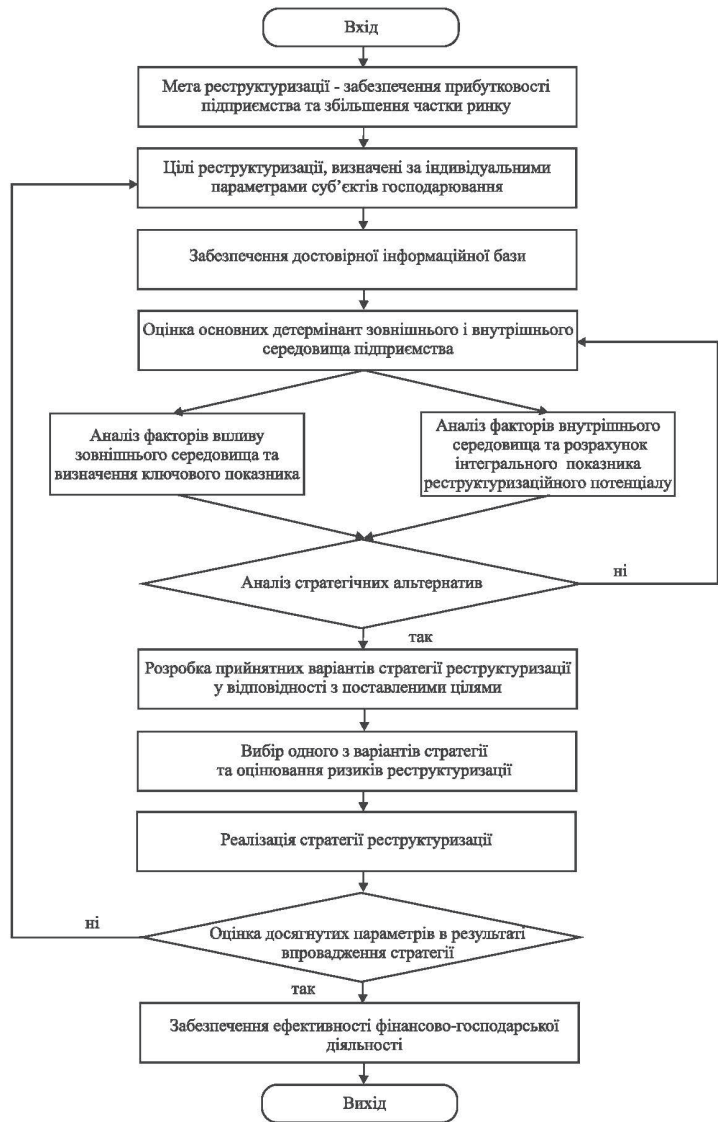


Рис. 1. Алгоритм проекту стратегічної реструктуризації підприємств молочної промисловості



Рис. 2. «Дерево цілей» для реалізації стратегічної реструктуризації підприємств молочної промисловості

- враховує наміри власників підприємства та управлінців вищого рівня щодо розвитку підприємства;

- підвищує мотивацію та прагнення працівників досягти бажаного результату;

- позиціонує цілі підприємства та слугує стимулом до сумлінного виконання роботи працівниками;

- допомагає обрати єдиний вектор розвитку підприємства та його структурних підрозділів.

Для відображення цілей стратегії реструктуризації ми пропонуємо використовувати комплексний підхід, тобто розробляти таку систему цілей, яка б відображала потреби підприємства, інтереси акціонерів, працівників та забезпечила прибутковість підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. Дана стратегія розробляється для конкретного підприємства та особливостей його функціонування, виходячи з власної місії, то відповідно розробляється і власна система стратегічних цілей та здійснюється їх планування.

Вважаємо за доцільне окреслити цілі стратегії реструктуризації, виходячи із складових реструктуризаційного потенціалу підприємства та розробити «дерево цілей» як наочне, графічне зображення взаємозв'язку цілей (рис. 2).

Цілі вищого рівня при реалізації стратегії реструктуризації є орієнтиром для обґрунтування цілей нижчого рівня. Декомпозиція цілей вищого рівня характеризує складові реструктуризаційного потенціалу та дає можливість сформулювати цілі наступних рівнів з постановкою завдань для конкретних виконавців.

Вважаємо, що запропонований нами перелік цілей є уніфікованим та може використовуватись вітчизняними молочними підприємствами, а за необхідності доцільним є доповнення і розширення переліку цілей, виходячи із індивідуальних потреб конкретного підприємства.

Вагомим чинником розробки ефективної стратегії реструктуризації, на нашу думку, виступає інформаційне забезпечення. Вважаємо, що аналітики та управлінці повинні володіти інформацією щодо: характеристик продукції, які визначають необхідний рівень якості; ступеня задоволення потреб споживачів; стану ринку та основних конкурентних переваг інших виробників; процесів злиття, приєднання, поділу, виділу та перетворення суб'єктів господарювання; законодавчо-нормативних актів, які регулюють особливості оподаткування підприємств; державного регулювання цін на молочну продукцію та інше.

Інформація є продуктом двох різновидів праці: науково-інформаційної й комерційної діяльності. В управлінні харчовим виробництвом інформація виступає одночасно як предмет й як продукт праці [12, с. 306-308].

Інформаційне забезпечення включає сукупність показників, потоків інформації – варіантів організації документообігу; системи класифікації і кодування економічної інформації, уніфіковану систему документації і різні інформаційні масиви (файли), що необхідні управлінцям для розробки стратегії реструктуризації. В процесі розробки стратегії управління слід визначити склад показників, необхідних для вирішення задач щодо реструктуризації підприємств, їх об'ємно-тимчасові характеристики і інформаційні зв'язки. Вважаємо за доцільне визначити склад вхідних і вихідних документів по окремих задачах та визначити склад бази даних.

Наступним важливим кроком у провадженні проекту реструктуризації підприємств молочної про-

мисловості є аналіз основних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємств. Вважаємо, що завдання стратегічного управління реструктуризаційними процесами полягає в досягненні такої взаємодії підприємства з середовищем, яка забезпечить реструктуризаційний потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей, і тим самим забезпечить можливість підприємства розвиватися в довгостроковій перспективі.

Для того, щоб визначити стратегію і провадити її в практику, керівництво повинно мати детальну інформацію як про фактори внутрішнього середовища підприємства, його потенціал і тенденції розвитку, так і про фактори зовнішнього середовища, позиції, які займає підприємство. При цьому і внутрішнє середовище і зовнішнє оточення досліджуються для того, щоб визначити ті загрози і можливості, які підприємство повинно враховувати при визначенні цілей стратегії реструктуризації.

Найвідповідальнішими етапами проекту стратегічної реструктуризації, на наше переконання, є аналіз стратегічних альтернатив та розробка варіантів стратегії у відповідності з поставленими цілями.

Нині у науковій літературі зустрічаються різноманітні варіанти типологізації стратегічних альтернатив підприємства. Так, відомий фахівець у сфері стратегічного управління Мескон М. виділяє чотири типи стратегічних альтернатив [12, с. 175-176]:

1. Обмежене зростання. Цей тип стратегічної альтернативи використовують підприємства у зрілих галузях промисловості, коли підприємство в основному задоволене своїм становищем. Цілі підприємства формуються частіше від досягнутого, коригуються залежно від рівня інфляції. Підприємства найчастіше обирають цю альтернативу оскільки вона передбачає доволі легкий, найбільш зручний і менш ризикований спосіб досягнення мети.

2. Зростання. Стратегія зростання здійснюється шляхом щорічного значного підвищення рівня короткострокових і довгострокових цілей над рівнем показників попереднього року. Стратегія зростання є другою найбільш часто обраною альтернативою. Вона застосовується в галузях, що динамічно розвиваються зі швидко змінюваними технологіями

3. Скорочення. Альтернативою, яку найрідше обирають керівники і яку часто називають стратегією останнього засобу, є стратегія скорочення. Рівень переслідуваних цілей встановлюється нижче досягнутого в минулому. Фактично для багатьох підприємств скорочення може означати здоровий шлях раціоналізації і переорієнтації операцій.

4. Поеднання. Стратегії поєднання всіх альтернатив будуть швидше за все дотримуватися великі підприємства, які активно діють у декількох галузях. Стратегія поєднання – це об'єднання будь-яких із трьох згаданих стратегій – обмеженого зростання, зростання і скорочення.

Враховуючи значний науковий доробок вітчизняних фахівців у сфері реструктуризації підприємств [1; 3; 4; 5; 6; 8], вважаємо за доцільне розробити можливі варіанти стратегії реструктуризації підприємств молочної промисловості.

З урахуванням класичних підходів щодо типологізації, слід поділяти стратегії реструктуризації за напрямом обраної підприємствами поведінки, зокрема:

1. Стратегія локальної реструктуризації.
2. Стратегія превентивної реструктуризації.
3. Стратегія позасудової добровільної санації.
4. Стратегія загальної санації.
5. Стратегія ліквідації підприємства.

На переконання автора виокремлення даних видів стратегій реструктуризації дозволить підприємствам молочної промисловості: обирати з числа можливих саме той, що відповідає стратегічним цілям і задовольняє бажання засновників і акціонерів; визначати логіку провадження бізнес процесів на підприємстві. Основна перевага щодо пропонованих варіантів стратегій реструктуризації – можливість комплексного сприйняття підприємства як єдиної системи, що представляє широкий діапазон для можливих заходів реструктуризації. Варіанти стратегій реструктуризації вибудовані у строгій відповідності з пріоритетністю заходів по відновленню платоспроможності, уникненню банкрутства підприємства, а у разі невідворотності подій – визнання боржника банкрутом.

Отже, розробка варіантів стратегій реструктуризації зумовлена економічною доцільністю та передбачає врахування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, відповідного рівня конкурентоспроможності, можливості структурних змін в управлінні підприємством і збільшення обсягів виробництва та прибутковості.

Особливого правового регулювання заслуговують стратегії позасудової добровільної санації, загальної санації та стратегія ліквідації підприємства.

Вищезазначені стратегії розроблені у відповідності з нормами законодавства, що визначають правовий інструментарій для вирішення поставлених завдань.

На переконання П.Д. Пригузи та А.П. Пригузи [16, с. 20] вирішення проблем неплатоспроможності в Україні регулюється двома основними (генеральними) інститутами права – інститутом відновлення платоспроможності (право неспроможності) та інститутом банкрутства (право банкрутства).

Порядок і умови ліквідації юридичної особи в країні регулюються окремими положеннями декількох актів законодавства, а саме: ст.ст. 104, 110 Цивільного кодексу України, ст.ст. 59, 60, 61 Господарського кодексу України, нормами розділу III Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». При цьому, Цивільний кодекс регулює порядок припинення платоспроможних юридичних осіб усіх організаційно-правових форм та видів, а у разі недостатності майна юридичної особи для задоволення вимог кредиторів при ліквідації (що по суті є банкрутством) – відсилає до процедури ліквідації, яка врегульована Законом «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». У свою чергу Господарський кодекс також передбачає лише порядок ліквідації платоспроможних суб'єктів господарювання. Таким чином, інститути припинення існування юридичної особи шляхом ліквідації, передбачені Цивільним та Господарським кодексами, є загальними міжгалузевими інститутами права. Що стосується інституту ліквідації, передбаченого у Законі «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», то він є спеціальним міжгалузевим інститутом, за допомогою якого держава регулює порядок припинення таких суб'єктів права, які за своїми родовими ознаками є банкрутами.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємствам молочної промисловості слід обирати варіант

стратегії реструктуризації у відповідності до поставленої стратегічної мети та перспектив його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: Підручник / О.О. Терещенко. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2009. – 552 с.
2. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегия, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
3. Коваленко Д.І. Методологічний підхід до розроблення алгоритму реструктуризації промислових підприємств України / Д.І. Коваленко // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2006. – № 2. – С. 27-30.
4. Реструктуризация системы управления промислових підприємств [Текст]: монографія / А.В. Череп, О.В. Лельохін, І.О. Лельохіна-Таберко, О.Г. Череп; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2010. – 395 с.
5. Лустюк Н.В. Реструктуризация як форма економічного і фінансового оздоровлення підприємств [Текст]: монографія / Н.В. Лустюк. – Рівне: Вид-во ПП ДМ, 2010. – 130 с.
6. Маркіна І.А. Корпоративна реструктуризация підприємств [Текст]: монографія / І.А. Маркіна, А.О. Глебова; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – Кіровоград: Імекс, 2010. – 198 с.
7. Реструктуризация промисловості України у процесі посткризового відновлення [Текст]: аналіт. доп. / [О.В. Собкевич та ін.; за заг. ред. Я.А. Жаліпа]; Нац. ін-т стратег. дослідж. – м. К.: НІСД, 2011. – 111 с.
8. Стратегічна реструктуризация підприємств [Текст]: посіб. для менеджерів п-в / Заболотний Г.М. [та ін.]; за ред. Ступницького А.М.; Вінниц. облдержадмін., Вінниц. торг.-пром. палата, Вінниц. ін-т регіон. економіки та упр. – Вінниця: Книга-Вега, 2003. – 303 с.
9. World economic outlook April 2011 Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows, International monetary fund, ISBN 978-1-61635-059-8.
10. Бородин М.А. Технология разработки проекта реструктуризации промышленного комплекса / М.А. Бородин // Проблемы современной экономики, № 3/4 (19/20), 2006. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1091>.
11. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навч. посіб. 2-ге вид. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
12. Мескон М.Х. Основы менеджмента [Текст]: пер. с англ. / М.Х. Мескон [и др]; пер. М.А. Майорова [и др]; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
13. Стеченко Д. Сценарний підхід до реструктуризації підприємств на основі комплексу економіко-математичних моделей [Електронний ресурс] / Д. Стеченко, О. Омельченко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 195-215. – Режим доступу до журналу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13sdmemm.pdf>.
14. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: [закон України зі змінами та доповненнями: від 14 травня 1992 р. № 2343-XII] // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – С. 440.
15. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности: Монография / В.В. Черкасов – М.: Рефа-бук; К.: Ваклер, 1999. – 288 с.
16. Пригуза П.Д. Науково-практичний коментар Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Текст] / П.Д. Пригуза, А.П. Пригуза. – Херсон: ТДС, 2013. – 304 с.
17. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности [Текст] / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.

УДК 339.137.22: 339.187.2

Гринів Н.Т.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та логістики
Національного університету «Львівська політехніка»***Кокошко Т.В.***магістр
Національного університету «Львівська політехніка»***Гльоза Б.Ю.***магістр
Національного університету «Львівська політехніка»*

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ІНСТРУМЕНТІВ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ

У статті досліджено інструменти внутрішнього маркетингу: управління точками контакту, клієнтоорієнтованість компанії та корпоративну культуру. На основі дослідження інструментів внутрішнього маркетингу визначено основні напрямки діяльності підприємства при високій конкуренції, при бажанні компанії збільшити обсяги продаж тощо.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, інструменти внутрішнього маркетингу, точки контакту, персонал, клієнтоорієнтованість, корпоративна культура.

Гринев Н.Т., Кокошко Т.В., Гльоза Б.Ю. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ИНСТРУМЕНТОВ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА

В статье исследованы инструменты внутреннего маркетинга: управление точками контакта, клиентоориентированность компании и корпоративную культуру. На основе исследования инструментов внутреннего маркетинга определены основные направления деятельности предприятия при высокой конкуренции, при желании компании увеличить объемы продаж и т. п.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, инструменты внутреннего маркетинга, точки контакта, персонал, клиентоориентированность, корпоративная культура.

Hryniv N.T., Kokoshko T.V., Hlyozha B.U. INCREASING THE COMPANY'S COMPETITIVENESS BY USING INTERNAL MARKETING TOOLS

The article deals with internal marketing tools, management of points of contact, customer focus of companies and corporate culture. The main activities of the company under conditions of high competition, the company's intention to increase sales, etc. have been determined in the article based on the study of internal marketing tools.

Keywords: internal marketing, internal marketing tools, points of contact, staff, customer focus, corporate culture.

Постановка проблеми. Кризовий стан економіки, висока ступінь мінливості бізнес-середовища спонукає підприємства здійснювати конкурентну боротьбу за свого споживача і шукати вагомі джерела конкурентних переваг усередині своїх підприємств. За таких умов, вирішальним чинником успіху бізнесу все частіше виступають нематеріальні активи і, насамперед, його людський капітал (працівники, які володіють цінними вміннями, знаннями та навичками).

Як зазначає Сагайдак М.П. «внутрішній маркетинг – ключ до серця споживача». Сукупність інструментів маркетингу та кваліфікований склад працівників утворюють систему внутрішнього маркетингу підприємства, завданням якого є сформулювати прихильність до бренду і сприяти тому, щоб кожен працівник розумів взаємозв'язок між тим, що робить він особисто і підприємство в цілому для задоволення запитів споживачів, що в кінцевому результаті дозволяє максимізувати його фінансові показники.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми теоретичних аспектів внутрішнього маркетингу досліджували, як вітчизняні так і зарубіжні вчені серед яких Анн Х., Армстронг Г., Багієв В., Близнюк С., Вонг В., Гаркавенко С., Єсіна Л., Котлер Ф., Лавлок К., Морган Р., Пайн А., Панкрухин А., Павлова О., Рихтер Х., Соловійова Ю., Самчук О., Сондерс Д., Стрій Л., Тарасевич В, Третьяк О., Хант Ш., Чевертон П., Шубін О. та інші. Однак, питання взаємозв'язку лояльності споживачів та внутрішнього маркетингу ще недостатньо вивчені.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інструментів внутрішнього маркетингу та розробка пропозицій щодо впровадження корпоративної культури та інших інструментів внутрішнього маркетингу на українських компаніях для підвищення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку Пейна М.Д., внутрішній маркетинг – це імідж підприємства, який не завжди можна побачити, але який відчувається і суттєво впливає на сприйняття компанії оточуючими. Особливо важливий внутрішній маркетинг для діяльності компаній, які працюють у сфері послуг, що обумовлено самим характером послуг. Компанія сфери послуг взаємодіє зі своїми споживачами безпосередньо. У зв'язку з цим, формування сприятливих відносин з клієнтами істотною мірою залежить від кваліфікації персоналу компанії і його вмотивованості на ефективну роботу. Внутрішній маркетинг стає процесом, за допомогою якого кожен окремих працівник дізнається і розпізнає не лише цінності програм, спрямованих на досягнення цілей компанії, але і своє місце в них.

Суть внутрішнього маркетингу полягає в тому, що відносини компанії та працівників будуються на тих же підставах, що відносини компанії з клієнтами [1]. В сучасних умовах, на різних етапах розвитку компанії керівництво часто не помічає внутрішнього роз'єднання персоналу, напруженість взаємовідносин, одночасно вимагаючи клієнтоорієнтованості персоналу.

Клієнт контактує з компанією у численних і різноманітних місцях та ситуаціях, що називаються

точками контакту. Тобто, це всі можливості дотику клієнта (потенційного клієнта) з компанією [2]. У точці контакту клієнти приймають критично важливі для компанії рішення: починати працювати з даною компанією чи ні; продовжувати працювати з даною компанією чи переключитись на конкурентів. Точки контакту створюють враження про вас; нагадують клієнтові (потенційному клієнтові) хто ви; допомагають зв'язатись з вами. Якщо у компанії немає потрібних точок контакту або вони погані, то немає клієнтів, немає доходів, немає бізнесу. Кожному підприємцю, керівнику компанії і маркетологу необхідно знати точки контакту і правильно управляти ними.

Розглянемо три закони, якими варто керуватися в маркетингу точок контакту [2]:

1. У кожного об'єкта (бізнесу, продукту або послуги, підрозділу або співробітника компанії) більше однієї точки контакту. Точки контакту бізнесу: сайт, офіс, вивіска, документація, реклама, корпоративні автомобілі, друк, комерційна пропозиція, голос секретаря, продукти тощо. Точки контакту продукту: упаковка, викладка, дизайн, назва, штрихкод, інструкція з експлуатації, гарантійний талон тощо. Точки контакту послуги: назва, презентація, буклет, відгуки клієнтів, кейси, публікації, співробітники, які пропонують послугу тощо. Точки контакту співробітника: зростання, комплекція, посмішка, охайний вигляд, зачіска, уніформа, бейджик, постава, мовні шаблони і т.д.

2. Точки контакту утворюють ланцюжки контакту. Будь-яка точка контакту складається з декількох більш дрібних точок контакту, а ті, в свою чергу, з ще більш дрібних.

3. Точками контакту необхідно управляти.

Манн І. поділяє точки контакту на позитивні, нейтральні, негативні. Позитивна реакція проявляється таким чином: клієнтові подобається точка контакту компанії; він її помітив і відреагував на неї позитивно і емоційно (його почуття можуть бути виражені у вигуках: «вау», «чудово» тощо). Нейтральна реакція на точку контакту: клієнт не звернув уваги на точку контакту компанії, не помітив її (його можлива реакція: «так собі», «як у всіх» тощо). Негативна точка контакту: клієнт сердитий, роздратований, розчарований, засмучений, змучений точками контакту компанії. Для компанії важливо створювати позитивні точки контакту, нейтральні перетворювати у позитивні, а негативні – усувати.

Основою удосконалення точок контакту, як зазначає Мудра М., є клієнтоорієнтованість кожного працівника компанії [3]. Лише знаючи свого клієнта, розуміючи його потреби і передбачаючи його потенційні бажання, можна створити точки контакту продукту чи послуги, від яких неможливо відмовитися. А саме ці знання лежать в основі клієнтоорієнтованості.

Основні завдання клієнтоорієнтованості:

1. Знати своїх клієнтів (розуміти його очікування й потреби, смаки, захоплення, хід мислення, тоді ми говоритимемо з ним одною мовою. Практичним аспектом цього завдання є створення портрету клієнта. Формуючи клієнтську базу, окрім загальної та контактної інформації, обов'язково включати персональні питання, наприклад, хобі, улюблений напій, персональні та професійні досягнення. Це дозволить сформулювати індивідуальний підхід практично до кожного.

2. Постійно вивчати клієнта (стежити за його поведінкою у торговому залі та в інших місцях, у мережі, комунікувати з ним, цікавитись його думкою. Це допоможе реагувати на важливі зміни, що можуть бути причиною перевертання на ринку. Прогнозуючи

потенційні потреби споживача, удосконалювати продукт згідно з потребами споживача і зберігати свої позиції на ринку.

3. Скласти карту проблемних точок (спілкування з покупцями та донесення свіжої інформації, рівень обслуговування, комфортність користування, отримання товару тощо).

4. Ліквідувати «біль» клієнта (для виявлення проблемних точок і для пошуку шляхів їх усунення можна попросити допомоги у самого клієнта).

5. Бути максимально зручним і зрозумілим (просто опишіть товар, уникайте професійних слів і термінів, старайтесь картинками супроводжувати те, що ви продаєте, дохідливо поясніть особливості вашого товару, навчіть вашого споживача застосовувати всі його можливості). Створюйте такі умови, щоб ваш покупець швидко і без зайвих зусиль міг здійснити покупку – створіть можливість перевірити ваш товар перед купівлею, можливість допомоги консультанта, при потребі навіть з виїздом тощо.

6. Спрогнозувати потенційні або ж несвідомі потреби клієнта (наприклад ліхтарик в телефоні, кишенька для флешки в гаманці тощо).

7. Забезпечити потреби різних груп клієнтів (велосипедна стоянка і стоянка для машин біля офісу, достатньо широкий вхід до вашого офісу, пристосування на сходовій клітці – для мам з візочками чи людей на інвалідних візках).

8. Пам'ятати про сервіс (якість обслуговування формує часто те враження, яке закарбується у пам'яті вашого споживача надовго. Важливо вміти забезпечити якісний, ненав'язливий сервіс, дякуючи якому купівля товару компанії буде приємною справою).

9. Створювати емоційну прив'язку (виграє не той, хто візьме першим старт, а той, хто першим заволодіє емоційним простором на ринку).

10. Маленьке покращення вашого продукту і сервісу (якщо не щодня, то хоча б раз на тиждень, це забезпечить успіх компанії).

Часто перешкоджають клієнтоорієнтованості негативно налаштовані працівники. Персонал є також клієнтом, інтелектуальним капіталом та головним стратегічним потенціалом підприємства. В цих умовах важливе значення має побудова моделі довгострокових взаємовигідних відносин з персоналом, вивчення та задоволення його потреб. У сучасних умовах матеріальне стимулювання дозволяє утримати висококваліфікований персонал на робочому місці, однак не забезпечує їх творчого розвитку й постійної підтримки емоційної прихильності до виконуваних функцій і до підприємства в цілому. Тому такому персоналу необхідно запропонувати більш ніж високу зарплату, те, що допоможе йому зрозуміти перспективні цілі організації, своє місце та майбутнє в даній структурі.

У літературі виділяють наступні принципи клієнтоорієнтованості, спрямовані на персонал:

1. Повага до клієнта і до себе (примусове «прислуговування» замість адекватного обслуговування одразу «зчитується» клієнтом, налаштовуючи на підсвідомий негатив. Спосіб реалізації: власний приклад; політика компанії; навчання і тренінги; ставлення з повагою до кожного з працівників).

2. Безперерйна робота, все працює (менше негативних факторів створює більшу імовірність повторного звернення клієнта. Спосіб реалізації: стандарти і подяка компанії працівникам за бездоганну роботу).

3. Увага до потреб клієнта (клієнт почуватиметься важливим і потрібним, відчуває, що його час не хтунується, процеси організовано чітко, а якщо і ви-

никають затримки – це не через байдужість і небалість. Спосіб реалізації: щасливий персонал = щасливий клієнт (щасливий клієнт = щасливий власник), тренінги і навчання).

4. Привітність і контактність на усіх рівнях (щирість і привітність = комфорт клієнта. Спосіб реалізації: власний приклад, «правильні» кадри, тренінги, тренування, розбір складних ситуацій).

5. Персоналізація обслуговування – індивідуальний підхід (немає звуку більш приємного, ніж той, що є твоїм ім'ям. Спосіб реалізації: «мозковий штурм», звернення на ім'я, нотатки про клієнтів).

6. Повна конфіденційність (формує відчуття захищеності, а отже – довіру до компанії. Спосіб реалізації: стандарти, політика компанії, власний приклад, система штрафів за порушення).

7. Непомітність (принцип «не напружувати клієнта»). Спосіб реалізації: покрокова стандартизація робочих процедур, система штрафів за порушення).

8. Цінність вища за ціну (демонструє глибоке розуміння потреб і побажань клієнта, створюючи між компанією та клієнтом теплі та лояльні стосунки. Спосіб реалізації: включаємо креатив, даємо більше «за ті ж гроші»).

9. Впізнаваність працівників (клієнт відразу бачить, до кого звернутися із запитанням чи проханням про допомогу (принцип «менше зайвих зусиль»). Спосіб реалізації: фірмовий стиль, формули спілкування).

10. Командність, корпоративний дух (менше сварок в колективі = кращий сервіс, менше «влетів»). Спосіб реалізації: власний приклад (риба гниє з голови), корпоративні заходи для колективу, політика компанії).

11. Зворотний зв'язок (клієнта чують = клієнт почуватиметься важливим; можливість помітити і виправити недоліки роботи компанії. Спосіб реалізації: персонал не боїться чути і передавати відгуки, особливо негативні; клієнт отримує відповідь (листом, дзвінком, або при наступному візиті) від менеджера чи керівництва; зауваження враховуються, недоліки виправляються).

Важливою складовою внутрішнього маркетингу, яка забезпечує клієнтоорієнтованість і позитивні точки контакту є корпоративна культура. Корпоративна культура – це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми та передбачає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації [4]. Вона складається з таких елементів, як: символи, легенда, герої компанії, девізи, церемонії.

Символ – це об'єкт, дія чи подія, що має значення для інших. Символи у корпоративній культурі несуть у собі значення найбільш важливих цінностей даної організації [5].

Наприклад, Джон Томас, генеральний директор компанії в Андовері, штату Массачусетс, захотів увічнити такий критерій цінності, як право на ризик і помилку. Він пригадав у своїй практиці випадок, коли якась помилка менеджера обійшлася компанії в 450 доларів. На відповідному значку було зроблено гравірування, що нагадує про цю подію, і цей значок одержав назву «За упущену вигоду». Подібна нагорода вручається щорічно і символізує право на помилку, але не право робити ту саму помилку двічі.

Легенда – це розповідь про компанію, заснована на реальних подіях, що часто повторюється і розповідається самими співробітниками компанії і служить для формування іміджу компанії. Легенди дозволяють створити внутрішній ексклюзивний імідж компанії, визначити її обличчя, відтворити історію виникнення і розвитку компанії. Ці легенди розповідаються новим працівникам, і це дозволяє підтримувати життя основних цінностей організації [5].

У компанії Nordstrom Inc. керівництво сприяє поширенню легенди про те, що якимось одним покупцем умудрився одержати компенсацію за неякісну автомобільну покривку, при тому, що ця компанія зовсім не випускає автомобільні покривки. Ця легенда зайвий раз підтверджує політику компанії, спрямовану на те, що претензії клієнтів виконуються без питань і в компанії неухильно дотримується правило: «Клієнт – завжди правий».

Герой – це людина, що надихає співробітників своїм прикладом та високою організацією і мотивацією праці. Їх професійні досягнення – демонстрація того, як потрібно працювати в компанії.

У корпорації Minnesota Mining and Manufacturing культивують приклад героїв, що розробляли (і зрештою розробили) проекти, споконвічно поховані вищим керівництвом компанії. Один з таких героїв – віце-президент компанії. Один раз його звільнили за те, що він наполягав на впровадженні нового продукту навіть після того, як його начальник сказав йому: «Жахлива ідея. Ми не будемо її реалізовувати!» Навіть після свого звільнення, він не пішов з роботи. Вечорами в порожньому кабінеті він залишався і працював над «безперспективним проектом». Причому, природно, за це він не одержував ніякої оплати. Зрештою його відновили на роботі, його ідея мала великий успіх і його призначили на посаду віце-президента. Приклад даного героя знайшов відображення в корпоративній культурі цієї компанії: «Будь наполегливий у тому, у що віриш сам!»

Девіз – це фраза, що стисло виражає ключовий критерій цінності компанії. Багато компаній використовують девізи чи слогани. Росс Перо з корпорації Electronic Data Systems встановив, що брати на роботу треба тільки найкращих людей, яких можна знайти на ринку праці. Це стало його філософією. При цьому він відзначав, що таких людей знайти дуже важко. Він запропонував наступний девіз: «Орли зграями не літають, їх треба виловлювати поодиноці». Схоже гасло – «Ми вибираємо орлів і вчимо їх літати в зграї» – також використовується в компанії PepsiCo. Він відображає філософію «вирощування» менеджерів і демонструє, як з яскравих, розумних молодих людей треба робити сильних менеджерів.

Церемонії – це спеціальні заходи, основною метою яких є якомога яскравіше продемонструвати певні досягнення конкретних людей, вшанувати їх вклад, культивувати позитивний досвід серед інших працівників. Ці заходи, як правило, розраховані на корпоративну аудиторію компанії.

Значимість і цінність церемонії можна проілюструвати, посилаючись на приклад вручення якогось-небудь головного призу. Наприклад, у компанії Quaker State Minit-Lube Inc. організовано змагання з наступною церемонією нагородження переможців. Це підкреслює важливість швидкого і якісного обслуговування клієнтів. Змагання полягає в тому, що всі дії, пов'язані з заміною автомобільного мастила в машині, повинні бути виконані протягом 8 хвилин. Церемонія нагородження викликає великий інтерес. Учасники змагання прибувають на шикарному білому лімузині, проходять по червоній килимовій доріжці, їх зустрічає радісний лемент юрби і музика джазового ансамблю. Приз можна доставити переможцю поштою чи додому, якщо це банківський чек. Але такий спосіб нагородження не справляє на працівників такого враження, як сама церемонія.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження з'ясовано важливість впровадження корпоративної культури на підпри-

емстві, як ефективного інструменту підвищення його конкурентоспроможності. Встановлений взаємозв'язок між корпоративною культурою та лояльністю споживачів до всіх точок контакту компанії з клієнтом. У статті запропоновано способи впровадження клієнтоорієнтованості на підприємстві, шляхи подолання негативно налаштування персоналу. Підкреслено важливість клієнтоорієнтованості підприємства не лише до споживачів, але й до власного персоналу. Основою такої клієнтоорієнтованості є повага до працівників, виконання самим менеджером усіх методів клієнтоорієнтованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хімійчук Г.М. Використання внутрішнього маркетингу як шлях до підвищення ефективності управління персоналом /

Г.М. Хімійчук, О.О. Петрашак // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/3. – С. 165-168.

2. Манн І. Точки контакту і ефективна робота з ними / І. Манн, Д. Турусиной // Точки контакту. Прості ідеї для поліпшення вашого маркетингу. – М.: Манн, Іванов і Фербер, 2013. – 160 с.
3. Мудра М. Клієнтоорієнтованість як філософія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/finance/18803>.
4. Корпоративна культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Корпоративна_культура.
5. Корпоративна культура в практиці бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business-center.com.ua/2010/09/13/korporativna-kultura-v-praktici-biznesu-simvoli-i-obrazi/>
6. Сагайдак М.П. Внутрішній маркетинг і маркетинг персоналу: порівняльний аналіз / М.П. Сагайдак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7. – С. 110-117.

УДК 331.101.3:658.3.018.001.86(1-87)

Сокур М.І.

*доктор технічних наук,
професор кафедри маркетингу*

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Гриценко Д.С.

аспірант кафедри маркетингу

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Соколенко А.В.

студент

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ КОЛЕКТИВУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті приведені результати дослідження систем мотивації персоналу для досягнення найвищих показників роботи колективу підприємства в ряді відомих зарубіжних фірм. Показано, що ефективні методи мотивації сприяють підвищенню якості і конкурентоспроможності продукції підприємства. Приводиться детальний опис і аналіз основних видів мотивації персоналу, які застосовують в своїй діяльності передові зарубіжні фірми. Аналізуються найбільш відомі програми мотивації персоналу і їх вплив на підвищення продуктивності праці і якості продукції підприємства.

Ключові слова: персонал, мотивація, програма, якість, продуктивність, досвід, підприємство.

Сокур М.І., Гриценко Д.С., Соколенко А.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОЛЛЕКТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье приведены результаты исследования систем мотивации персонала для достижения высоких показателей работы коллектива предприятия в ряде известных зарубежных фирм. Показано, что эффективные методы мотивации способствуют повышению качества и конкурентоспособности продукции предприятия. Приводится детальное описание и анализ основных видов мотивации персонала, которые применяются в своей деятельности передовые зарубежные фирмы. Анализируются наиболее известные программы мотивации персонала и их влияние на повышение производительности труда и качество продукции предприятия.

Ключевые слова: персонал, мотивация, программа, качество, производительность, опыт, предприятие.

Sokur M.I., Gritsenko D.S., Sokolenko A.V. FOREIGN EXPERIENCE OF PERSONNEL MOTIVATION TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE STAFF OF THE ENTERPRISE

The results of research motivate staff to achieve the highest levels of collective enterprises in a number of well-known foreign companies. It is shown that effective methods of motivation enhance the quality and competitiveness of enterprise. Driven by a detailed description and analysis of the major types of personnel motivation, which is used in its operations to a foreign company. Analyzed the most famous program staff motivation and their impact on improving productivity and quality of enterprise.

Keywords: staff motivation, program, quality, performance, experience, enterprise.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції між товаровиробниками досягають успіху ті підприємства, колективи яких постійно підвищують конкурентоздатність і якість своєї продукції і ефективність роботи підприємства в цілому. Але досягти

цього можна за рахунок зацікавленості усіх членів колективу у високопродуктивній праці і постійному підвищенню якості продукції. І досягається це шляхом застосування методів мотивації персоналу підприємства до високопродуктивної праці. Даній

проблемі надзвичайно велика увага приділяється у зарубіжних фірмах, тому вони досягли великих успіхів у підвищенні якості своєї продукції і конкурентній боротьбі на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам підвищення якості продукції і послуг присвячені роботи ряду вітчизняних і зарубіжних вчених. Так Бичнівський Р.В. у своїй роботі приводить основні поняття якості, аналізує державні нормативні акти і стандарти якості [1, с. 5-19].

Вілкул Ю.Г. у роботі розглядає основи теорії роботи фірми і методи, якими керівники фірми досягають високої ефективності роботи [2, с. 24-31].

У роботі авторів Загірняка Д.М., Сокура М.І., Циби Т.Є., Саленко О.Ф. детально розглядається питання фінансової складової корпоративного управління [3, с. 131-176].

Робота авторів Сокура М.І., Циби Т.Є., Тругиної І.М. аналізуються економічні аспекти управління якістю [4, с. 112-195].

Детальному аналізу систем управління якістю присвячена фундаментальна робота Сокура М.І., Божик Д.П. та ін. [5].

У даній роботі автори зокрема приділяють велику увагу проблемам мотивації персоналу як важливому аспекту успішної роботи підприємства.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вивченні про необхідність застосування досвіду зарубіжних фірм по мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ефективним процесом визнання у фірмі мають на увазі виконання наступних шести основних задач:

1. Визнання праці співробітників, які досягли значних результатів, з метою подальшого стимулювання їхньої творчої активності.

2. Демонстрація ставлення фірми до високих результатів праці.

3. Добування із процесу визнання максимально ефекту шляхом популяризації результатів праці окремих працівників, які отримали визнання.

4. Застосування різних форм визнання заслуг співробітників. Керівництво повинне розуміти, що різні форми визнання підвищують дієвість цього процесу.

5. Підняття морального духу через відповідну форму визнання.

6. Забезпечення процесу підвищення трудової активності, що є метою керівництва.

Чому визнання має таке значення? Джордж Бломгрен, президент фірми «Організейшнл сайкологист», пояснює це таким способом: «Визнання дозволяє людям побачити себе в ролі переможців. Визнання є загальною потребою, і більшість людей не уявляють собі життя без цього» [6].

До аналогічного висновку приводять і результати дослідження, проведеного організацією «Нешенел сайнс фаундейшн»: «Стимулювання має ключове значення для співробітників з точки зору задоволення їхніх внутрішніх потреб. Вищий ступінь задоволення співробітників досягається в результаті визнання й оцінки їхньої праці, які можуть бути як матеріальними, так і моральними, або тими й іншими». Різняться наступні п'ять основних форм визнання: матеріальна компенсація; грошові винагороди; суспільне визнання окремої особистості; суспільне визнання діяльності групи; особисте визнання начальства.

Матеріальна компенсація. У результаті дослідження, проведеного організацією «Публік ажен-

дафаундейшн», з'ясувалося, що: співробітники не одержують винагород за більш старанну працю; майже 2/3 співробітників хотіли б бачити більше чіткий взаємозв'язок між якістю роботи та її оплатою; більше 70% співробітників вважають, що зниження ефективності праці зумовлене відсутністю взаємозв'язку між якістю роботи і оплатою.

Фірма «Бем атлантік» намагається перейти до нової системи оплати. Так вона стала утримувати деяку суму грошей із заробітної плати своїх 23 тис. службовців і наприкінці року розподіляти ці гроші між співробітниками, що продемонстрували найкращі трудові результати [6; 7].

Заробітна плата має, безумовно, велике значення. Однак інші види матеріальної компенсації можуть також стимулювати підвищення продуктивності праці та якості продукції, що випускається. Крім заробітної плати, можна виділити наступні види матеріальної компенсації: комісійні винагороди; відрядна оплата праці; купівля акцій робітниками та службовцями підприємства.

Комісійні винагороди. Чи помічали ви коли-небудь, наскільки привітний і натхнений продавець, що пропонує свою продукцію, коли він (вона) стукають у ваші двері? Чи відзначали ви коли-небудь той же ступінь привітності у співробітника вашої фірми, роблячи замовлення на кілька пачок скріпок? Різниця полягає в тому, що співробітник відділу замовлень працює за заробітну плату, а продавець, який приносить свою продукцію, працює за комісійну винагороду. Чим краще він обслуговує своїх клієнтів, тим вищий його дохід і, отже, вища сума зароблених ним грошей. Такий продавець розглядає свою роботу з точки зору можливості одержати додаткову компенсацію, а співробітник відділу замовлень сприймає кожне нове замовлення як додаткове навантаження, що ніяк не впливає на підвищення його заробітної плати. Клієнта в цей час відлякує не вартість обслуговування, а байдужість, неповага й незацікавленість. Клієнти розраховують побачити уважного й дружньо налаштованого продавця, який зустрічає привітною фразою: «Добрий ранок! Чи можу бути вам корисний?» Вони хочуть, щоб до них ставилися з належною повагою. При такому відношенні їм потрібна буде ваша послуга, і вони стануть купувати більше товарів. Комісійні стимулюють підвищення якості роботи. Вони підвищують продуктивність праці продавця. Цей же принцип може бути застосований і до інших службовців. Наприклад, проєктувальник може одержувати певну частку прибутку із проєктованого їм виробу.

Відрядна оплата праці. Відрядна оплата набула популярності у першій «половині ХХ століття як засіб підвищення продуктивності праці й у цей час, як і раніше, широко практикується в деяких країнах світу. Фактично ця система дозволяє оплатити працівникові частину вартості, даної до виробленого виробу, виходячи з витрачених зусиль і часу, а також майстерності, необхідної для виконання роботи. Як відійшли в минуле майстерні, у яких робітники одержували вкрай низьку зарплату й працювали в тяжких умовах, так поступово звелась нанівець і відрядна оплата, яка хоча й вела до підвищення продуктивності, але не робила акценту на якість, що призводило лише до часткової оптимізації.

Купівля акцій робітниками та службовцями підприємства. Купівля акцій робітниками та службовцями стає все більше популярною, оскільки це дозволяє сконцентрувати увагу співробітників на покращення діяльності фірми й брати участь у розподі-

лі прибутків. Така організація праці дозволяє також усунути розходження між «ними й нами».

Ось як коментує акціонерну участь співробітників Джон Янг, президент фірми «Х'юлетт-Паккард»: «За кожні три долари співробітник одержує чотири. Більше 3/4 наших співробітників є покупцями акцій. У результаті цього співробітники, що є співвласниками підприємства, не можуть не «вболівати» за проблемами й успіхи фірми» [8].

Дослідження 360 високотехнологічних фірм, проведене Національним центром з акціонерної власності, показало, що фірми, на яких співробітники є співвласниками, розвиваються в 2-4 рази швидше, ніж фірми, що не передбачають впровадження відповідних програм.

Метою програм є фактичне залучення всіх працівників до системи капіталізму. Було створено багато програм, що передбачають безпосередній взаємозв'язок економічного майбутнього співробітників з успішною діяльністю фірми. Однією з найбільш популярних програм, використовуваних у цей час, є Програма акціонерної власності службовців. Теоретична основа цієї програми була розроблена Л.О. Келсо, юристом із Сан-Франциско [13].

Додаткова виплата готівкою й поділ прибутку. У наш час на більш ніж 75% фірм США впроваджені програми, що передбачають додаткову виплату готівкою. Дослідження, проведене у 1100 фірмах, показало, що така виплата є дуже ефективним засобом поліпшення роботи.

Додаткова виплата готівкою й поділ прибутку не є чимось новим. Ці методи були відомі ще в часи римської цивілізації. У цей час ефективність діяльності фірми на основі поділу прибутку зі співробітниками є незаперечним фактом. Система винагород за раціоналізаторські пропозиції повинна діяти незалежно від системи додаткової виплати готівкою. За раціоналізаторські пропозиції необхідно платити безпосередньо співробітникам, які їх висунули.

Система додаткової виплати набула широкого поширення в Японії, де багато фірм будують свою діяльність на основі додаткової виплати своїм співробітникам двічі на рік: один раз перед літніми відпустками й другий раз у першій половині грудня. Коли фірма має гарні виробничі показники, додаткова виплата може становити за розміром заробітну плату службовця. При незадовільних показниках співробітники не розраховують на одержання додаткової виплати й не розчаровуються в тому випадку, якщо її не одержують.

Програми стимулювання на основі додаткової виплати набувають усе більш широкого поширення в США. Дослідження, проведене на національному рівні, показало, що 32% фірм розглядають можливість переходу на цю систему [10].

Як говорить Джон Янг, його фірма функціонує на основі поділу прибутку між усіма співробітниками, що передбачає додаткову виплату кожному співробітнику. При цьому розмір виплачуваної суми залежить від рентабельності фірми, що орієнтує діяльність усіх співробітників в одному напрямі. У фірмах, де діє система розподілу прибутку, працівники вирізняються більш творчим підходом, вони починають оперувати такою термінологією, як «прибуток», «валовий обсяг продажів» і «витрати виробництва», оскільки починають відкривати для себе прямий взаємозв'язок між своїм добробутом і добробутом фірми.

У фірмі «Дженералмоторс» керівники інформують своїх співробітників про безпосередні витрати підприємства на робочу силу, вартість забракованої

продукції й витрати на виправлення браку, а також про прибутки. У 70-х роках така інформація була відома тільки керівництву вищої ланки. На думку керівництва фірми «Дженерал моторе», подібна поінформованість співробітників сприяє встановленню контактів між керівними й виконавчими ланками. Це також дозволяє ефективно узгоджувати цілі фірми й окремих співробітників, розвинути партнерські зв'язки між групами, які ще недавно перебували в опозиції стосовно один одного. Міжнародне дослідження, проведене Луїсом Харрісом і Амیتай Етзіоні з проблем продуктивності, показало, що 2/3 опитаних співробітників хочуть бачити свою заробітну плату у взаємозв'язку з більш високою продуктивністю. Для досягнення цієї мети за останні роки було розроблено багато різних програм, що передбачають додаткову виплату готівкою й розподіл прибутку. Багато які із цих програм розраховані на рівний розподіл грошей між співробітниками в узгодженні з їх основною заробітною платою. Найбільш відомими програмами є: програма Скенлона; програма Ракера; програма підвищення продуктивності праці шляхом розподілу прибутку.

Дослідження, проведене на 35 фірмах, що впровадили програми підвищення продуктивності праці й розподілу прибутку (17 фірм на базі програми Скенлона, 11 – на базі програми підвищення продуктивності праці через поділ прибутку й 7 – на базі програми Ракера), показало, що економія на робочій силі склала в середньому 17,3% для фірм із товарообігом менше 10 млн дол. на рік і 16,4% для фірм, щорічний товарообіг яких перевищує 100 млн дол. [9; 11; 13].

Програма Скенлона є системою фінансової винагороди, безпосередньо взаємопов'язаною з підвищенням продуктивності. Ця програма була розроблена Скенлоном у середині 30-х років на фірмі «Змайерстил тин плейтинг», що на той час перебувала на межі банкрутства. Для того щоб повернути фірмі втрачені позиції, Скенлон розробив формулу розподілу прибутку зі співробітниками фірми. Крім цього, була впроваджена програма, що передбачає зміцнення відносин між профспілками й керівництвом; вона була спрямована на зниження витрат виробництва й підвищення продуктивності. Співробітництво, що зміцнилося в результаті цього, дозволило забезпечити знову фінансову стабільність фірми.

Програма Скенлона є стратегією підвищення продуктивності на фірмі й включає три наступні ключові елементи: 1) співробітництво й кооперацію між рядовими працівниками, керівництвом і трудовими профспілками; 2) залучення співробітників у раціоналізаторський рух; 3) Поділ прибутку в результаті підвищення продуктивності безпосередньо зі співробітниками фірми.

Більшість програм, що передбачають розподіл прибутку між співробітниками фірми, засновано на поділі прибутку один або два рази на рік. Програма ж Скенлона передбачає розподіл прибутку залежно від підвищення продуктивності один раз на місяць, що дозволяє співробітникам бачити на власні очі як позитивні результати діяльності фірми, так і невдачі та спади.

Відповідно до програми Скенлона щомісячна додаткова виплата готівкою заснована на підвищенні продуктивності праці. Звичайна зміна продуктивності праці протягом наступних 12 місяців визначається на основі даних за минулі роки й планований прогрес.

Фактична позитивна або негативна зміна основного співвідношення потім ділиться між фірмою й спів-

робітниками. У більшості випадків частка співробітників становить 50-15%, а частка фірми – 25-50%.

Іншим важливим елементом програми Скенлона є раціоналізаторська система, розрахована на подання співробітниками письмових раціоналізаторських пропозицій щодо підвищення продуктивності праці, якості продукції, що випускається, і зниження витрат виробництва. У кожному відділі створюється виробничий комітет, до складу якого входять керівник відділу й принаймні один співробітник відділу. Співробітники підготовлюють раціоналізаторські пропозиції й направляють їх керівникові або особі, яка представляє їхні інтереси у виробничому комітеті. Пропозиції оцінюються з погляду їхнього впливу на підвищення продуктивності й прибутку на інвестований капітал. Неприйняті пропозиції повертаються співробітникам з письмовим поясненням, чому вони не були прийняті.

Прийняті пропозиції, які позитивно впливають на діяльність інших відділів, не перевищують попередньо запланованих витрат, сприяють підвищенню продуктивності праці та якості продукції, що випускається, зниженню витрат виробництва, впроваджуються виробничим комітетом. Пропозиції, які не приймаються виробничим комітетом через вартість їхнього впровадження або вплив на інші види діяльності, подаються на розгляд керівного комітету вищого рівня, до складу якого під головуванням керівника підприємства входять як співробітники підприємства, так і керівники різних ланок. Керівний комітет відповідає за оцінювання пропозицій і визначення розмірів щомісячної додаткової виплати готівкою.

На підприємстві «Мідленд-Росс» після впровадження програми Скенлона ефективність робітників, безпосередньо зайнятих у виробництві, зросла на 8-10%. При цьому продуктивність праці при використанні того ж устаткування зросла на 16%. Кількість поданих скарг скоротилася на 50%, а кількість невходів на роботу стала значно нижчою за національний середній рівень і склала найнижчий відсоток за увесь час існування фірми. Плинність робочої сили, що становила 30%, знизилася до 5%. Крім того покращився моральний стан співробітників, які стали одержувати щомісячні премії в розмірі 12-20%.

Корпорація «Дана», виготовлювач промислового устаткування й автомобільних запасних частин, також впровадила програму Скенлона. У результаті цього деякі співробітники стани заробляли на 10-25% більше за рік, одержуючи додаткову виплату у вигляді премій. У корпорації «Дана» прийшли до висновку, що не тільки премії є істотним елементом програми Скенлона. На деяких підприємствах через кризовий стан авторинку протягом декількох років не виплачувалися премії, однак співробітники, як і раніше, виступали на підтримку програми, відвідували щомісяця засідання, представляли раціоналізаторські пропозиції й не втрачали інтересу до діяльності фірми [12].

Програми Ракера й підвищення продуктивності через розподіл прибутку також передбачають використання формул для розподілу прибутку, скорочення виробництва, підвищення якості продукції й продуктивності праці.

Програма Ракера була розроблена Аланом У. Ракером наприкінці 40-х років на основі відносно постійного співвідношення між вартістю робочої сили й додатковою вартістю. За формулою Ракера витрати на матеріали віднімаються з товарообігу. Ця програма передбачає відсотковий розподіл прибутку між

усіма працівниками за винятком керівництва вищої ланки. Програма Ракера не передбачає індивідуальних винагород і за своєю суттю аналогічна програмі Скенлона з тією лише різницею, що керівні комітети меншою мірою структуровані й формалізовані. Вона не передбачає використання формалізованої системи подання раціоналізаторських пропозицій [9; 11].

Програма підвищення продуктивності шляхом розподілу прибутку передбачає збільшення виробництва готової продукції при скороченні строків на її виробництво. Ця програма була розроблена Мітчелом Фейном у 70-х роках з метою розв'язання деяких проблем, з якими стикалися при впровадженні інших програм стимулювання. Відповідно до програми підвищення продуктивності шляхом розподілу прибутку для розрахунку премій співробітникам використовуються не долари, а виробничі години. Програма розрахована як на безпосередньо, так і на побічно задіяних у виробництві. Зазвичай така програма не розрахована на адміністративний персонал і керівництво. До неї, також, не входить і програма подання раціоналізаторських пропозицій. Програма підвищення продуктивності шляхом розподілу прибутку розрахована на певну межу, що обмежує розміри преміальних. Коли преміальні доходять до межі протягом тривалого періоду часу, керівництво може погасити кілька платежів одноразово виплатою, що дозволяє знизити преміальні нижче встановленої межі. Найбільш ефективною формулою для видачі преміальних є комбінація вже використовуваних співвідношень, включаючи коефіцієнти продуктивності, відбракованого матеріалу й гарантій. Такий підхід забезпечує необхідну збалансованість між продуктивністю і якістю. За низької якості, навіть при високій продуктивності праці, розрахункові преміальні будуть низькими або навіть негативними. Ця формула поєднує всі види діяльності, спрямовані на підвищення якості продукції, що випускається, які контролюються співробітниками. Вона також дозволяє звернути увагу керівництва й співробітників на першочергові задачі, пов'язані з поліпшенням роботи. Система витрат на забезпечення якості, що незадовільно функціонує на фірмі, може дати додаткові дані, необхідні для впровадження ефективної системи розподілу прибутку [11].

Упровадження індивідуальних заохочувальних програм або систем преміювання у великих корпораціях для співробітників не виробничих сфер діяльності є нелегкою (але не неможливою) справою. На невеликих фірмах індивідуальні програми стимулювання мають очевидні переваги. Вони вимагають підвищеної уваги керівництва, однак одержуваної у результаті цього ефект коштує витрачених зусиль. На фірмі «Делта бізнес системс інкорпорейтед» з товарообігом у 32 млн дол. упроваджено 13 різних програм стимулювання, що передбачають охоплення 2 тис. співробітників виробничої сфери та всіх інших, які працюють у не виробничих сферах діяльності. Наприклад: робітники на складі одержують кожні 2 міс. преміальні в розмірі 400 дол. і ділять їх між собою за своєчасне оформлення замовлень, обробку необхідних документів, що дозволяють фірмі одержати припустиму знижку та забезпечують ритмічність усієї діяльності; за збереження клієнтури, сприяння продавцям і поновлення дії договорів на ремонт і обслуговування персонал може одержати надбавку до своєї заробітної плати від 3 до 25%; співробітникам, які займаються оплатою рахунків, було запропоновано 200 дол. на квартал за скорочення числа прострочених, неоплачених рахунків [9; 13].

У результаті цього число таких рахунків скоротилося на 50%.

Грошові винагороди також є формою визнання. Під винагородою мається на увазі особливе визнання досягнень окремої особистості або невеликої групи співробітників, що сприяють виконанню задач, які стоять перед фірмою. Грошові винагороди є одноразовими преміальними, що виплачуються негайно за незвичайні й унікальні результати діяльності. Грошові винагороди можуть також виплачуватися окремим особам за довгострокову, безперервну й високо результативну діяльність або за виняткові заслуги на керівній посаді. Такі винагороди повинні відноситися до категорії «особливих». Сума грошових винагород залежить від фактичної значущості внеску.

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняні і зарубіжні вчені та керівники провідних фірм приділяють велику увагу проблемам мотивації персоналу, так як розуміють, що мотивація є важливим фактором в підвищенні праці і якості продукції підприємства.

Встановлено, що для співробітників важливо не лише матеріальне заохочення, а й визнання їхньої праці і їхніх заслуг. Закордонні дослідники виділяють п'ять основних форм визнання оцінки праці співробітників, а саме: матеріальна компенсація, грошові винагороди, суспільне визнання окремої особистості, суспільне визнання діяльності груп, особисте визнання начальства.

Для мотивації персоналу рекомендуються наступні основні види матеріальної компенсації: помісячні винагороди, відрядна оплата праці, купівля акцій робітниками та службовцями підприємства.

Застосування досвіду мотивації персоналу в зарубіжних фірмах на вітчизняних підприємствах до-

зволить суттєво підвищити продуктивність праці та якість та конкурентоспроможність його продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бичківський Р. Управління якістю: Навч. Посібник. – Львів, ДУ «Львівська політехніка», 2000 – 329 с.
2. Вілкул Ю.Г. Основи теорії фірми. Навчальний посібник для студентів ВНЗ. – Кривий Ріг: Мінерал, 2002 – 263 с.
3. Циба Т.Є., Саленко О.Ф., Загірняк Д.М., Сокур М.І. Фінансова складова корпоративного управління. Навчальний посібник для студентів ВНЗ. – Кременчук: Вид. ПП Щербатих О.В., 2008. – 204 с.
4. Циба Т.Є., Труніна І.М., Сокур М.І. Економічні аспекти управління якістю. Навчальний посібник для студентів ВНЗ. – Кременчук: Вид. ПП Щербатих О.В., 2010. – 180 с.
5. Сокур М.І. Система якості фірми: монографія / М. І. Сокур, Д. П. Божик, Л.М. Сокур. – Кременчук: Вид. ПП Щербатих О.В., 2013. – 252 с.
6. Фальцман В.П. Экономическое поведение: человек – фирма – государство – экономика. М.: Дело, 1993, т. 1, 2.
7. Пронников В.А., Ладанов И.Д. Управление персоналом в Японии: Очерки. – М.: Наука, 1989.
8. Конарева Л.А. Управление качеством продукции в промышленности США. – М.: Наука, 1977.
9. Конарева Л.А. Управление качеством продукции и освоение передовой технологии (опыт США и Японии) // ЭКО. – 1988. – П. – С. 155-170.
10. Рогинко С.А. Качество – два подхода. Опыт Японии и США // Политическое образование. – 1988. – № 7. – С. 61-67.
11. Питере Т., Уотермен Р.В. поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Пер. с англ.; Под ред. Л.И. Евенко. – М.: Прогресс, 1986.
12. Макэлрой Дж. Структурирование функции качества в автомобильной промышленности // Автомобильная промышленность США. – 1989. – С. 17-19.
13. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Сокращенный перевод с английского: Под ред. Л.А. Конарева. – М.: Экономика, 1990.

УДК 65.012.23

Гросул В.А.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри прикладної економіки та інформаційних систем
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Афанасьєва М.В.
аспірант
Харківського державного університету харчування та торгівлі

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті надано характеристику основним напрямкам розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства на основі використання його внутрішніх можливостей. Розроблено методичний інструментарій формування стратегії розвитку конкурентного потенціалу підприємства торгівлі. Обґрунтовано основні етапи формування стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: конкурентний потенціал, конкурентна перевага, внутрішні можливості підприємства, торговельне підприємство, стратегія розвитку.

Гросул В.А., Афанасьєва М.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье дана характеристика основным направлениям развития конкурентного потенциала торгового предприятия на основе использования его внутренних возможностей. Разработан методический инструментарий формирования стратегии развития конкурентного потенциала предприятия торговли. Обоснованы основные этапы формирования стратегии развития конкурентного потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, конкурентное преимущество, внутренние возможности предприятия, торговое предприятие, стратегия развития.

Grosul V.A., Afanasyeva M.V. METHODOLOGICAL INSTRUMENTS OF DEVELOPMENT OF STRATEGY OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE TRADE ENTERPRISE

The article presents the characteristics of the main directions of development of the competitive potential of commercial enterprise through the use of its internal capabilities. Developed methodological tools of strategic development of the competitive potential of trade enterprises. Grounded main stages of the development strategy of competitive potential of commercial enterprise.

Keywords: competitive potential, competitive advantage, internal capabilities of the enterprise, trade enterprise, development strategy.

Постановка проблеми. Останніми роками бізнес-середовище діяльності торговельних підприємств характеризується особливо високою динамічністю й конкуренцією, що постійно посилюються. Кризові явища в економіці набули перманентного характеру та обумовлені природними протиріччями економічних інтересів суб'єктів споживчого ринку, що виступає ринковим середовищем функціонування підприємств торгівлі.

Звідси очевидно, що стійкість положення торговельного підприємства в конкурентному середовищі стала визначатися не стільки наявністю й ефективністю використання доступних для нього ресурсів, скільки потенційними здібностями та можливостями їхнього генерування в конкурентному потенціалі, що створює умови зростання конкурентоспроможності підприємства в стратегічній перспективі. Усвідомлення даної обставини призвело до активізації наукового інтересу дослідників до проблематики конкурентного потенціалу підприємства, яка, безумовно, є актуальною для сучасних економічних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика конкурентного потенціалу підприємства не має міждисциплінарних обмежень дослідження. У зв'язку з цим вивчення конкурентного потенціалу проводилося багатьма зарубіжними і вітчизняними науковцями, серед яких Азоев Г., Ансофф І., Аренков І., Войцеховська І., Воронкова А., Должанський І., Йеннер Т., Кондратьєва М., Краснокутська Н., Крутік А., Ольве Н., Паршин В., Портер М., Прахалад К., Разумовський В., Саліхова Я., Тіс Д., Федонін О. та ін.

Виконані вище переліченими та іншими дослідниками фундаментальні праці й прикладні розробки з проблематики конкурентного потенціалу заслуговують на високу оцінку.

У той же час, у розрізі галузевої специфіки домінують праці, що присвячені дослідженням конкурентного потенціалу виробничих, але не торговельних підприємств. Торговельні підприємства відчують особливу потребу в інструментах розвитку конкурентного потенціалу, що є адекватними сучасним реаліям розвитку конкурентних відносин на споживчому ринку.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування методичного інструментарію формування стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов конкурентні відносини стали зрілими лише після остаточного формування і домінування ринку споживачів, на якому для ефективного ведення конкурентного суперництва господарським суб'єктам необхідно мати певні переваги перед підприємствами-конкурентами.

Відмінною рисою сучасної глобальної економіки є взаємозалежність усіх учасників господарських процесів. Це примушує керівників підприємств торгівлі співвідносити свої дії з діями інших суб'єктів ринку, а також прибігати до кооперації і співпраці [1]. Співпраця може мати місце між торговельним підприємством і його постачальниками (або виробниками), клієнтами (покупцями, споживачами),

дистрибуторами, фінансовими організаціями, конкурентами, державними структурами і громадськими організаціями.

Нині торгово-операційний процес може бути внутрішньо замкнутим або здійснюватися з використанням торгових площ і потужностей інших підприємств. Таким чином, підприємства торгівлі можуть розвиватися за рахунок використання внутрішніх можливостей, тобто здійснювати єдиний торгово-операційний процес, що дозволяє скоротити транзакційні витрати. Такі підприємства є конкурентоспроможними за умов низької інтенсивності конкуренції на ринку, масового збуту продукції і слабкої залежності від постачальників ресурсів [2].

Основні позитивні ефекти, що очікуються торговельним підприємством за умов орієнтації на внутрішні можливості, пов'язані з підвищенням його конкурентоспроможності на основі забезпечення гарантованих умов постачання товарів та їх реалізації, зниження витрат, у тому числі й транзакційних, зростання завантаження торговельних площ, компенсація ризиків і підвищення технологічного рівня. При цьому негативні ефекти пов'язані з втратою гнучкості і зниженням ефективності управління громіздкими організаційно-торговими структурами. У зв'язку з цим виникає завдання визначення меж збільшення кількості бізнес-процесів, що реалізуються у межах одного торговельного підприємства і забезпечують його конкурентоспроможність.

За умов гіперконкуренції основною конкурентною перевагою підприємств торгівлі є можливість реалізовувати товари і надавати послуги, що максимально відповідають запитам покупців у мінімально короткі терміни. Часто поєднати всі необхідні ресурси і здійснити всі необхідні бізнес-процеси на конкурентоспроможному рівні окреме підприємство не в силах, оскільки нові запиту на ринку виникають набагато швидше, ніж процеси, що здійснюються на підприємстві. Все це зумовило виникнення аутсорсингових підприємств (від англ. *outsourcing* – використання зовнішніх ресурсів для здійснення діяльності, передача окремих бізнес-функцій або бізнес-процесів іншому підприємству) [3].

Аутсорсинг дозволяє гнучко реагувати на зміни ринку. Функції та процеси, що виводяться за межі організаційно-торгової структури торговельного підприємства, доручаються професіоналам спеціалізованої організації, за рахунок чого скорочуються витрати на тимчасове залучення висококваліфікованого персоналу, зменшуються накладні витрати, що пов'язані з вартістю робочих місць, навчанням співробітників, інформаційною підтримкою тощо. Проблеми використання аутсорсингу пов'язані зі збільшенням частки транзакційних витрат, ускладненням координації діяльності внутрішніх підсистем торговельного підприємства і систем підприємств-підрядників, що надають аутсорсингові послуги, можливим просочуванням інформації, звільненням персоналу і посиленням залежності від постачальників [4].

Нині для забезпечення власної конкурентоспроможності торговельні підприємства повинні орієнтуватися на забезпечення максимального комплексного задоволення потреб конкретного покупця (споживача продукції, товарів, послуг). У зв'язку з цим вибір на користь розвитку конкурентного потенціалу на основі використання внутрішніх можливостей або зовнішніх можливостей і ресурсів визначається співвідношенням додаткових вигод споживача і зосередження бізнес-процесів у межах одного торговельного підприємства або доручення їх виконання стороннім організаціям.

Формування конкурентного потенціалу торговельного підприємства пов'язане з розробкою конкурентної стратегії. Конкурентна стратегія повинна не лише задавати критерії диференціації товарів, що реалізуються, і послуг, що надаються, але й визначати напрями підвищення конкурентоспроможності бізнес-процесів і функцій. Реалізація і розвиток конкурентного потенціалу здійснюється на основі функціональних стратегій, роль яких не зводиться лише до забезпечення підвищення продуктивності праці, ефективного використання всіх видів наявних ресурсів і внутрішніх резервів торговельного підприємства. Функціональні стратегії є засобом реалізації конкурентної стратегії, тобто повинні сприяти узгодженню конкурентного потенціалу торговельного підприємства з потенціалами ринків постачання і збуту. Отже, разом із забезпеченням внутрішньої економічної ефективності, вони повинні фокусувати увагу на збільшенні корисності товарів, що реалізуються, і послуг для покупця. Таким чином, вивчення ринкового потенціалу, який визначає зовнішні можливості торговельного підприємства щодо реалізації товарів і надання послуг, дозволяє виявити основні напрями його розвитку і, у свою чергу, напрями розвитку його конкурентного потенціалу.

У межах торговельного підприємства, що зорієнтоване на зовнішні можливості та ресурси, функціональні стратегії реалізують підрядні організації, отже, їх стратегічна діяльність має бути підпорядкована меті ефективної реалізації конкурентної стратегії підприємства, що є координатором мережі. На підприємствах торгівлі, що орієнтовані на внутрішні можливості, координація функціональних стратегій здійснюється на рівні окремих бізнес-одиниць.

В основі конкурентного потенціалу лежать ресурси торговельного підприємства, які формують можливість, а ті, у свою чергу, визначають конкурентні переваги господарського суб'єкта на ринку.

«Можливість» – це засіб, обставина, що необхідна для здійснення будь-чого [5]. Під можливістю торговельного підприємства можна розуміти обставини, засоби, які можна використати для розвитку підприємства (наприклад, підвищення прибутковості або керованості тощо). Виділяються дві групи можливостей. З одного боку, це зовнішні можливості, які лежать за межами торговельного підприємства, з іншого боку, – це внутрішні можливості підприємства.

До внутрішніх відносяться існуючі всередині торговельного підприємства можливості, які безпосередньо залежать від підприємства й обмежені самим підприємством, принаймні до тих пір, доки підприємство залишається незмінним. Як тільки торговельне підприємство змінюється, змінюються його внутрішні можливості й обмеження на ці можливості.

До внутрішніх можливостей торговельного підприємства відносяться його ресурси, можливості та здібності щодо їхнього використанню, а також можливості відтворення ресурсів і створення резервів. Можливості щодо використання і відтворення ресурсів залежать від розвитку підприємницької, комерційної та маркетингової діяльності торговельного підприємства.

Джерелом внутрішніх можливостей є весь комплексний процес функціонування торговельного підприємства, його структура, формат, масштаб діяльності, потенційні й наявні ресурси, здатність реагування на зміну ринкової кон'юнктури, місія, стратегія поведінки і т. ін.

Оскільки внутрішні можливості торговельного підприємства залежать від нього самого, то природ-

но, що вони носять обмежений характер. Список обмежень є досить великим, проте їх можна класифікувати наступним чином: обмеження, що пов'язані з фінансами; обмеження, що пов'язані з персоналом; обмеження, що пов'язані з інформацією; обмеження, що пов'язані з закупівлями; обмеження, що пов'язані з продажами.

До зовнішніх відносяться існуючі й потенційні можливості, які не залежать від торговельного підприємства, і знаходяться у його нинішній і передбачуваній сфері бізнес-інтересів.

Поява та існування цих можливостей не залежать від торговельного підприємства і можуть бути ним тільки використані для досягнення конкурентних переваг, отримання прибутку та ін., відповідно до цілей власників. Джерелами таких можливостей для торговельного підприємства можуть бути: науково-технічний прогрес, зміна купівельних переваг, законодавство, економічна ситуація в регіоні, державна політика, світові політичні тенденції і т. ін. Зовнішні можливості можуть бути також сформовані підприємством-конкурентом.

Зовнішні можливості виникають і існують незалежно від торговельного підприємства. У цьому сенсі вони є суб'єктивними. Зовнішні можливості існують завжди і в однаковій мірі є доступними існуючим і потенційним конкурентам підприємства торгівлі [6].

Зовнішні і внутрішні конкурентні можливості підприємства взаємозв'язані. Використання будь-якої внутрішньої можливості усередині торговельного підприємства завжди відбувається на його зовнішніх можливостях.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що конкурентний потенціал торговельного підприємства визначається його внутрішніми можливостями щодо посилення своєї конкурентної позиції, а також зовнішніми чинниками, які можуть як сприяти, так і перешкоджати підприємству в реалізації стратегії.

Використовуючи такі критерії, як зовнішні та внутрішні можливості торговельного підприємства, визначимо позицію господарюючого суб'єкта щодо розвитку його конкурентного потенціалу (рис. 1).

Зовнішні можливості	широкі	Сильна позиція	Розвиток за рахунок сприятливих зовнішніх умов
	обмежені	Використання внутрішніх ресурсів	Слабка позиція
		широкі	обмежені
			Внутрішні можливості

Рис. 1. Стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства [7]

Таким чином, маючи широкі внутрішні можливості, які безпосередньо впливають на конкурентний потенціал, торговельне підприємство за умов сприятливого зовнішнього середовища займатиме сильну ринкову позицію. У разі, якщо зовнішні можливості обмежені, підприємству слід зміцнювати свою конкурентну позицію за рахунок розвитку відповідних потенціалів і використання внутрішніх ресурсів та резервів. У даному

випадку стратегія розвитку конкурентного потенціалу полягатиме у використанні внутрішніх ресурсів і резервів торговельного підприємства.

Маючи обмежені внутрішні можливості, торговельне підприємство здатне розвиватися тільки завдяки сприятливим зовнішнім умовам. У разі відсутності широких зовнішніх можливостей підприємство торгівлі виявиться в ролі аутсайдера і займатиме слабку ринкову позицію.

Процес розробки стратегії розвитку конкурентного потенціалу підприємства торгівлі складається з наступних етапів, що схематично представлені на рис. 2.

Розглянемо основні етапи розробки стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства.

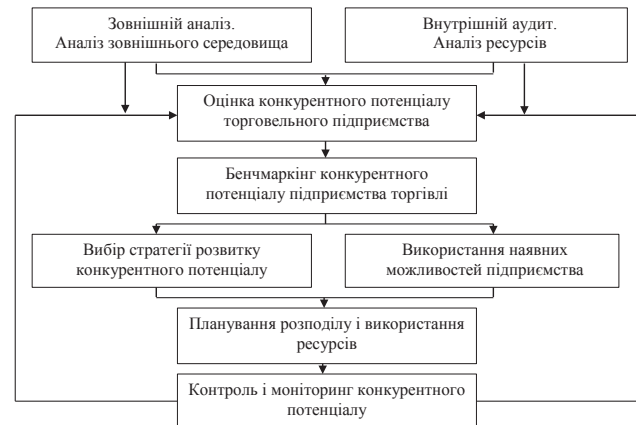


Рис. 2. Модель формування стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства

Зовнішнє середовище підприємства торгівлі досліджується з метою виявлення обставин та тенденцій, які можуть вплинути на його здатність із виконання своїх функцій. Для бізнесу зовнішнім середовищем є ринок, державне регулювання і поведінка конкурентів. Типові сфери аналізу включають економічний, демографічний та соціокультурний аспекти, а також політико-інституціональну й технологічну сфери. Вже на цій стадії дослідження повинно мати стратегічний характер, необхідно визначити загрози і можливості, що зачіпають головний напрям розвитку і дії торговельного підприємства.

Зафіксувавши стан зовнішнього середовища як контекст розвитку, підприємство потім враховує внутрішні ресурси, можливості й обмеження (сильні та слабкі сторони). Ключовим на цій стадії є співвідношення внутрішніх ресурсів із зовнішніми загрозами і можливостями. Сильні сторони торговельного підприємства мають бути більш посилені, а слабкі сторони виправлені. Підприємству також необхідно враховувати свої внутрішні юридичні, професійні та підприємницькі ресурси. Зміни можуть вимагатися при підготовці кадрів, в структурі організації й розробці програм, а також у багатьох інших аспектах діяльності підприємства. Перша і друга стадії є підготовчими, вони дозволяють визначити умови, що необхідні для розробки стратегії розвитку конкурентного потенціалу підприємства торгівлі.

На наступному етапі відбувається оцінка конкурентного потенціалу підприємства, яка включає аналіз основних структурних компонентів його конкурентного потенціалу і визначення на їх основі комплексної оцінки конкурентного потенціалу торговельного підприємства [8].

Бенчмаркінг конкурентного потенціалу включає вивчення конкурентного потенціалу безпосередньо конкурентів та інших учасників ринку, визначення середньогалузевого значення конкурентного потенціалу і порівняння оцінки конкурентного потенціалу торговельного підприємства з середньогалузевою оцінкою [9]. У разі, якщо значення оцінки конкурентного потенціалу підприємства торгівлі відповідає середньогалузевому або перевищує його, то у торговельного підприємства відсутня необхідність у додатковому розвитку свого конкурентного потенціалу, а першочерговим завданням стає реалізація існуючих можливостей. За умов ситуації, коли оцінка конкурентного потенціалу торговельного підприємства виявляється нижчою за значення середньогалузевої оцінки, виникає питання про нарощування конкурентного потенціалу господарського суб'єкта на основі вибору відповідної стратегії розвитку його конкурентного потенціалу. У даному випадку критеріями вибору виступають внутрішні і зовнішні конкурентні можливості торговельного підприємства.

Метою планування, розподілу і використання ресурсів є підвищення ефективності використання існуючих ресурсів і резервів підприємства. У процесі планування розробляються нормативи і планові (або цільові) показники, що характеризують ефективність використання ресурсів торговельного підприємства.

Завершальним етапом процесу розробки стратегії розвитку конкурентного потенціалу є контроль ефективності використання ресурсів торговельного підприємства, який безпосередньо впливає на зміну стратегії розвитку конкурентного потенціалу. Моніторинг конкурентного потенціалу торговельного підприємства включає збір і аналіз інформації, а також порівняння значень контрольних показників з фактичними. Після здійснення контролю за використанням (реалізацією) конкурентного потенціалу необхідно провести його оцінку з метою визначення результативності використання конкурентного потенціалу і виявлення необхідності в його додатковому розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, за сучасних умов здатність до виживання підприємств торгівлі та ефективність їхнього функціонування на

ринку визначаються необхідністю формування і розвитку конкурентного потенціалу. Особливе значення конкурентного потенціалу торговельного підприємства визначається його роллю в підвищенні якості торговельного обслуговування, розвитку підприємницької діяльності, збільшенні обсягів реалізації, підвищенні рівня задоволеності покупців.

Слід також відзначити, що на розвиток конкурентного потенціалу торговельного підприємства впливають багато чинників, які можна розділити на дві групи: зовнішні чинники, що визначаються розвитком ринкового потенціалу, і внутрішні чинники, що пов'язані з ресурсним, інноваційним, маркетинговим і підприємницьким потенціалами підприємства торгівлі. Все це необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку конкурентного потенціалу торговельного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків : ХНАДУ, 2009. – 160 с.
2. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю : монографія / І.В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 537 с.
3. Савенкова І.В. Конкурентный потенциал предприятия с позиции ресурсной концепции / И.В. Савенкова, М.И. Кулыш // Молодой ученый. – 2014. – № 20. – С. 404-409.
4. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентним потенціалом підприємства / А.Е. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
5. Аренков І.А. Конкурентный потенциал предприятия : модель и стратегии развития / И.А. Аренков, Я.Ю. Салихова, М.А. Гаврилова // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4(40). – С. 120-125.
6. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ. / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
7. Кондратьева М.А. Конкурентный потенциал и стратегии его развития / М.А. Кондратьева // Российское предпринимательство. – 2008. – № 11 Вып. 2(123). – С. 59-62.
8. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности / И. А. Войцеховская // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2(17/18). – С. 36-39.
9. Карачина Н.П. Конкурентный потенциал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н.П. Карачина, Л.І. Перцата // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164-172.

УДК 338.24.29

Дем'яненко Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена недолікам та перевагам існуючих адаптивних організаційних структур, підходам до визначення сутності поняття «адаптивне управління» з точки зору їх сприяння процесам створення, та його особливості в контексті економічної науки, визначається роль організаційної структури як важливої складової системи управління знаннями, що формує напрямки інформаційних потоків та регулює ступінь взаємодії між носіями знань.

Ключові слова: механізмів адаптації підприємства, адаптація, адаптивне управління, державне управління, промислове підприємство.

Демьяненко Т.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена недостаткам и преимуществам существующих адаптивных организационных структур, подходам к определению сущности понятия «адаптивное управление» с точки зрения их содействие процессам создания, и его особенности в контексте экономической науки, определяется роль организационной структуры как важной составляющей системы управления знаниями, формирует направления информационных потоков и регулирует степень взаимодействия между носителями знаний.

Ключевые слова: механизмов адаптации предприятия, адаптация, адаптивное управление, государственное управление, промышленное предприятие.

Dem'yanenko T.I. IMPROVEMENT ADAPTIVE MANAGEMENT ON INDUSTRIAL ENTERPRISES

Article is devoted to the advantages and disadvantages of existing adaptive organizational structures, approaches to the definition of the concept of «adaptive management» in terms of their contribution to the making, and its features in the context of economics, defines the role of the organizational structure as an important component of a knowledge management system, forms the direction of information flow and controls the degree of interaction between the knowledge holders.

Keywords: adaptation mechanisms of the enterprise, adaptation, adaptive management, public administration, industrial enterprise.

Постанова проблеми. В умовах великої конкуренції та глобалізації світової економіки, сучасне підприємство повинно задовольняти умові гнучкості і як слідство повинно швидко перебудовувати свою власну структуру. Все це вимагає від підприємства прийняття швидких і економічних рішень, які не можуть бути прийняті без забезпечення інформацією.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми адаптації економічних суб'єктів різних рівнів досліджували в своїх роботах Алексеев С., Бурсак А., Бутнік М., Валентинов В., Калінчик М., Кравченко С., Крючкова І., Кулінич Т., Ландіна Т., Лисецьким А., Макаренко П., Одягайло Б., Токарева В. та інші. Проте в вищезгадані автори акцентують увагу на факторах, до яких слід пристосовуватись та пропонують шляхи реалізації адаптації.

Постановка завдання. На основі адаптивного управління можливо забезпечити всебічне врахування вимог ринку, дій конкурентів, постачальників. Економічна стійкість і конкурентоспроможність є стратегічною метою адаптивного управління машинобудівним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході розвитку ринкових відносин об'єктивно позначилася потреба у формуванні нових структур і механізмів управління підприємствами. Більшість вітчизняних підприємств, що розташовували налагодженою системою виробничо-господарської діяльності, виявилися нездатні адекватно й усвідомлено реагувати на постійно мінливі умови зовнішнього середовища в силу нерозвиненості ринкових інструментів гнучкого адаптивного управління.

Слід зазначити, що в даний час ще не склалося єдиної точки зору щодо визначення поняття «адаптація». Відомі такі її прояви, як еволюція, звикання,

навчання і самонавчання, організація, самоорганізація і т.д.

У ХХ столітті процес еволюції підприємств зазнав певних змін. Раніше панувала ситуація, відповідно до якої темпи зміни зовнішнього середовища не відрізнялися істотно від швидкості підстроювання, адаптації внутрішніх процесів і елементів підприємств. Рівень невизначеності зовнішнього середовища, в основному, обмежувався станом, коли існував набір подій з піддається визначенню ймовірністю здійснення. В таких умовах підприємства легко справлялися із змінами, використовуючи минулий досвід і відпрацьовані моделі поведінки. Процес адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища не уявляв теоретичних проблем.

Проблема адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища набула нових рис, коли досягнуте підприємством стаціонарний стан стає тимчасовим явищем через істотне збільшення рівня мінливості і впливу невизначеності.

Рушійною силою перетворень в рамках підприємства є інноваційна діяльність, ефективність якої визначається характером змін зовнішнього середовища, здібностями підприємства адекватно сприймати ці процеси і перебудовуватися у відповідність з об'єктивними закономірностями. Наявність кількох конкуруючих варіантів інноваційної реакції на зміни господарського середовища, ставить перед підприємствами проблему вибору, від результатів якого, в свою чергу, залежить характер перетворень і ефективність еволюції підприємства.

Проведений автором теоретичний аналіз дозволив узагальнити та виділити головні риси адаптації з позиції системного, ситуаційного та процесного підходів і представити основні елементи адаптації [1].

У сучасних умовах проблема адаптації до змін зовнішнього середовища перестає бути індивідуальною. Вона переростає в проблему адаптації двосторонніх зв'язків, тобто не тільки внутрішнього середовища самого підприємства, але і значною мірою її зовнішнього ринкового оточення.

У цих умовах актуальною стає спільна адаптація до невизначеності, передумовою якої є своєрідна «перехресна» гнучкість партнерів, що припускає синхронність і адекватність реакції кожного з них на зміни зовнішнього середовища, значимі для двосторонніх відносин.

Політика державного регулювання адаптації підприємств повинна характеризуватися, передусім, підтриманням довгострокової стабільності, пом'якшенням негативних наслідків циклічних коливань і переважанням економічних методів державного регулювання.

При розробці методологічних основ адаптивного управління, на наш погляд, слід виходити з центральної умови ефективного управління підприємством – адекватності використовуваного інструменту управління умовам соціально-економічної системи, в якій функціонує суспільне виробництво.

Концепція адаптивного управління базується на сучасних розробках у сфері системного управління, методології цілісного, взаємопов'язаного планування всіх важливих сфер діяльності підприємства.

Мета адаптивного управління полягає у виробленні теоретичних і практичних механізмів щодо зміцнення фінансово-економічного становища підприємств та їх конкурентоспроможності з урахуванням узгодження інтересів національних, регіональних, індивідуальних у їх діалектичному ув'язці на основі визначення загальних і приватних принципів виробничо-господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

З метою формування адаптивної системи керування підприємствами харчової промисловості, у тому числі кондитерської галузі, автором пропонується в організаційній структурі підприємств створювати службу адаптивного керування, основними цілями якої повинні стати вироблення напрямків і принципів розвитку підприємства.

Під адаптивним керуванням організацією варто розуміти керування соціально-економічною системою, націлене на якнайшвидше досягнення системою нормативного рівня адаптивності при мінімальних адаптаційних витратах.

Вибір того або іншого варіанта стратегії розвитку організації – на базі сильних або слабких сторін компанії, повинен вироблятися з урахуванням величини адаптаційного потенціалу, яким володіє дана організація. Певні варіанти стратегії можуть базуватися також на обліку конкретних факторів або їхніх комбінацій, які істотно впливають на потенціал конкретного регіону.

Стратегія на базі сильних сторін підприємства й ринкових можливостей повинна орієнтуватися на гарну міцну репутацію підприємства, мережа обслуговування, стану і виробничих потужностей, кадрового, технологічного й інформаційного потенціалу, що в сукупності сприяє просуванню на ринок нової перспективної продукції й розширенню вже існуючих або заняттю нових його секторів. Реалізація даної стратегії на практиці, безумовно, спрямована на досягнення конкурентних переваг і перспективний розвиток організації.

Стратегія, що враховує слабкі сторони підприємства й ринкові можливості, звичайно націлена на ліквідацію слабких сторін у господарській системі

підприємства. Реалізація даної стратегії на практиці сприяє усуненню негативних внутрішніх критеріїв, що гальмують розвиток компанії й утрудняють успішну адаптацію до зовнішнього середовища функціонування [1].

Перша стратегія повинна враховувати небезпеки, що виходять із зовнішнього середовища, які можуть бути усунуті власними силами, наприклад, диверсифікованістю виробничої програми; друга вимагає значних, а в окремих випадках, корінних змін внутрішнього середовища із залученням більших засобів і джерел фінансування й може привести, наприклад, до рішення продати найбільш збитковий господарський одиниці підприємства.

З метою збереження й розвитку адаптаційного потенціалу компаній, необхідна розробка стратегії адаптаційного розвитку, що повинна бути введена на корпоративний рівень. Це є необхідною умовою того, що вдосконалювання системи адаптивного керування стане стратегічно важливою метою розвитку компанії в цілому.

Діючим інструментом, здатним надати допомогу в розробці й подальшому коректуванні адаптаційної стратегії, є проведення постійного технологічного моніторингу стану адаптаційного потенціалу.

Систематична оцінка адаптаційного потенціалу й окремих його складових дозволить відслідковувати позитивні або негативні тенденції, що дасть можливість коректувати напрямку адаптаційного розвитку й прогнозувати ймовірність і характер результатів діяльності компанії [6].

Для активізації перспективних напрямків діяльності на рівні конкретної організації потрібна пророблення питань визначення необхідних функцій по керуванню адаптаційними змінами, оптимального розподілу цих функцій між керівниками, відділами й підрозділами. У такому випадку стане можливим облік й аналіз всіх складових адаптаційного потенціалу, що забезпечить об'єктивну інформаційну підтримку прийнятих рішень, пов'язаних з перспективним розвитком підприємства.

У цей час у більшості організацій відсутні які-небудь структури, що займаються комплексною оцінкою їхньої діяльності й консолідованого рівня адаптаційного потенціалу. Поточне керування діяльністю організацій здійснюється на рівні генерального директора, що і координує роботу з виявлення й реалізації перспективних напрямків розвитку компанії. Найбільш великі структурні підрозділи (департаменти) виконують свої спеціалізовані функції, як правило, за рішенням поточних питань і завдань, тобто про адаптаційне керування й розвиток мова не йде.

На наш погляд, для вдосконалювання адаптивного керування, здійснення ефективного керування адаптаційним потенціалом потрібно в першу чергу побудова системи керування безпосередньо адаптаційною діяльністю компаній. Почати побудова такої системи доцільно з розподілу функціональних обов'язків, пов'язаних з адаптаційною діяльністю компаній, і розмежування повноважень між різними підрозділами організацій.

Крім традиційних обов'язків, структурним підрозділам компанії пропонується також установити нові функції, обумовлені адаптаційним розвитком й адаптивним керуванням, наприклад, такі як формування системи інформаційного забезпечення, що акумулює різні види наукової й статистичної інформації у всіх структурних підрозділах, розробка інноваційних проектів, супровід науково-технічних розробок, дослідження ринку, аналіз досвіду роботи

аналогічних підприємств в інших Суб'єктах Федерації, комерціалізація нововведень, розвиток системи портфельного менеджменту з метою ранжирування інвестиційних проектів, стимулювання працівників, зайнятих інноваційною діяльністю, збір інформації про види інноваційної діяльності й витрати на неї, розробка методів, порядку розрахунків і надання планів і звітів, пов'язаних з інноваційною діяльністю, моніторинг адаптаційного потенціалу й т.п.

Складові запропонованої нами концепції адаптивного управління:

1) Сутність концепції – цілісна система поглядів на забезпечення розвитку підприємства шляхом реакції на зовнішні та внутрішні зміни. Концепція орієнтована на досягнення власної адаптації підприємства для своєчасної реакції та запобігання впливу середовища на його конкурентоспроможність.

2) Базова задача концепції – розпізнавання первинних факторів впливу середовища, осмислене застосування яких дозволяє управляти підприємством.

3) Ключові поняття адаптивного управління: стійкість об'єкта в сенсі передбачуваності поведінки в певній мірі під впливом зовнішнього середовища, внутрішніх змін і управління; або стійкість по передбачуваності.

4) Пропонований алгоритм адаптивного управління: від інтегрованих технологічно замкнених промислових комплексів до збалансованого розвитку підприємств для створення єдиного народногосподарського комплексу за принципом самодостатнього суб'єкта, що об'єднує виробництво на основі різних форм власності.

Дане науковий напрямок знаходиться на етапі свого розвитку, і робота по вдосконаленню та розвитку понятійного і методологічного апарату ще не завершена.

Адаптивне управління – це єдина впорядкована сукупність дій, здійснюваних елементами, що утворюють систему замкнутого управління, що представляє собою ієрархію контурів циркуляції і перетворень інформації в процесі здійснення концепції управління, воно є цілісною функцією, тому вилучення з неї тих чи інших етапів робить концепцію нездійсненною, а цілі недосяжними.

При добре розробленою і налагодженій системі адаптивного управління передбачається прогнозування можливих змін стану зовнішнього середовища для попереджувальних впливів з боку підприємств [2, 3]. Це можливо, оскільки адаптивне управління будується на основі прогнозування в самому процесі управління, виходячи з інформації про поточний і минулих станах системи і впливі на неї навколишнього середовища. Таким чином створюються умови для завчасного приготування до «небажаних» ситуацій, обліку позитивних і негативних наслідків, а також втручання в процес розвитку подій і контролю над ним [5].

Об'єктивна необхідність адаптивного управління викликана потребою в розробці методів і підходів управління підприємством, що працює в умовах: динамічною зовнішнього і внутрішнього середовища; складності та різноманітності виробничих процесів; наявності та взаємозв'язку формалізуються і формалізації цілей і критеріїв; неповноти, неточності вихідної інформації; слабкої структурованості стратегічних завдань підприємства.

Для того щоб процес адаптації підприємства до динамічно, що трансформуються умовам, навколишнього середовища був цілеспрямованим, їм необхідно управляти. В умовах швидко мінливої ситуації, як за межами підприємства, так й усередині потрібен

особливий підхід до організації системи управління суб'єктами господарської діяльності, що обумовлено існуючою для них необхідністю гнучко реагувати на зміни й адаптуватися до них з метою запобігання кризової ситуації й продовження успішного функціонування. Даний підхід являє собою механізм адаптивного керування й можна сказати, що якщо адаптація – модель поведінки підприємства в ринкових умовах, то адаптивне керування – метод реалізації даної моделі поведінки. Оскільки базові положення концепції й методологія адаптивного керування підприємства в повному обсязі ще не сформовані, понятійна конструкція адаптивного керування ще формується, існують різні й неоднозначні тлумачення даної категорії. Важливість даного питання складається також у тім, що категорія адаптивного керування, на думку більшості авторів, трактується як сукупність дій і методів, що характеризуються здатністю керуючої системи реагувати тільки на зміну зовнішнього середовища, що приводить до звуження предметної області категорії [4].

Розгляд підприємства як об'єкта управління в динамічній економіці вимагає також розробки адаптивної моделі підприємства, що відбиває управління як функцію від стану зовнішнього середовища і містить критерій, щодо якого приймається рішення.

Адаптивна модель повинна будуватися на основі доцільного поєднання системного, процесного, проектного, підходів і гарантувати підприємству досягнення поставлених цілей в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища шляхом свого органічного і адаптивного розвитку. Вона повинна базуватися на системі менеджменту якості, яка гарантує якість надаваних послуг і ефективність системи управління підприємством.

Оскільки зовнішнє середовище надає домінуючий вплив не тільки на характер діяльності підприємства, але і на його внутрішню організацію, то підприємству для розвитку в рамках інтервалу зазначеної заходи необхідно постійно перебувати в стані реконструкції, адекватної динаміці зміни факторів зовнішнього середовища. Крім цього, часто виникає необхідність визначення загальної тенденції в зміні показників підприємства протягом декількох періодів, а також порівняльної характеристики ефективності адаптивного управління господарючими суб'єктами [7].

Кількісні характеристики адаптивного потенціалу під впливом загальноекономічних чинників показали, що матеріальні витрати на виробництво є найбільш сильно впливає чинником, практично переважно інші впливи. Розрахункові значення оцінок впливу на адаптивний потенціал, обраних для аналізу за критеріями порівняльності статистичних показників і масштабом коефіцієнтів значимості отриманих регресійних статистик, а також аналіз пріоритетності факторів і ступеня залежності виробничої діяльності від них дозволив зробити висновки:

- встановлено переважний вплив матеріальних витрат і тенденцію збереження, а часом і зростання, їх значимості; фактор оплати праці має менш високий ступінь впливу на результати виробництва порівняно з фактором матеріальних витрат;

- фактор основного капіталу – самий незначний по величині, значення коефіцієнта значущості цього чинника і його питома вага вказують на низьку продуктивність основного капіталу і відсутність позитивної динаміки виробництва;

- оцінки залежності виробничої діяльності підприємств від кон'юнктури ринку і кредитної політи-

ки не дають підстав для формування оптимістичного сценарію їх розвитку, оскільки виробництво не адекватна попиту;

- більший вплив роблять фактори, що стримують збільшення випуску продукції, швидше за все, виробничі потужності підприємств не забезпечували зростання виробництва;

- роль інвестицій для виробничої діяльності підприємств в аналізованому періоді виявилася не настільки значущою, хоча, безумовно, інвестиції сприяли зміні обсягів випуску продукції;

- впливу довгострокових кредитів на результуючі показники підприємств не виявлено, так як об'єкти дослідження в досліджуваному періоді їх не отримували, не став значущим фактор короткострокових кредитів, хоча підприємства ними користувалися;

- збільшення капітальних вкладень не компенсує повною мірою природного вибуття виробничих потужностей, внаслідок чого межа виробничих можливостей об'єктів дослідження, обумовлена готівкою потужностями (старими і новими), буде продовжувати знижуватися. Для подолання потужних обмежень підприємствам необхідно істотно збільшення темпів приросту виробничих капітальних вкладень;

- актуальними залишаються завдання модернізації виробничих потужностей та адаптації наявних активів до запитів ринку. Підприємства продовжують використовувати капітал, в основному, внаслідок нецільового використання амортизації та низького обсягу інвестицій, тому активізація структурної перебудови та модернізації, нарощування інвестицій в оновлення продукції та виробничого апарату залишаються життєвою необхідністю.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені в процесі вирішення поставлених завдань дослідження дозволяють зробити наступні висновки та рекомендації, що теоретичні основи адаптивного розвитку підприємств виноробної галузі в сучасних умовах. Вивчення змісту адаптивного розвитку дозволило автору, спираючись на погляди вчених і практиків,

визначити його як складну і багатопланову економічну категорію, сутність якої полягає в постійному поліпшенні економічних показників діяльності підприємства і підвищенні його конкурентоспроможності, обумовленому комплексом заходів, що проводяться з акцентом на інновації у сфері виробництва та управління. У роботі встановлені напрямки, адаптивного розвитку, основні методи і види адаптації підприємств. Після детального опрацювання програми адаптації підприємства зв'язку здійснюється реформування його організаційної структури і раціональним організаційно-економічним механізмом вдосконалення організаційної структури управління. Таким чином, розвиток адаптивного управління корпоративними структурами галузі зв'язку дозволить цілеспрямовано здійснювати формування і задоволення потреб клієнтів в телекомунікаційних та інформаційних послугах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С. Б. Алексеев. – Донецьк, 2003. – 23 с.
2. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография – К.: Либра, 2003. – 280 с.
3. Крисько Ж.Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Жанна Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38-42.
4. Ландіна Т.В. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку. К.: Наукова думка, 1994. – 283 с.
5. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон. – М.: БИНОМ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. – 928 с.
6. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде: Автореф. канд.экон.наук. – М., 2006.
7. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 362 с.

УДК 622.272.8:658.012

Папіж Ю.С.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери
Національного гірничого університету***ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Стаття присвячена дослідженню питання оцінки ефективності діяльності промислових підприємств. Обґрунтовано необхідність розширення сукупності критеріїв оцінки ефективності діяльності промислових підприємств на прикладі енергетичної галузі, зокрема, вугільних шахт, з позицій управління їх ресурсним потенціалом. Запропоновано модель оцінки впливу на ресурсний потенціал шахти внутрішніх факторів, що мають стохастичний характер.

Ключові слова: промислове підприємство, оцінка, ефективність, вугільна шахта, ресурсний потенціал, моделювання.

Папіж Ю.С. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Стаття посвящена исследованию вопроса оценки эффективности деятельности промышленных предприятий. Обоснована необходимость расширения совокупности критериев оценки эффективности деятельности промышленных предприятий на примере энергетической отрасли, в частности, угольных шахт, с позиций управления их ресурсным потенциалом. Предложена модель оценки влияния на ресурсный потенциал шахты внутренних факторов, имеющих стохастический характер.

Ключевые слова: промышленное предприятие, оценка, эффективность, угольная шахта, ресурсный потенциал, моделирование.

Paipzh Yu.S. EFFICIENCY EVALUATION ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article investigates the question of evaluating the performance of industrial enterprises. The necessity of expanding set of criteria for evaluating the performance of industrial enterprises on the example of the energy sector, in particular, coal mines, from the standpoint of managing their resource potential is grounded. A model of assessment of the impact on the resource potential of the mine internal factors that are stochastic in nature is proposed.

Keywords: industrial enterprise, evaluation, efficiency, coal mine, resource potential, modeling.

Постановка проблеми. Сучасна економічна наука і практика господарювання викликали низку проблем, однією з яких є комплексне оцінювання виробничо-господарської діяльності підприємства. Оцінювання діяльності підприємства створює передумови для виявлення та реалізації внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва, сприяє досягненню кращих кінцевих результатів, ухваленню позитивних господарських рішень.

В умовах сьогодення рівень розвитку та якість функціонування паливно-енергетичного комплексу України мають визначальний вплив на стан економіки, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людей. З перших днів незалежності України питання енергетичної незалежності держави стало пріоритетним. Основні зусилля були направлені на вирішення проблем паливно-енергетичного комплексу, які були пов'язані з невідповідністю його організаційної структури умовам конкурентного ринкового середовища, значною зношеністю і низькою енергоефективністю основних фондів та обмеженістю капіталовкладень на їх оновлення, низькою інвестиційною привабливістю підприємств ПЕК.

На даний час інтеграція до Європейського Союзу визначена Україною як один із основних пріоритетів розвитку, що в свою чергу накладає на державу певні зобов'язання, в тому числі і забезпечення енергетичної безпеки, наближення параметрів ПЕК України до норм та стандартів ЄС. В першу чергу це стосується саме вугільної промисловості, адже вугілля є одним із основних власних первинних енергоресурсів України.

На сьогодні, враховуючи напружену соціально-політичну та економічну ситуацію на сході країни, у тому числі в паливно-енергетичному секторі, та в умовах настання осінньо-зимового періоду, заходи щодо підготовки до приватизації, а також передачі на приватизацію вугледобувних об'єктів, а також енергетичних об'єктів тимчасово призупинені [7]. Але

у той же час, Міністерство енергетики та вугільної промисловості України продовжує роботу у напрямку удосконалення нормативної бази, відповідно до якої відбуватимуться приватизаційні процеси в галузі, що підвищує інтерес до здійснення даного дослідження.

З позицій оцінки ефективності діяльності вугільних підприємств та організації приватизації державних підприємств, досить багато діючих підприємств відповідає вимозі окупності інвестицій протягом строку служби, що залишився. Тому критерій «залишковий термін служби шахти 10 і більш років» є критерієм необхідним, але недостатнім для формування групи стабільно працюючих гірничодобувних підприємств, що розвиваються. Як правило, у якості критеріїв оцінки ефективності діяльності гірничодобувних підприємств та потенційного їх відбору у групу пріоритетності приватизації прийняті наступні: величина промислових запасів вугілля, термін служби шахти, річна виробнича потужність (500 тис. тонн і більш) і рівень освоєння виробничої потужності (не менш 80%). Можна при цьому прогнозувати, наприклад, певне підвищення навантаження на лави або збільшення їх кількості на шахтах. Але це збільшення чи навряд вичерпає існуючі обсяги резервування, забезпечення яких поглинає значні матеріальні й фінансові ресурси. Саме це й зумовило актуальність дослідження оцінки ефективності діяльності підприємств енергетичної галузі, зокрема, вугільних шахт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з особливостями оцінки ефективності діяльності підприємств гірничодобувної галузі висвітлено у публікаціях зарубіжних дослідників: Р. Аюффа, І. Ансоффа, І. Кунца, Л.Г. Окорокової, А. Файоля та ін. Окремі підходи до оцінки ефективності діяльності гірничодобувних підприємств, особливо вугільних шахт, оцінки їх потенціалу привертати увагу багатьох вітчизняних вчених, серед них такі, як О.І. Амоша, О.С. Астахов, О.Г. Вагонова, Т.А. Гатов, Ю.З. Драчук, Г.К. Губерна, А.І. Каба-

нов, О.Ф. Ляшенко, Л.Л. Майзель, В.С. Нейенбург, І.В. Петенко, Б.Л. Райхель, С.С. Резніченко, В.І. Саллі, І.А. Фесенко, Ю.П. Яценко та ін.

Але сучасні умови ставлять нові задачі щодо удосконалення оцінки ефективності діяльності підприємств гірничодобувної галузі в умовах невизначеності зовнішньої дії. При цьому слід зазначити, що використання вдалої сукупності кількісних показників здійснення цієї оцінки полегшує розв'язок поставленого завдання з погляду її формалізації в процесі моделювання.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в удосконаленні критеріїв оцінки ефективності діяльності промислових підприємств на прикладі енергетичної галузі, зокрема, вугільних шахт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми використання внутрішніх резервів технологічних ланок вугільних шахт добре перекликається з поняттям «економічна надійність». Практично – це комбінація можливості функціонування шахти на заданому рівні економічної надійності й ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства. Аналіз показує, що на переважній більшості вугільних шахт України вузькою ланкою є гірничі роботи при багаторазовому резервуванні пропускної здатності інших технологічних ланок [2].

Вугільна шахта представляє систему, яка в кожному даний момент часу має у своєму розпорядженні певні резерви. Ці резерви можна розділити на: 1) технологічні, які у свою чергу підрозділяються на загальношахтні, й резерви окремих виробничих ланок та 2) організаційні, які характеризують безпосереднє використання часу робітників, рівень їх кваліфікації, а також ступінь використання можливостей устаткування інших елементів шахтного господарства. Організаційні резерви в реальних умовах вугільних шахт досить емні й організація виробництва в багатьох випадках далека від досконалої, тому в даній роботі будемо розглядати найбільш важливі способи регулювання резервів і, насамперед, з погляду ресурсного потенціалу шахти.

Резерв шахти представляє об'єднання резерву потужності й пропускної здатності її технологічних ланок. Потужність шахти визначається можливим видобутком з очисних вибоїв, усі інші ланки шахти характеризуються пропускною здатністю, тому що вони лише транспортують вантажі, включаючи й переміщення людей. Резерви шахти – це, у першу чергу, резерви пропускної здатності. Вони закладаються при проектуванні й визначенні виробничої потужності для діючих шахт [1].

Отже, ефективність шахти в цілому, з одного боку, визначається ефективністю кожного виробничого підрозділу, що входить до її складу, з іншого боку – взаємною координацією цілей усіх виробничих підрозділів, що сприяють досягненню загальних цілей підприємства. Тобто для вугільних шахт можливості досягнення загальних цілей являють собою суму локальних можливостей досягнення цілей по всіх виробничих підрозділах.

З погляду управління ресурсним потенціалом, розвиток шахти в часі й у просторі є об'єктивною необхідністю, й споконвічно обумовлене істотною властивістю вугільних пластів – їх невідтворюваністю. Усе різноманіття конкретних форм розвитку окремих шахт можна звести до збереження або зміни їх потужності або зміни меж гірничого відводу, якщо передбачене об'єднання декількох шахт гірничими роботами.

Як відомо, через певні проміжки часу (3-5 років) кожна шахта зазнає технічної експертизи на предмет визначення пропускної здатності її головних технологічних ланок: гірничі роботи, транспорт, підйом, вентиляція й технологічний комплекс поверхні. По самій вузькій ланці й визначається виробнича потужність шахти.

Найважливішим економічним показником будь-якого варіанта розвитку підприємства є його ресурсний потенціал, і враховувати цей фактор необхідно, тому що виробничі ресурси, як правило, обмежені. Якщо керуватися цією обставиною безпосередньо й виокремлено, то критерієм кращого варіанта завжди буде мінімум ресурсів, що використовуються. Однак такий критерій не може бути прийнятний у принципі, тому що він стимулює пріоритет найбільш дешевих варіантів розвитку шахти, що в перспективі призведе економіку підприємства й галузі до застою.

Збільшення ресурсного потенціалу (більш дорогий варіант) дозволяє розв'язати в бажаному напрямку ряд найважливіших економічних проблем: збільшення обсягу видобутку вугілля, підвищення його якості, підвищення рівня концентрації виробництва, зниження (або вповільнення росту) собівартості. Проблема полягає в співвідношенні обсягу ресурсного потенціалу й досягнутого ефекту. Тому ресурсний потенціал при моделюванні доцільно враховувати у вигляді обмежень шляхом прийняття ліміту матеріальних, людських або фінансових ресурсів, який не може бути перевищений.

Дуже важливо передбачити в математичній моделі можливості регулювання потужності підприємства за рахунок закладених в устаткуванні технологічних резервів. Наприклад, можливість регулювання навантажень на очисні вибої за рахунок зміни можливої змінної продуктивності виймальних машин на певну величину. Цю обставину можна врахувати спеціальним параметром $f_i(D)$, що залежить не від кількості очисних комплексів, а від фонду часу роботи i -ї лави для забезпечення заданих обсягів видобутку в рамках споживчого попиту.

Як відомо, більшість економіко-математичних моделей оптимізації зводяться до визначення оптимального рівня видобутку по шахті з точки зору максимізації прибутку або мінімізації виробничих витрат. Якщо ж слідувати логіці резервування, тобто підвищення гнучкості в плануванні навантажень на виробничі ланки шахти, то в моделі мають бути неодмінно присутні умови виконання обмеження по можливостях очисного устаткування (включаючи резерви ділянки) і по лімітах на виробничі (i у тому числі природні) ресурси підприємства.

З урахуванням останнього, автором запропонована двоступінчаста постановка задачі моделювання навантажень на основні ланки з урахуванням забезпечення гнучкості в управлінні виробничими ресурсами.

Припустимо, X – мінімальний обсяг видобутку, який необхідно забезпечити протягом року; R_j – кількість ресурсів j -го виду, що потрібна для забезпечення заданого обсягу видобутку. Величини X і R_i ($i = 1, \dots, N$) в моделі є основою системи обмежень і приймаються відомими у вигляді прийнятих меж (перший рівень), а потім у вигляді змінних при ступінчастому регулюванні витрат ресурсів і підвищення виробничих витрат у разі падіння обсягів видобутку (другий рівень).

Величина N характеризує загальну кількість видів ресурсів, що підлягають використанню в моделі. У даному випадку в поняття «ресурс» вкладений досить широкий економічний сенс. Сюди входять як

всі види ресурсів, що безпосередньо беруть участь у виробничих процесах, так і фінансові та природні ресурси зі змінною складовою (мається на увазі відмова від відпрацювання окремих ділянок або відмова інвесторів від фінансування).

Таким чином, на першому етапі моделювання не розглядаються можливі зміни обсягів видобутку і виробничих витрат, а планується видобуток на реальних потужностях основних ланок. Підвищення міри достовірності результатів моделювання на етапі поточного планування забезпечується тим, що варіант плану розглядається не як деяке визначальне поняття, як це має місце у моделях перспективного планування, а конкретніше – на основі безпосереднього використання нормативного підходу при оцінці вкладень кожної одиниці матеріальних ресурсів в 1 т видобутого вугілля.

Такий підхід дозволяє від дискретних моделей перейти до розгляду безперервних моделей з надійнішим математичним апаратом.

Залежно від кількості й якості вугілля, що добувається, попиту на енергоносії даного сорту, можливостей забезпечення технологічних ланок виробничими ресурсами, обмеження по потужності шахти можуть встановлюватися як у вигляді єдиного показника річного видобутку D , так і у вигляді показників видобутку по окремих періодах планування в разі коливання споживчого попиту.

Із зовнішніх ресурсів шахти нами враховано паливо, електроенергію, матеріали, а з внутрішніх – структура топології мережі виробок, розкриті і підготовлені запаси, очисне і прохідницьке устаткування.

У запропонованому типу моделі разом із системою обмежень по можливостях виймальної техніки додаються обмеження по лімітуючих матеріалах, фонду заробітної плати, заданому обсягу видобутку. Головним, на нашу думку, є обов'язкова присутність обмежень за можливостями ланки «гірничі роботи», які найбільш яскраво характеризують внутрішні можливості шахти і піддаються регулюванню у бік зниження виробничої потужності.

Пропонується розглянути також і аспекти дії на ресурсний потенціал зовнішніх і внутрішніх чинників, що мають стохастичний характер. Це, в принципі, можна уявити у вигляді певного ризику, причому, міра ризику істотно знижується за рахунок того, що розглядається не важко досяжний приріст обсягів видобутку, а його зниження. Причому це зниження повинне супроводжуватися певним управлінням ресурсного потенціалу.

В процесі моделювання автором пропонується прийняти два критерії – максимум видобутку при заданому ресурсному потенціалі й мінімум витрат на видобуток. Очевидно, що кращий варіант стосовно першого критерію не обов'язково виявиться кращим і за другим критерієм, наприклад, якщо збільшення обсягу видобутку вимагає додаткових інвестицій. Що стосується вибору критерію мінімізації витрат або максимізації обсягів видобутку, так це є прерогативою інвестора.

Структура запропонованої моделі виглядає таким чином:

$$\text{Модель 1. } \sum_{i=1}^n X_i \rightarrow \max \quad i = \overline{1, n} \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_m) m_i x_i \leq M \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_e) e_i x_i \leq E \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_l) l_i x_i \leq L \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n f(d_i) x_i \geq D \dots 0,85D \quad (5)$$

$$\text{Модель 2. } \sum_{i=1}^n S_i x_i \rightarrow \min \quad i = \overline{1, n} \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n m_i x_i = M \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n e_i x_i = E \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^n l_i x_i = L, \quad (9)$$

де k_m, k_e, k_l – ступені регулювання витрати на 1 т відповідно ресурсів за матеріалами, електроенергією й робочій силі;

M, E, L – можливості шахт по зазначених ресурсах.

Обмеження (5) припускає можливість зниження потужності шахти на 15%, тобто від рівня D до рівня $0,85D$.

Відмінною рисою запропонованого підходу до оцінки використання ресурсів є градієнтне скорочення ліміту по ресурсах за допомогою коефіцієнтів k_m, k_e і k_l , а також регулювання величини функціонала до значень, що забезпечують обсяг видобутку на заданому рівні. Створення такого регулюючого механізму дає спробу порівняти можливості шахт по основних ресурсах (матеріалам, електроенергії, робочій силі) з технічними аспектами планування розвитку гірничих робіт, стан яких кількісно оцінюється рівнем концентрації.

Алгоритм управління виробничими ресурсами полягає в наступному. Ліміт ресурсу, що має найменшу «тіньову ціну», має бути зменшений; при цьому величина зниження вибирається довільно, але узгоджується зі змінами гірничотехнічних умов виробництва, а також прогнозними змінами попиту на вугілля, що добувається. Маючи результати рішення прямої і подвійної задачі, можна судити про ефективність роботи системи. Як правило, неефективна робота вугільних шахт (і особливо збиткових) багато в чому пояснюється неучастю частини виробничих ресурсів у технологічних процесах, хоча вартість цих ресурсів так або інакше переноситься на собівартість видобутку.

Розв'язок завдання здійснюється двоїтим симплекс-алгоритмом з метою одержання оптимального результату й об'єктивно-обумовлених «оцінок» 1 грн. матеріальних ресурсів, 1 квт-ч електроенергії й 1 чол-зм робочої сили. Ці «оцінки» необхідні для встановлення ступеня використання ресурсного потенціалу й відповідного його регулювання на основі градієнтного скорочення ліміту ресурсів.

Запропонована вище методика дозволяє наочно прослідити залежність між мірою використання виробничих ресурсів і ефективністю виробництва.

Можна прогнозувати певне підвищення навантаження на лави або збільшити їх кількість на шахтах. Але це збільшення навряд чи вичерпає існуючі обсяги резервування, забезпечення яких поглинає значні матеріальні та фінансові ресурси.

У той же час слід зазначити, що використання сукупності даних показників для формування певної групи шахт полегшує рішення поставленої задачі з точки зору її формалізації. В окремих випадках до групи перспективних шахт можуть бути віднесені шахти, які з низки об'єктивних і суб'єктивних причин, у даний час, не досягли необхідних значень показників, прийнятих для відбору шахт, але володіють достатнім потенціалом і за певних умов можуть значно поліпшити роботу. Їх відбір до групи шахт, які в різні періоди часу можуть наростити видобуток, робився шляхом експертної оцінки можли-

ностей розвитку шахти в перспективі. Природно, що склад робіт і необхідні витрати для стабілізації і нарощування видобутку визначаються станом гірничих робіт і виробництва, що склався, і можуть значно відрізнятись на кожній з шахт даної групи.

Отже, такий підхід до управління виробничими ресурсами й технічними параметрами відпрацювання запасів дозволить адекватно оцінювати стан підприємства та ухвалювати об'єктивні рішення при перспективному плануванні відпрацювання запасів.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки.

1. Система оцінювання діяльності промислових підприємств посідає центральне місце в процесі управління ними. Від удосконалення цих показників залежить більш повне використання підприємствами наявних резервів та орієнтація на підвищення кінцевих результатів роботи.

2. Вугільна промисловість України сьогодні потребує підвищеної уваги в контексті свого стратегічного значення для забезпечення енергетичної безпеки країни. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України продовжує роботу у напрямку удосконалення нормативної бази, відповідно до якої відбуватимуться приватизаційні процеси в галузі, в контексті якої вугільні підприємства України розділені на перспективні, потенційно перспективні й безперспективні. Але категоричність у такому питанні не виправдана. Вже неодноразово фіксувалося, коли шахти після такої класифікації переводили з однієї групи в іншу. Деякі шахти, спочатку визнані безнадійними, потім починали успішно працювати.

3. Для підвищенні однозначності віднесення конкретної шахти до певної групи необхідні додаткові кількісні методи оцінки її стану й, насамперед, методи управління ресурсним потенціалом у процесі трансформації потужності підприємства.

4. У даній роботі пропонується модель впливу на ресурсний потенціал шахти внутрішніх факторів, що мають стохастичний характер. Вибір варіантів оцінки за критерієм максимум видобутку при заданому ресурсному потенціалі або критерію мінімум витрат на видобуток може бути наданий інвесторові. При цьому, східчає регулювання витрат ресурсів, по суті, адекватно оперативному управлінню в умовах змінного попиту на вугілля даної марки і якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.
2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / [Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Яценко и др.]. – К.: Наук. думка, 2004. – 311 с.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава // Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки // Режим доступу: URL: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
4. Кучер В.А. Формування інвестиційної стратегії розвитку вугледобувного підприємства: автореф. дис. д-ра екон. наук.: 08.00.04 / Національний гірничий ун-т. – Дніпропетровськ, 2010. – 34 с.
5. Папіж Ю.С. Удосконалення управління ресурсним потенціалом вугільних шахт: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.04 / Папіж Юлія Сергіївна. – Д.: 2012. – 165 с.
6. Слюсаренко К.В. Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України / К.В. Слюсаренко, Г.В. Концесвітна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 380-388.
7. Щодо реформування вугільної промисловості / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244964085&cat_id=194359

УДК 005.35:334.72:658

Фещур Р.В.*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»***Яворська Н.Р.***здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

ДВОВИМІРНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розгляду проблеми оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємства. Окреслено основні завдання та розроблено двовимірну модель оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємства з графічним представленням областей соціально відповідальної діяльності підприємства.

Ключові слова: соціально відповідальна діяльність, оцінювання, двовимірна модель, розвиток, підприємство.

Фещур Р.В., Яворская Н.Р. ДВУМЕРНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы оценки социально ответственной деятельности предприятия. Определены основные задачи и разработана двумерная модель оценивания социально ответственной деятельности предприятия с графическим представлением областей социально ответственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: социально ответственная деятельность, оценивание, двумерная модель, развитие, предприятие.

Feshchur R.V., Yavorska N.R. TWO-DIMENSIONAL MODEL OF EVALUATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITY OF ENTERPRISE

The article is devoted to the problem of socially responsible activity of enterprise. The basic tasks and a two-dimensional model of evaluation of socially responsible activity of enterprise with a graphical representation of the areas of socially responsible activity of enterprise have been developed.

Keywords: socially responsible activities, evaluation, two-dimensional model, development, enterprise.

Постановка проблеми. Оцінювання соціально відповідальної (СВ) діяльності підприємств буде розглядати як процес порівняння (зіставлення) кількісних значень певної сукупності показників (індикаторів) соціальної відповідальності з відповідними еталонними (нормативними, плановими) значеннями, за результатами якого формується якісна оцінка стану чи динаміки соціально відповідальної діяльності підприємства або групи підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових джерелах міститься значна кількість публікацій стосовно методів оцінювання результатів діяльності підприємств [1-6]. Особливу увагу дослідників привертають проблеми оцінювання розвитку підприємств, вирішенню яких присвячені праці таких науковців, як Ф. Коглер, Д. Нортон, О. Кузьмін, О. Мельник, Ю. Погорелов, О. Раєвнева, М. Тимоцук, О. Тридід, П. Друкер, М. Портер, Й. Шумпетер та ін.

Оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємств можна вважати відносно новим і таким, що бурхливо розвивається, напрямом наукових досліджень. Заслужують на увагу результати досліджень, які описані у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців [7-9].

Постановка завдання. Ціллю статті є розроблення адекватного складності проблеми методу оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємств на основі попереднього розгляду і узагальнення описаних у наукових джерелах методів порівняння фактичних оцінок СВ з еталонними (нормативними).

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання оцінювання СВ окремо взятого підприємства полягає у встановленні міри відповідності вектора X_t вектору $X^* \cdot (t = \text{const})$. У загальному випадку компонентами X_t можуть бути як показники-стимулятори, так і показники-дестимулятори. Надалі будемо

вважати, що усі компоненти вектора X_t є показниками-стимуляторами, що не позначається на загальності отриманих результатів.

При порівнянні векторів X_t та X^* можливі такі випадки:

1. Для усіх компонент вектора X_t виконується умова $x_{ti} \geq x_i^*$;
2. Для усіх компонент вектора X_t виконується умова $x_{ti} < x_i^*$;
3. Для деяких компонент вектора X_t виконується умова $x_{ti} \geq x_i^*$, а для інших – $x_{ti} < x_i^*$.

У першому випадку можна впевнено стверджувати про соціально відповідальну діяльність підприємства. У другому випадку також впевнено можна стверджувати про те, що діяльність підприємства не відповідає вимогам соціальної відповідальності щодо навколишнього, внутрішнього та зовнішнього середовища. Обидва випадки можна вважати крайніми, тобто такими, що рідко зустрічаються.

Найпоширенішим є випадок 3, при якому не можна зробити однозначного висновку щодо соціально відповідальної діяльності підприємства. Вирішення проблеми оцінювання СВД у цьому випадку можна здійснити такими шляхами:

1. Звести порівняння векторних величин X_t , X^* до порівняння їх найвагомішої (домінантної) компоненти;

2. Згорнути векторні величини X_t , X^* до скалярного вигляду (скалярних оцінок) з урахуванням вектора вагових коефіцієнтів α :

$$I^0 = \sum_{i=1}^N \alpha_i x_{ti}, \quad I^* = \sum_{i=1}^N \alpha_i x_i^*, \quad (1)$$

де I^0 – скалярна оцінка фактичного стану СВД; I^* – еталонна оцінка СВД;

3. Обчислити відстань між векторами X_t , X^* та спроектувати її на певну шкалу якісного оцінювання.

Зведений перелік основних завдань, які виникають при оцінюванні СВД, та їх змістовне наповнення наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні завдання оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємства

Назва завдання	Зміст завдання
1. Формування масиву значень індикаторів СВД, X_t	Встановлення структури і кількості параметрів вектора X_t . Організування інформаційного наповнення масиву фактичних (розрахункових, експертних) значень індикаторів X_{it}
2. Формування (нормативного, планового) вектора еталонних значень індикаторів СВД, X^*	Встановлення групою експертів еталонних значень компонент вектора x^* . Формування вектора X_t як бази порівняння. Формування вектора X^* на підставі даних матриці $X = \ x_{ij}\ $
3. Встановлення вагових коефіцієнтів індикаторів СВД, α_i	Враховуючи структуру вектора X_t розробляється система вагових коефіцієнтів α, β, γ на підставі якої розраховують значення вагових коефіцієнтів індикаторів
4. Обґрунтування вибору методу скаляризації векторних величин	При неможливості прямого порівняння векторів X_t, X_i необхідно встановити метод згортання векторних величин у скалярні
5. Розроблення шкали проектування кількісної оцінки СВД в якісну	Наявність різних матричних шкал породжує необхідність переведення кількісних оцінок у якісні з градацією: високий, середній, низький рівень СВД
6. Розроблення методів встановлення моментної оцінки СВ для окремого підприємства	Враховується стан СВ діяльності підприємства за певний момент часу (рік). Вектор X_t порівнюється із вектором еталонних значень X^* або вектором X_{it} . Можливий спрощений підхід до оцінювання за домінантним індикатором
7. Розроблення методів встановлення динамічної оцінки СВ для окремого підприємства	Встановлення тенденції зміни СВ діяльності підприємства за ряд років
8. Розроблення методів встановлення моментної оцінки СВ для групи підприємств (ранжування підприємств)	Ранжування підприємств за рівнем СВ
9. Розроблення методів встановлення тенденцій зміни СВ для групи підприємств	Виявлення загальної (спільної для групи підприємств) тенденції зміни соціальної відповідальності
10. Розроблення методів оцінювання СВД в умовах часткової інформаційної визначеності	Встановлення СВД при частковій інформаційній визначеності значень індикаторів вектора X_t
11. Встановлення тенденції зміни СВД підприємства	Встановлення кількісної, якісної оцінок тенденції зміни СВД на основі формалізованих чи інтуїтивних методів

Джерело: розроблено авторами

Як видно з таблиці 1, розроблення методів оцінювання СВД є одним із основних завдань. Варто зважати на те, що нині існує можливість використання достатньо опрацьованих у наукових джерелах методів оцінювання результативності виробничо-господарської діяльності підприємств, які можна адаптувати до вирішення проблеми оцінювання СВД.

За результатами дослідження методів комплексного оцінювання результативності виробничо-господарської діяльності підприємств можна відзначити

такі найважливіші методи обчислення детермінованих оцінок: метод скаляризації – згортання векторної оцінки до скалярного виду; метод ранжування – передбачає перехід від числових значень індикаторів соціальної відповідальності підприємства до їх рангових оцінок; таксонометричний метод – встановлення міри відповідності вектора фактичних значень індикаторів вектору еталонних значень.

Метод скаляризації полягає у зведенні вектора X_t фактичних значень індикаторів СВ діяльності підприємства до скалярного виду (коефіцієнта соціальної відповідальності K_{CB}^t) за адитивним чи мультиплікативним підходом.

Незалежно від підходу початкові дані першочергово зводяться до відносного виду. З урахуванням припущення про те, що усі компоненти вектора X_t є показниками-стимуляторами відносні значення вектора соціальної відповідальності $Y_t = (y_{it})$ розраховують за формулою:

$$y_{it} = \begin{cases} \frac{x_{it}}{x_i^*}, & \text{якщо } \frac{x_{it}}{x_i^*} < 1 \\ 1, & \text{якщо } \frac{x_{it}}{x_i^*} \geq 1 \end{cases} \quad (2)$$

де x_{it} – фактичні значення індикаторів СВ діяльності підприємства; x_i^* – еталонні (нормативні, планові, базові) значення, вибір виду яких залежить від їх інформаційної визначеності. Зрозуміло, що компоненти вектора Y_t набувають додатних значень, що не перевищують одиницю ($0 \leq y_{it} \leq 1$). Необхідно звернути увагу на те, що певні компоненти вектора Y_t можуть набувати нульових значень.

Розрахунок інтегрального показника соціальної відповідальності K_{CB} при адитивному підході здійснюють за формулою середньої арифметичної зваженої

$$K_{CB}^t = \sum_{i=1}^N \alpha_i \cdot y_{it}, \quad 0 \leq y_{it} \leq 1 \quad (3)$$

де α_i – коефіцієнти вагомості індикаторів СВД ($0 \leq \alpha_i \leq 1$).

У випадку рівнозначності показників СВД значення α_i становить $1/N$ і формула (2) зводиться до виду простої середньої арифметичної.

При мультиплікативному підході значення K_{CB}^t розраховують за формулою середньої геометричної

$$K_{CB}^t = \left(\prod_{i=1}^N y_{it} \right)^{\frac{1}{N}}, \quad 0 \leq y_{it} \leq 1. \quad (4)$$

Кожен із описаних підходів до скаляризації векторної величини має свої вади і переваги. Вадою адитивного підходу є можливість часткової компенсації значень одних показників за рахунок інших, а перевагою – універсальність застосування. Вадою мультиплікативного підходу є граничний характер оцінки СВ, оскільки при $y_{it} = 0$ (принаймні для одного з показників вектора Y_t) значення K_{CB}^t дорівнюватиме нулю. Крім цього застосування формули (4) доцільне при незначній кількості параметрів вектора Y_t .

Метод скаляризації дозволяє отримати детерміновані, статичні чи динамічні, одновимірні оцінки для окремого підприємства чи їх сукупності за наявності вектора X^* еталонних значень індикаторів СВ діяльності підприємства. За відсутності подібного вектора можна скористатися методом ранжування, в основу якого покладено рангові оцінки відповідних значень індикаторів СВ діяльності для ряду підприємств чи для одного підприємства за ряд років. Тобто метод ранжування дозволяє отримати детерміновані статичні (для багатьох об'єктів) чи динамічні (для окремих об'єктів) одновимірні оцінки СВ, які використовують для впорядкування (ранжування) підприємств певної однорідної групи

Початкові дані, які необхідні для застосування методу ранжування, утворюють матрицю $\|x_i\|$ або $\|x_r\|$:

$$\|x_i\| = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1T} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2T} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ x_{N1} & x_{N2} & \dots & x_{NT} \end{pmatrix}, \quad \|x_r\| = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1L} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2L} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ r_{N1} & r_{N2} & \dots & r_{NL} \end{pmatrix}, \quad (5)$$

рядками яких слугують фактичні значення індикаторів СВ діяльності, а стовпчики утворюють вектори індикаторів СВ для окремих об'єктів (у матриці $\|x_i\|$) чи на певних проміжках часу (у матриці $\|x_r\|$). Подальші перетворення за методом ранжування розглянемо на прикладі матриці $\|x_r\|$.

Виконаємо ранжування матриці $\|x_r\|$ за елементами кожного рядка, привласнивши компонентам вектора-рядка відповідні ранги r_{il} . Тим самим здійснюємо перехід від початкової матриці значень індикаторів x_{il} до матриці рангових оцінок $\|r_l\|$:

$$\|r_l\| = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1L} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2L} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ r_{N1} & r_{N2} & \dots & r_{NL} \end{pmatrix} \quad (6)$$

За даними цієї матриці знаходимо суму рангів R_i для кожного стовпця (підприємства)

$$R_i = \sum_{l=1}^N \alpha_l r_{li}, \quad 0 < \alpha_l < 1. \quad (7)$$

Впорядкувавши значення R_i за зростанням, отримуємо ранжований за ранговими оцінками індикаторів СВ ряд підприємств. Однак при цьому не можна виокремити підгрупи підприємств за рівнем (високий, середній, низький) соціальної відповідальності. З цією метою варто скористатися методом скаляризації або розробити спеціальну шкалу переведення кількісних рангових оцінок у якісні оцінки рівня соціальної відповідальності підприємств, що є достатньо сумнівним кроком.

Застосування таксонометричного методу (методу відстаней) дозволяє встановити близькість вектора індикаторів СВ кожного об'єкта дослідження (підприємства) до вектора еталонних значень $X^*(X_l \rightarrow X^*)$. В якості вектора X^* може обиратися вектор нормативних, планових чи експертно встановлених значень індикаторів СВ. У певних випадках для групи однорідних суб'єктів господарювання у якості вектора еталонних значень можна розглядати вектор оцінок СВ підприємства-еталона або вектор, сформований із середніх значень індикаторів соціальної відповідальності.

Найбільшого поширення набув метод встановлення координат вектора еталонних значень $X^* = (x_i^*)$, за формулою:

$$x_i^* = \text{opt}\{x_{il}\}, \quad (8)$$

де $\text{opt}\{x_{il}\}$ – оптимальне (з урахуванням напряму оптимальності для показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів) значення i -го показника для сукупності підприємств.

Особливості розроблення і застосування графо-аналітичного методу як інструмента оцінювання розвитку підприємства наведено у [5]. Спираючись на концепцію двовимірності складного соціально-економічного явища чи процесу за цим методом можна наочно представити розміщення певного об'єкта дослідження на площині у кожний момент часу та відобразити траєкторію його руху за певний проміжок часу.

З метою адаптації графо-аналітичного методу до оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємства першочергово обґрунтуємо вибір двох

ключових показників, з допомогою яких можна описати процес СВД.

СВ підприємства слід розглядати як триєдину сутність відповідального ставлення до навколишнього, зовнішнього і внутрішнього середовища. З урахуванням розробленої в [10] системи базових показників СВД у якості агрегованого індикатора СВ підприємства щодо навколишнього і зовнішнього середовища доцільно обрати питому вагу витрат на збереження навколишнього середовища та розвиток регіональної громади у чистому доході підприємства від реалізації продукції. Вибір у якості бази порівняння саме чистого доходу, а не чистого прибутку продиктований реаліями вітчизняної економіки. Щодо внутрішнього середовища, то, на нашу думку, найбільш об'єктивним можна вважати індикатор питомих ваг середньої заробітної плати працівників підприємства у середній заробітній платі працівників підприємств, що здійснюють відповідний вид економічної діяльності в Україні.

Позначимо через d_z – питому вагу середньої заробітної плати працівників підприємства та через d_v – питому вагу витрат на збереження навколишнього та розвиток зовнішнього середовища. Значення d_z будемо відкладати по осі ОУ, а значення d_v – по осі ОХ ($d_z > 0$, $d_v > 0$). При цьому на осі ОУ характерною буде точка $d_z = 1$, у якій значення середньої заробітної плати працівників підприємства відповідатиме її середньому значенню для працівників однорідних вітчизняних підприємств. Таким чином, при $d_z \geq 1$ можна стверджувати про наявність високої соціальної відповідальності підприємства щодо внутрішнього середовища, а при $d_z < 1$ – про її низький рівень (недостатність).

Щодо значень d_v , то на осі ОХ виокремлено дві характерні точки: d_v – нижню межу індикатора, \bar{d}_v – верхню межу індикатора. При значеннях d_v , які розміщені на проміжку $0 < d_v < \bar{d}_v$, будемо стверджувати про низький рівень соціально відповідальної діяльності підприємства щодо навколишнього і зовнішнього середовища. При значеннях d_v , які належать проміжку $\bar{d}_v \leq d_v < \bar{d}_v$, можна стверджувати про середній, а при $d_v \geq \bar{d}_v$ – про високий рівень СВД. Числові значення \bar{d}_v , \bar{d}_v встановлюють, зокрема, для кожної групи підприємств залежно від виду їх економічної діяльності.

Якщо провести через характерні точки ($d_z = 1$, $d_v = \bar{d}_v$, $d_v = \bar{d}_v$) прями, що паралельні осям ОХ, ОУ, то перший квадрант площини розділиться на 9 областей, у кожній з яких соціально відповідальна діяльність підприємства буде характеризуватися різними якісними оцінками (табл. 2).

Розміщення підприємства в області LS буде свідчити про його невідповідну соціальну відповідальність, натомість розміщення підприємства в області MU – про високу соціальну відповідальність. Соціальна відповідальність щодо внутрішнього середовища буде характерною (високою) для підприємств, які розміщені в областях LU, MU, а щодо навколишнього та зовнішнього середовища – в областях MU, HS.

Підприємства, які розміщені в області LU, прагнуть досягнення тимчасових, локальних, внутрішніх цілей розвитку на відміну від підприємств, які розміщені в областях MS, HS. Найбільш збалансованою (зваженою) виглядає діяльність підприємств, які розміщені в області MU.

Необхідно зазначити, що позиціонування підприємства щодо областей соціально відповідальної діяльності за ряд років дає змогу відстежити динаміку

Таблиця 2

Характеристика областей соціально відповідальної діяльності підприємства

Питома вага витрат на збереження навколишнього середовища та розвиток регіональної громади, d_v	Частка середньої заробітної плати працівників підприємства у середній заробітній платі працівників підприємств відповідного виду діяльності, d_z	Області СВД	Характеристика областей СВД
1. Низька, L $0 < d_v < \underline{d}_v$	1. Висока, U $d_z \geq 1$	LU – егоїстична діяльність	Діяльність підприємства можна оцінити як егоїстичну, що спрямована на задоволення потреб працівників
	2. Низька, S $d_z < 1$	LS – невідповідна діяльність	Діяльність підприємства щодо виконання соціальних зобов'язань можна оцінити як невідповідну
2. Середня, M $\underline{d}_v \leq d_v < \overline{d}_v$	1. Висока, U $d_z \geq 1$	MU – зважена діяльність	Діяльність підприємства можна оцінити як зважену стосовно усіх заінтересованих сторін
	2. Низька, S $d_z < 1$	MS – нагужна діяльність	Діяльність підприємства можна вважати нагужною, оскільки відповідальне ставлення до зовнішніх зобов'язань не супроводжується відповідним ставленням до персоналу
3. Висока, H $d_v \geq \overline{d}_v$	1. Висока, U $d_z \geq 1$	HU – усталена діяльність	Діяльність, що відповідає матеріальним потребам теперішнього часу та забезпечує можливості розвитку майбутніх поколінь
	2. Низька, S $d_z < 1$	HS – розбалансована діяльність	Діяльність підприємства можна оцінити як розбалансовану, оскільки значні витрати на виконання зовнішніх зобов'язань не узгоджуються із низькою часткою заробітної плати працівників

Джерело: розроблено авторами

СВ та встановити тенденцію її зміни. Використання графо-аналітичного методу оцінювання СВД має як переваги (наочність), так і певні недоліки (відсутність інтегральної кількісної оцінки). Доступність інформаційної бази розрахунків значень d_z , d_v є вагомим аргументом на його користь.

Висновки і пропозиції. Аналіз завдань і методів оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємств на основі сформованої системи базових показників (індикаторів) дає підстави стверджувати про складність і неоднозначність розроблених методичних підходів до вирішення цієї проблеми.

У залежності від кількості об'єктів оцінювання, числа індикаторів СВ та тривалості часового проміжку можливе обрання оптимального методу оцінювання у кожному конкретному випадку. Твердження про існування єдиного універсального методу оцінювання навряд чи може мати під собою наукове підґрунтя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тимошук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : [монографія] / М.Р. Тимошук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур та ін. – К. : УБС НБУ, 2007. – 449 с.
2. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте / Андреас Прайснер. – М. : «Издательский дом «Гребенников», 2009. – 308 с.
3. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Вид-во Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
4. Кузьмін О.Є. Соціально-економічна в умовах глобалізації : [навч. посібник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин, Л.С. Ноджак, О.С. Скибінський. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. – 284 с.
5. Фещур Р.В. Непрямий метод оцінювання рівня розвитку підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О.Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 286-291.
6. Шишковський С.В. Концепція оцінювання рівня та управління розвитком підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк, С.В. Шишковський // Дисбаланси та детермінанти соціально-економічного розвитку країни: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф. З.П. Коровіної, к.держ. упр., доц. О.М. Николаєвої; Макіївський економічний ін.-т. – Донецьк : Видавець Дмитренко Л.Р., 2013. – 320 с.
7. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
8. Корпоративна соціальна відповідальність : [підручник] / кол. авт. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнєцової. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
9. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : [підручник] / кол. авт. за наук. ред. д.е.н., проф., Редькіна О.С. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
10. Фещур Р.В. Економічне обґрунтування системи планових показників соціального розвитку підприємства / Р.В. Фещур, С.В. Шишковський, Н.Р. Яворська // Наука й економіка. – 2012. – № 4(28), Т. 1. – С. 260-266.

УДК 631.1:339.5/334

Цюлковська С.І.

аспірант кафедри права і підприємництва
Львівського національного аграрного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ

У статті аналізується досвід розвинутих країн регулювання аграрної політики та зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу. Досліджено основні етапи запровадження урядових законопроектів у регулюванні аграрної політики, що включає стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та підтримки підприємств агробізнесу. Проаналізовано позитивні та негативні сторони у регулюванні аграрної політики зарубіжних країн. Розглянуто перспективи імплементації запозиченого досвіду та можливі наслідки для вітчизняного аграрного ринку і підприємств агробізнесу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, аграрна політика, підприємства агробізнесу, зарубіжний досвід, субсидування, протекціонізм.

Цюлковская С.И. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА

В статье анализируется опыт развитых стран регулирования аграрной политики и внешнеэкономической деятельности предприятий агробизнеса. Исследованы основные этапы внедрения правительственных законопроектов в регулировании аграрной политики, включая стимулирование производства сельскохозяйственной продукции и поддержки предприятий агробизнеса. Проанализированы положительные и отрицательные стороны в регулировании аграрной политики зарубежных стран. Рассмотрены перспективы имплементации заимствованного опыта и возможные последствия для отечественного аграрного рынка и предприятий агробизнеса.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, аграрная политика, предприятия агробизнеса, зарубежный опыт, субсидирование, протекционизм.

Tsiolkovska S.I. THE FOREIGN EXPERIENCE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES AGRIBUSINESS

The article analyzes an experience of developed countries regulation of agricultural policy and foreign economic activity of enterprises agribusiness. It is investigated the main stages of the introduction of government bills in the regulation of Agricultural Policy, which includes the stimulation of agricultural production and support agribusiness enterprises. The positive and negative aspects of the regulation of agricultural policies abroad are analyzed. The prospects of implementation borrowed experience and possible implications for domestic agricultural market and agribusiness enterprises are considered.

Keywords: foreign trade, agricultural policy, agribusiness enterprises, international experience, subsidies, protectionism.

Постановка проблеми. Глобалізаційні й лібералізаційні процеси за останні два десятиліття набрали швидких темпів поширення, залучаючи все більшу кількість країн та прив'язуючи їх господарства до світової економіки. Однозначно є країни, яких вважають «старожителями» у міжнародній співпраці, і які задають темп розвитку подій у зовнішньоекономічній політиці й торгівлі, а також є країни, яких вважають «новачками» зовнішньоекономічного співробітництва. Специфічної уваги у міжнародній співпраці заслуговує агропромисловий сектор ринку, який характеризується певною особливістю, пов'язуючи між собою геополітичні, економічні, соціальні, екологічні, санітарно-гігієнічні норми й правила тощо. Тому набутий досвід країн, які вже тривалий період, є учасниками СОТ і пройшли певні етапи розвитку й регулювання аграрної політики та зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу, вартує вивчення, аналізу та імплементації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження зарубіжного досвіду економічно розвинутих країн переважно проводяться для виокремлення позитивних його складових та на їх основі вдосконалюються аналогічна галузь діяльності у менш розвинутих країнах. Безпосередній аналіз регулювання аграрної політики передових країн зустрічаємо у наукових працях К. Едвардса (Edwards C.) та С. Слівінські (Slivinski S.). Щодо вивчення зарубіжного досвіду у цьому напрямі виділяємо вітчизняних вчених В. Берегового, С. Дем'яненка, Л. Засекіну, М. Корецького, М. Лисак, С. Майстро, В. Сіденка та ін. Попри значні напрацювання й дослідження у регулюванні

аграрної політики, недостатньо наукових праць приділено перейманню досвіду регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу, що вказує на актуальність такого дослідження.

Постановка завдання. Завданням цієї статті є дослідження зарубіжного досвіду побудови, розвитку і регулювання аграрної політики й зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу.

Виклад основного матеріалу. Серед найважливіших гравців з багатим досвідом зовнішньоекономічної діяльності та проведених експортно-імпортних операцій по сільськогосподарській продукції, виділяємо США, країни ЄС, Канаду, Японію, Китай, Австралію та ін. Попри їх багаторічну практику з торгівлі продукцією на міжнародному рівні, уряди цих країн завжди турбувались про національну продовольчу безпеку, про розвиток аграрної галузі та виробників агропромислової продукції. Їхня робота спрямована на стабілізацію цін сільськогосподарської продукції, стимулювання експорту продукції агробізнесу, захисту внутрішніх сільськогосподарських товаровиробників від дешевшого імпорту тощо. Проте у кожній країні є своєрідні етапи запровадження певних інститутів у регулюванні, контролі й підтримці аграрної галузі та її підприємств, які переходили від повного субсидування й стимулювання до часткової та непрямой підтримки окремих напрямів діяльності у рослинництві чи тваринництві.

Зовнішній попит стимулюється наданням цільових кредитів закордонним покупцям сільськогосподарської продукції. Розвинуті країни укладають договори із закордонними урядами про зниження або

навіть скасування протекціоністських тарифів при імпорті ними сільськогосподарської продукції. Одночасно проводиться протилежна політика відносно своєї країни, тобто обмежується імпорт тих видів продукції, попит на які задовольняє національний виробник і є їхній надлишок [4].

На сьогодні в країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) види підтримки сільського господарства оцінюються сумою приблизно у 300 млрд. дол. США на рік. Високим залишається рівень тарифного захисту національних ринків. Так, середньоарифметична ставка тарифу на сільськогосподарські товари (по режиму найбільшого сприяння) складає 13,9% у ЄС, 18,0 – Канаді, 5,0 – США, 23,3 – Японії, 31,4 – Індії, 15,6 – Китаї, 48,6% – у Республіці Корея [11]. Ці показники демонструють не цілковите відкриття власних ринків розвинутих країн, які перебувають у СОТ, в рамках якої тарифні заходи захисту національних товарів-виробників є обмеженими. Використовуючи можливі способи, у тому числі власні високі рейтинги у світовій спільноті, ці країни не завжди грають за правилами на міжнародному ринку, особливо по відношенню до менш розвинених країн, які не мають аналогічного впливу на глобалізаційні процеси.

Серед сформованих урядових дій високорозвинених країн у стимулюванні й підтримці сільськогосподарської галузі, практично усі вони застосовують протекціоністські заходи щодо обмеження надлишку імпорту та використовують заохочувальні методи у вигляді субсидій, дотацій, дешевих кредитів, знижених податкових ставок для збільшення експорту сільськогосподарської продукції та продуктів їх переробки. У багатьох з цих країн передбачені податкові пільги для сільськогосподарських підприємств. Рівень податків для них, у тому числі податок на прибуток, значно нижче порівняно з аналогічними податками в несільськогосподарських галузях. Наприклад, у Канаді фермери, які отримують прибуток у розмірі 100-250 тис. дол., платять податок від 1 до 2,5 тис. дол., тобто майже 1%. Також в окремих розвинених країнах на певну кількість років від оподаткування звільняються кооперативи, що виробляють екологічно чисту продукцію, а в Німеччині – якщо вони працюють на альтернативних джерелах енергії [1].

У Міністерстві сільського господарства США діє низка програм з надання допомоги фермерам і виробникам харчових компаній в їх зарубіжних продажах. У той же час існують імпортні бар'єри, які допомагають підтримувати штучно високі внутрішні ціни на продукцію аграрних виробників. Уряд застосовує дворівневу систему тарифних квот, щоб обмежити імпорт: низький тариф, якщо обсяг імпорту є в межах встановленого обсягу квот та високий тариф, якщо обсяг імпорту становить понад квоту.

Для прикладу наведемо діяльність суб'єктів господарювання у цукровій та молочній галузях. Наслідком вище описаної політики уряду є те, що до 1980-х років, імпорт цукру складав майже половину американського ринку, але сьогодні він обмежений до менш ніж 15% ринку. Крім того, для фермерських господарств у 2008 р. запроваджений новий законопроект – нова програма для цукрової галузі. В її основі закладено умову, за якої держава купує надлишки імпортного цукру, який може понизити завищені внутрішні ціни на цукор. При цьому уряд США може продати надлишок цукру в збиток, якщо це необхідно для переробних підприємств, особливо спиртової галузі [9].

Програма стимулювання експорту молочної продукції у США була введена в 1985 р. для забезпечення грошових субсидій виробникам молока, які продають продукцію на зарубіжних ринках [9]. Така програма запроваджена для того, щоб зацікавити виробників реалізовувати продукцію за кордоном й запобігти перенасиченню внутрішнього ринку власною продукцією, оскільки ціни на ньому є вищими світових цін. З точки зору уряду США, торгові бар'єри логічне доповнення до цінової підтримки та маркетингових замовлень молочної продукції, які призначені для утримання штучно завищених внутрішніх цін.

У багатьох вчених-економістів є думки проти надмірних державних субсидій для агропромислових підприємств. Як відзначає К. Едвардс, «обширно, федеральна система соціального забезпечення у США для сільськогосподарських підприємств є дорогою для платників податків, і це створює спотворення в економіці» [9]. Субсидії мотивують фермерів виробляти більшу кількість продукції, що приводить до зменшення ціни на ринку і одночасно створює політичні вимоги про застосування інших субсидій для підтримання відповідного рівня цін, щоб виробники не зазнавали збитків. Крім того, стверджує К. Едвардс, що система субсидій «роздула» ціну на землю в сільській місцевості Америки [9]. Це є цілком закономірно, адже ведення аграрного підприємства при такій системі субсидування залишатиметься беззбитковим. Тому й кількість суб'єктів господарювання ведення бізнесу у аграрній галузі зросла, що призвело до попиту на землі сільськогосподарського призначення, а отже й на підвищення ціни її купівлі-продажу та оренди.

У Європейському Союзі на основі ведення Спільної аграрної політики (САП) ще у 1958 р. було прийнято один із принципів її реалізації – надання переваги продукції, яка вироблена в країнах співтовариства перед імпортною, та захист від коливання цін на аграрну продукцію на світових ринках. Тому використовувались високі ставки мита на дешеву імпорту продукцію, які збільшували її вартість до рівня внутрішніх цін [8, с. 10]. Відзначимо, що САП спершу робила акцент на імпорту продукцію, якої не вистачало для забезпечення населення країн ЄС. Лише пізніше аграрна політика ЄС переклалася на експорт агропродукції із введеними системами державних субсидій для тих суб'єктів, які реалізовували сільськогосподарську продукцію та продукцію її переробки на міжнародному ринку.

У період 1978–1992 рр. реалізації САП було запроваджено експортні субсидії, які необхідно було застосувати через перевиробництво агропродукції всередині союзу країн [8, с. 11]. Система заходів випродукувала сприятливі цінові умови для продажу товарів сільськогосподарського походження на закордонних ринках. У сучасних умовах метою прямих державних виплат в аграрному секторі у розвинених європейських країнах є не стільки стимулювання виробництва, скільки рішення соціальних завдань – підтримка рівня доходів фермерів, постачання населення доступними продуктами харчування, розвиток сільських територій та аграрної інфраструктури, проведення природоохоронних заходів [6].

Важливим кроком у напрямі лібералізації САП стали зміни у політиці централізованих закупівель. Вирішено, що ЄС вдаватиметься до закупівлі надлишків продукції лише з метою захисту ринку та доходів фермерів, коли ціни на продовольство знижаться до загрозливо низького рівня. Відтак, прямі виплати фермерам будуть обмежені, а фінансові

ресурси скеровані на розвиток сільських територій [8, с. 12-13], що є одним із основних акцентів політики ЄС в рамках САП у 2014–2020 рр.

На думку С. Майстро, політика, подібна до САП Європейського Союзу, була б для України непосильною [6]. Адже тільки на експортні субсидії на молоко ЄС щорічно витрачає 2,3 млрд євро. Ці кошти становлять частину податків, які платяться громадянами ЄС і досягають 250 євро на родину в рік [2]. На такому тлі виділений Україні ліміт сукупним вибором підтримки сільського господарства (3043 млн грн), тобто близько 600 млн дол. США, не витримує жодного порівняння з наведеними вище цифрами [7]. Таким чином, чим більший обсяг експорту молочних продуктів з ЄС, тим вище витрати з його бюджету. Причому це стосується не тільки молочних продуктів, а й усього переліку продуктів харчування.

Україна, навіть у кризовому стані аграрного сектора, є експортноорієнтованою аграрною країною, але все ж, як уже зазначалося, аграрна політика, аналогічна аграрній політиці високорозвинених країн, є “непідійомною” для бюджету України [6] та пересічних платників податків. Україна не в змозі рівнятися із ЄС чи іншими розвиненими країнами у питанні аграрної політики, а найбільше – по її видатковій частині, отже потребує інших способів вирішення аграрної кризи та підвищення конкурентоспроможності виробників і переробників сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Формування аграрної політики розвинених країн тривало досить довго, що пов'язано із природно-кліматичними, геополітичними, економічними, екологічними процесами тощо. Навіть 20-30 років тому, ці країни могли дозволити собі витрачати на підтримку та розвиток аграрного сектору більше коштів, ніж Україна спроможна сьогодні. Отже, повністю використати всі складові досвіду зарубіжних країн щодо розвитку аграрної політики не вдасться. Проте й навіть не потрібно прагнути переймати усі попередньо впроваджені інституційні зміни. Кожна країна чи союз країн відзначались певними особливостями, у т.ч. етапами й циклами економічного розвитку, які приводили до одних чи інших політичних рішень, які в принципі не можуть повторитись, або, використання зарубіжного досвіду може привести до несподівано небажаного наслідку. Тому запозичення та імплементація іноземного досвіду у розвитку аграрної галузі має бути перш за все спрямована на виокремлення найбільш необхідних заходів та ділянок державної політики у стимулюванні та підтримці підприємств агробізнесу, в особливості тих, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Також важливим у використанні набутого досвіду є врахування розміру витрат коштів, які необхідно виділяти для реалізації інституційного нововведення до повноцінного його виконання та співставлення цих витрат із розміром держбюджету. Аналіз цього співвідношення покаже чи спроможний буде уряд в повній мірі профінансувати новачки, не утискаючи й не знижуючи виплати на інші цілі, й, відповідно, визначити доцільність запровадження такого нововведення.

Вартує уваги те, що серед високо розвинутих країн нетто-експортерів сільгосппродукції поширено формування спеціальних «виробничих резервів», які можуть бути введені в дію при виникненні загрози дефіциту певних видів продовольства на світових ринках [5]. До такого резерву відносять тимчасово виведенні з обігу чи взяті під пар для проведення сівозмін сільськогосподарські землі, переважно через

перевиробництво агропродукції, які підтримуються у формі, й щоб у разі виникнення дефіциту продукції на світовому ринку швидко їх ввести у виробничий процес. Так, фермери Франції отримують субсидії на підвищення ефективності виробництва, поліпшення умов життя, під виведення орних земель із сільськогосподарського виробництва, на підтримку родючості земель, компенсаційні виплати за роботу в районах з несприятливими природними умовами [4].

У той же час країни-імпортери з участю міжнародних організацій і комерційних компаній, які торгують зерном на світових ринках, створюють додаткові елеваторні потужності зі зберігання зерна (приблизно на 10 млн т), які розглядатимуться як частина глобальної системи забезпечення продовольчої безпеки [5]. Це дозволить накопичити достатній резерв продукції для підтримування її необхідної кількості для забезпечення потреб на світовому ринку та одночасно дозволить регулювати ціну на цю продукцію, штучно її підвищуючи чи понижуючи. Перш за все заходами щодо забезпечення стабільності на поставання продукції та їх цін можуть скористатися вітчизняні великі підприємства та зернотрейдери, які мають можливості бути учасниками таких міжнародних ініціатив, і, відповідно, підносити важливість вітчизняної аграрної галузі на світовому ринку. Згідно з програмами Міністерства сільськогосподарства США, фермери, що вирощують зернові, отримують кредити для фінансування виробництва. Після збору урожаю фермери продають зерно за ринковими цінами і розраховуються за кредити. У випадку зниження ринкових цін нижче рівня контрольних цін, установлених Конгресом, фермер може продати врожай державі за контрольними цінами, що дозволяє йому розрахуватися з кредитом і отримати прибуток [3].

У державному бюджеті України на 2015 р. передбачається, що експортерам зерна не повертатимуть ПДВ, принаймні у I кварталі. А також з 1 січня 2015 р. введено імпортне мито на засоби захисту рослин, насіння, мінеральні добрива, сільгосптехніку та запчастини, які вже й так значно подорожчали через знецінення гривні. Така ситуація сприятиме зростанню витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, зростанню їх реалізаційної ціни тощо. Це може двозначно вплинути на підприємства, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. В одному випадку можливе зменшення ними експорту через зростання собівартості продукції й, відповідно, зниження доходу, в особливості експортерів зерна, а в іншому випадку – підприємства агробізнесу повинні бути зацікавлені у збільшенні реалізації продукції за кордоном, адже співвідношення пари валют долар-гривня є суттєвою, що забезпечить зростання їхнього доходу при отриманні поширеної валюти – долара, в результаті розрахунку іноземних контрагентів. Таке твердження є справедливим, оскільки витрати понесені на виробництво обчислюються у національній валюті – гривні, а міжнародні розрахунки здійснюються у поширеній валюті – доларі.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, відзначимо, що має бути чітке взаєморозуміння між державою у процесі вивчення, впровадження та контролю зарубіжного інституційного досвіду щодо аграрної політики та підприємствами агробізнесу, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, щодо умов їх участі у міжнародному співробітництві. Для держави основними пріоритетами щодо зовнішньоекономічного співробітництва мають залишатися продовольча безпека, захист аграрної галузі й вітчизняних підприємств агробізнесу, зростання позитив-

ного платіжного балансу експортно-імпорتنних операцій, можливість наповнення бюджету за допомогою митних зборів й платежів. Основними пріоритетами підприємств агробізнесу є лобювання інтересів щодо збільшення експортних квот, відміна чи спрощення видачі ліцензійних дозволів на продукцію, відновлення митних відшкодувань у вигляді повернення ПДВ у випадку перевезення товару через кордон, міждержавних домовленостей щодо торгівлі понад умови СОТ тощо. Отже, співпраця та діалог держави з приватними агропідприємствами мають бути конструктивними й постійними, щоб у результаті кожна із сторін досягла визначених пріоритетів.

Висновки. Історія набуття досвіду економічно розвиненими країнами щодо регулювання аграрної політики характеризується довготривалістю, складністю та багатоетапністю цього процесу. Серед основних етапів реалізації аграрної політики та діяльності підприємств агробізнесу на міжнародному ринку, які пройшли ці країни, виділяємо такі: забезпечення населення найнеобхіднішими продуктами, у т.ч. завдяки імпорту; боротьба із перевиробництвом сільгосппродукції шляхом стимулювання експортної діяльності та протекціоністських заходів щодо дешевого імпорту; фінансування розвитку сільських територій, посилення захисту довкілля та безпеки аграрної продукції.

Для України вивчення і впровадження такого досвіду є досить важливим і потребує також урахування сучасного економічного становища держави і розвитку аграрної галузі, рівня лібералізації національного аграрного ринку та фінансові можливості держбюджету на їх впровадження. Урахування всієї сукупності чинників впливу на регулювання аграрної політики та підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу, а також їх ретельне дослідження, аналіз й моделювання дозволить використати найбільш ефективні та сприятливі інституційні нововведення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береговий В.К. Роль держави і ринку в підвищенні конкурентоспроможності сільського господарства економічно розвинутих країн / В.К. Береговий, Л.І. Засєкіна // *Наук. вісн. нац. аграр. ун-ту.* – 1999. – № 8. – С. 218-222.
2. Демьяненко С. Общая аграрная политика ЕС: сущность, тенденции и значение для Украины / С. Демьяненко // *Экономика управления АПК.* – 2003. – № 3. – С. 80-86.
3. Державне регулювання економіки / [І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога]. – К. : Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
4. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці : монографія / М.Х. Корецький. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.
5. Лисак М. Вирішення продовольчої проблеми у світі міжнародної стратегії розвитку аграрної сфери [Електронний ресурс] / М. Лисак. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1208>.
6. Майстро С.В. Сутність та напрями державного регулювання аграрного ринку в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / С.В. Майстро // *Державне управління: теорія та практика.* – 2006. – № 1. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-1/txts/GALUZEVE/06msvrzk.pdf>.
7. Сіденко В. Переваги та ризики вступу України до СОТ [Електронний ресурс] / В. Сіденко // *Журнал Верховної Ради України «Віче».* – 2008, березень № 5. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/876>.
8. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. Аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.
9. Edwards C. Agricultural Regulations and Trade Barriers [Електронний ресурс] / С. Edwards // *CATO institute. Downsizing the federal government.* – 2009, June. – Режим доступу : <http://www.downsizinggovernment.org/agriculture>.
10. Slivinski S. Rural Subsidies [Електронний ресурс] / S. Slivinski // *CATO institute. Downsizing The federal government.* – 2009, June. – Режим доступу : <http://www.downsizinggovernment.org/agriculture>.
11. World Tariff Profiles 2012 [Електронний ресурс] / WTO. – P. 12-17. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles12_e.pdf.

УДК 658.14: 664

Буряк П.Ю.*доктор економічних наук, професор,
ректор
Львівської державної фінансової академії***Чалапко (Калник) Л.Д.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів
Львівської державної фінансової академії*

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджуються питання обґрунтування теоретико-методологічних положень стосовно фінансового планування, визначення ролі фінансового планування для забезпечення фінансової безпеки підприємства, обґрунтування необхідності використання фінансового планування на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: підприємство, фінансове планування, грошові потоки, фінансова безпека.

Буряк П.Ю., Чалапко (Калник) Л.Д. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье исследуются вопросы обоснования теоретико-методологических положений относительно финансового планирования, определения роли финансового планирования для обеспечения финансовой безопасности предприятия, обоснования необходимости использования финансового планирования на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: предприятие, финансовое планирование, денежные потоки, финансовая безопасность.

Buryak P.Y., Chalapko (Kalnik) L.D. FINANCIAL PLANNING IN ENSURING FINANCIAL SECURITY ON ENTERPRISES

The scope of this article examines the questions of defining the theoretical and methodological provisions related to financial planning, the role of financial planning in ensuring financial security and the need for financial planning on domestic enterprises.

Keywords: business, financial planning, cash flow, financial security.

Постановка проблеми. Нестабільна ситуація, що склалася в Україні, а також перетворення, що відбуваються в економіці і політиці в цілому, супроводжуються кризовим фінансовим станом для багатьох підприємств. Фінансова безпека вітчизняних підприємств залежить від того, як швидко вони зможуть пристосуватися до мінливих ринкових умов. Підприємства можуть зберегти свої позиції використовуючи фінансове планування і прогнозування діяльності як один із фінансових механізмів. Актуальність цього питання обумовлена сучасними тенденціями економіки, самостійністю підприємств, незалежно від організаційно-правової форми і форми власності.

У сучасних умовах роль фінансового планування принципово змінилася, на відміну від часів централізовано керованої економіки. Зараз підприємства самі зацікавлені в тому, щоб реально оцінювати свій фінансовий стан сьогодні та на найближчу перспективу, по-перше, щоб досягти успіху в своїй господарській діяльності; по-друге, щоб своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом, соціальними фондами, банками та іншими кредиторами, тим самим захистивши себе від штрафних санкцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти фінансового планування досліджують такі українські та зарубіжні вчені, як І. Бланк, В. Опарін, І. Бріггем, Л. Гапенски Дж. Ван Хорна, Питер Ф. Друкер, Е. Нікбахт, А. Гроппеллі, С.І. Чимшит, Н.О. Резун, Р. А. Слав'юк, Л.С. Тат'янич, О.О. Кравченко, В.В. Степура, В.А. Ткаченко, К.Е. Куницька, Е.Е. Козлов та ін. Але єдиної точки зору щодо трактування сутності фінансового планування у роботах цих авторів, на жаль, не виявлено [1; 11].

Так, на думку Р.А. Слав'юк, «...фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками

використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік» [8, с. 168]. ГО. Партій і А.Г. Загородній стверджують, що «...фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді» [7, с. 86].

Фінансове планування – це науково обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямків використання фінансових ресурсів в економіці державі з метою забезпечення стабільного розвитку [9].

Виділяють 3 основні етапи фінансового планування та прогнозування на підприємствах [10].

Перший етап розвитку (з початку 30-х до кінця 40-х р. ХХ ст.) – це період формування основ фінансового планування та прогнозування. На цьому етапі основним інструментом управління фінансово-економічною діяльністю підприємств було бюджетування, метою якого був поточний контроль над витратами. Тому бюджети являли собою фінансові кошториси, що склалися щомісячно, щоквартально або щорічно, в яких відбивалися статті втрат на різні цілі.

Другий – період розвитку фінансового планування і прогнозування (50–60 рр. ХХ ст.). У цих умовах короткострокове фінансове планування та бюджетування вже не могли забезпечувати стабільного функціонування та розвитку. Ці чинники зумовили необхідність розширення горизонту планування і створили умови для впровадження довгострокового планування (long-range planning), що дозволяв розширювати горизонт планування до 10 років.

Третій етап фінансового планування і прогнозування (з початку 70-х років ХХ ст.) можна охарактеризувати як розквіт. Цей етап характеризується впровадженням стратегічного фінансового планування і прогнозування в практику управління діяльнос-

ті підприємств, яке розглядалося як один з механізмів забезпечення швидкого реагування і адаптації до змін зовнішнього середовища, спрямований не всередину підприємства, а сконцентрований на його зовнішньому середовищі [11].

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є дослідження проблеми фінансового планування для забезпечення фінансової безпеки на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Успішне, повноцінне й ефективне вирішення завдань, що постають як перед економікою держави, так і перед окремими господарюючими суб'єктами, багато в чому залежить від результативності їхньої діяльності. Виробничі одиниці, що існують у різних організаційно-правових формах, здійснюють свою діяльність зазвичай в умовах невизначеності або неповної визначеності й непередбачуваності. Система безпеки підприємства є самостійною, відокремленою від інших виробничих одиниць, але ця відокремленість відносна, тому що система безпеки підприємства – це складовий елемент безпеки більш високого рівня: міста, регіону, країни. Метою системи безпеки є своєчасне виявлення й запобігання як зовнішнім, так і внутрішнім небезпекам і загрозам, забезпечення захищеності діяльності підприємства й одержання ним прибутку – мети бізнесу. Все це можна забезпечити на основі вирішення цілого комплексу завдань, зокрема виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз.

До основних функціональних цілей фінансової безпеки віднесемо: забезпечення високої фінансової ефективності роботи; підтримку фінансової стійкості та незалежності підприємства; досягнення високої конкурентоспроможності; забезпечення високої ліквідності активів; підтримку належного рівня ділової активності; забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці; ефективну організацію безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів.

Фінансова безпека представляє такий стан, за якого підприємство: перебуває у фінансовій рівновазі, забезпечується стійкість, платоспроможність і його ліквідність в довгостроковому періоді; задовольняє потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; забезпечує достатню фінансову незалежність та захищеність фінансових інтересів власників підприємства; здатне протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, що призводять до фінансового збитку. [3, с. 45.]. Для досягнення фінансової безпеки необхідним є грамотне планування діяльності підприємства.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації фінансової безпеки. Загальна схема процесу організації фінансової безпеки охоплює такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно: 1) формування необхідних фінансових ресурсів; 2) загальностратегічне прогнозування та планування фінансової безпеки; 3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; 4) загально-тактичне планування фінансової безпеки; 5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; 6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства; 7) здійснення функціонального аналізу рівня фінансової безпеки; 8) загальне оцінювання досягнутого рівня фінансової безпеки.

Фінансове планування – процес розробки системи фінансових планів, який полягає у визначенні системи фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та у формуванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. У теоретичному аспекті фінансове планування розглядають як невід'ємну складову загального планування діяльності підприємства (рис. 1).

Фінансове планування повинне відображати мету операційної та маркетингової діяльності підприємства, представляти систему планів, визначати обсяг фінансових ресурсів, за джерелами формування і напрямками їх цільового використання залежно від розмірів підприємства та форми власності та поставлених завдань. Цілком очевидним є те, що план надходжень і виплат зовсім не співпадає з планом доходів і витрат. Адже часто буває так, що підприємства з позитивним прибутком у звітності стають банкрутами, а інші з мінусами працюють. Справа у тому, що правильно заплановані надходження і виплати дають можливість стабільно працювати у довгостроковій перспективі і розвиватися.

Тенденція, коли на підприємстві спостерігається повний застій в операційній та інвестиційній діяльності, спостерігається сьогодні на багатьох підприємствах. Засоби на оновлення та розвиток не виділяються по причині повного зняття вільних коштів у вигляді дивідендів власниками товариств. В такій ситуації, якщо підприємство не зробить суттєвих дій, що до покращення становища, то вже у наступному році опиниться на грані виживання.

Головне тактичне завдання для фінансиста – створити баланс грошових потоків за напрямком та обсягом. Тут не має особливого значення (і в цьому нормальний розрив стратегії і тактики) походження грошей – доходи, надходження, позикові кошти, важлива їх наявність у потрібному місці, у потрібний час, у потрібному обсязі. Збалансовані грошові потоки повинні забезпечувати ліквідність і платоспроможність підприємства.

Зміст поточної оперативної фінансової роботи:

- робота зі споживачами щодо форм, термінів і обсягів оплати за поставлену продукцію;
- робота з постачальниками щодо форм, термінів і обсягів оплати за поставлені ресурси;
- забезпечення своєчасних і повних оплат за додатковими зобов'язаннями та іншим обов'язковим платежам;
- своєчасне погашення банківських кредитів.

Головне завдання на стадії фінансового планування та прогнозування – визначити загальну потребу підприємства у грошових коштах (рис. 1).

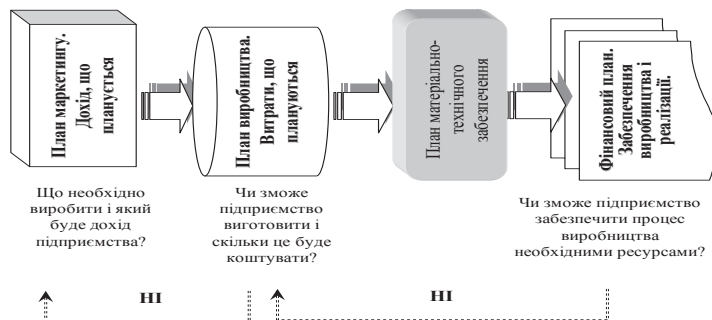


Рис. 1. Загальна схема планування діяльності підприємства [6]

Планування та прогнозування включає в себе планування і прогнозування доходів, насамперед виручки від реалізації, а також витрат на виробництво. Плануючи витрати на виробництво, необхідно враховувати заходи щодо зниження собівартості продукції.

Зазвичай складають: поточний фінансовий план – баланс доходів і витрат; оперативний фінансовий план – платіжний календар.

Ці два документи складають основу поточної фінансової роботи підприємства. Точне виконання і своєчасне коригування дозволяє безперервно і ритмічно працювати всьому підприємству і виконувати намічений план.

Можливості підприємства визначаються і ще однією складовою, це наявністю необхідних фінансових ресурсів. Забезпечення виробничого процесу необхідними фінансовими ресурсами покладена на фінансову функцію, оскільки, фінансовий потік є дзеркальним відображенням матеріального потоку, тому чи отримає підприємства ресурси необхідно часу залежатиме від фінансових можливостей підприємства, від його фінансового потенціалу (рис. 2).

Загроза фінансовій безпеці підприємства – тенденції, коли на підприємстві спостерігається повний застій в операційній та інвестиційній діяльності спостерігається сьогодні на багатьох підприємствах. Засоби на оновлення та розвиток не виділяються по причині повного зняття вільних коштів у вигляді дивідендів власниками товариств. У такій ситуації, якщо підприємство не зробить суттєвих дій щодо покращення становища, то вже у наступному році опиниться на межі виживання.

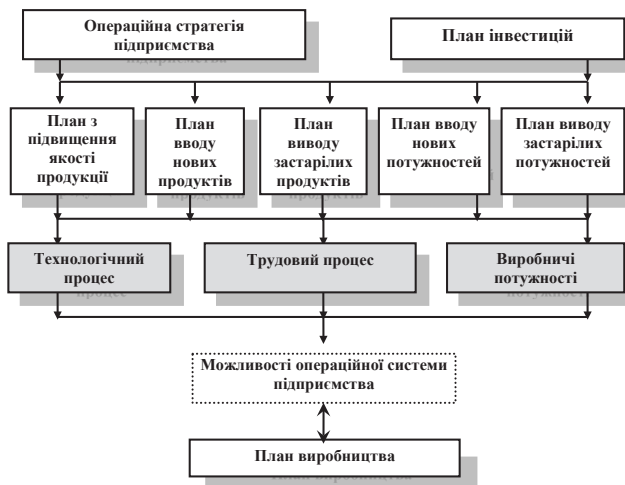


Рис. 2. Структура забезпечення фінансової безпеки підприємства [11]

Наприклад, підприємство передбачає у поточному періоді ввести у виробництво товар G і вивести товар F. Проте виробництво товару F – це система сталих взаємозв'язків як усередині системи, так і за її межами. Виробництво нового товару G вимагає нових характеристик системи, тобто іншої структури і складу забезпечення фінансової безпеки підприємства. Новий товар G вимагає як мінімум модифікованого технологічного процесу (наприклад, нові операції і їх послідовність), трудового процесу (наприклад, нові вимоги до персоналу) і для даного продукту потрібні інші виробничі потужності (наприклад, інший режим роботи обладнання).

Передбачимо, що за якийсь період n2 підприємство отримує 100 у.д.е. прибутку. Ці ресурси вкладаються

у фінансові активи і у результаті при рентабельності в 10% вкладень виробник отримає до наступного періоду n3 додаткові 10 у.о. прибутку на рік. Прибуток періоду n2 і додаткові надходження повністю покрийть збитки періоду n3. Більше того, надлишок ресурсів знову може бути спрямований на фінансовий ринок. Аналогічним чином вирішуються завдання і надалі.

Проте на практиці все йде трохи інакше. Перш за все розрахунковий економічний прибуток ніколи не відбивається у кінці якогось періоду ідентичною сумою на розрахунковому рахунку. Тому отриману суму керівництво підприємства повинно витягувати із обігу і спрямувати її на фінансовий ринок. З фінансової точки зору це досить складне завдання. Проте навіть не це є головною проблемою. Погрози криються в іншому напрямі. Підприємство, працюючи у згаданому вище режимі, фактично має рваний цикл науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НЮКР), капітальних вкладень, кадровій політиці тощо [11].

Ситуація може різко ускладнюватися, якщо цикли розвитку підприємства не збігаються з циклом ринку, галузі, конкурентів. Тому період підйому виробника може збігтися з періодом кризи самого ринку і тоді успіх буде лише відносним. З іншого боку, період кризи може попасти на період зростання ринку або підйому конкурентів, і тоді ймовірність успішного подолання кризових явищ різко знижується. Тому доцільніше допускати лише незначні коливання показників діяльності навколо вектора зростання. Керівництво підприємства повинне орієнтувати свою діяльність на згладжування коливань як в позитивній, так і в негативній площині.

При розробці комплексу заходів щодо розширення внутрішніх обмежень керівництво підприємства повинне первинну увагу звернути на баланс цих складових. Дана теза справедлива як для окремого функціонального напрямку, так і для міжфункціональних змін.

Підприємство і його фінансова безпека – складна багаторівнева система з безліччю різноспрямованих змінних. Тому уникнути слабких місць у даній системі практично неможливо. Насправді менеджери підприємства можуть лише оптимізувати співвідношення змінних у конкретних умовах і таким чином намагатися отримати оптимальний склад і структуру потенціалу для забезпечення фінансової безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами узагальнення теоретичних основ суті поняття «фінансова безпека підприємства», виявивши найбільш характерні її особливості, доцільно стверджувати, що це результат політики підприємства зі забезпечення належного рівня фінансової безпеки, який відображається кількісним та якісним детермінованим характеристикам фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність пріоритетних фінансових інтересів підприємства від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.

Варто зазначити, що надані державою можливості для економічного розвитку підприємств, досягнення розвитку на інноваційній основі можуть бути належним чином використані підприємством лише в умовах якісної системи фінансового планування та ефективного фінансового менеджменту. У свою чергу, запровадження ефективної системи фінансового планування, складання якісних фінансових планів

потребують належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення. Застосування у системі управління фінансового планування сприятиме підвищенню прибутковості підприємств та їх конкурентоспроможності, покращенню регулювання підприємствами, збільшенню надходжень до державного і місцевих бюджетів.

Дослідження проблеми фінансового планування свідчить про те, що лише створення надійної і гнучкої системи управління фінансами, спрямованої на вирішення питань бюджетної, кредитної та інвестиційної політики, дасть змогу підприємствам суттєво підвищити фінансову безпеку і ефективність своєї діяльності. У свою чергу, запровадження ефективної системи фінансового планування, складання якісних фінансових планів потребують належного методологічного, методичного й організаційного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
2. Бригхем Е. Финансовый менеджмент / Е. Бригхем, Л. Гапенски [Полный курс. В 2 томах : пер. с англ.] / под ред. В.В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1997.
3. Ван Хорн Джеймс К. Основы управления финансами / Ван Хорн Джеймс К. [Пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 799 с.
4. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер [Пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2000. – 240 с.
5. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 1(25). – С. 39-51.
6. Основы проектирования виртуальных предприятий промышленности : монография / С.И. Чимшит, О.В. Ткаченко, Куницкая К.Е., Козлов Е.Е., Козлов Е.В. [За ред. д-ра экон. наук В.А. Ткаченко]. – Д. : Изд-во ДУЭП. – 2005. – 388 с.
7. Партий Г.О. Финансы предприятия : навч. посіб. / Г.О. Партий і А.Г. Загородній. – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.
8. Слав'юк Р.А. Финансы предприятия : навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 323 с.
9. Татьяна Л.С. Роль фінансового планування на підприємстві в умовах ринкового господарювання // Татьяна Л.С. / Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 78-83.
10. Степура В.В. Ієрархічні рівні фінансового планування // В.В. Степура / Економічні науки / ВХНУ. – 2011. – № 2. – С. 119-12.
11. Чимшит С.И. Имитационное моделирование как эффективный инструмент анализа экономических систем / С.И. Чимшит, Н.О. Резун // Академічний огляд : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ. ДУЕП. – 2005. – № 2. – С. 128-138.

УДК 338.2

Чернецька О.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена питанням побудови ефективної системи моніторингу фінансових результатів як складової процесу управління в аграрному підприємстві. Визначено етапи моніторингу фінансових результатів, їх забезпечення та особливості в сільськогосподарських підприємствах. Наведено динаміку фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області у галузевому розрізі.

Ключові слова: фінансові результати, моніторинг фінансових результатів, система управління, забезпечення процесу моніторингу, аналітичні процедури.

Чернецкая О.В. МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена вопросам построения эффективной системы мониторинга финансовых результатов как составляющей процесса управления в аграрном предприятии. Определены этапы мониторинга финансовых результатов, их обеспечение и особенности в сельскохозяйственных предприятиях. Приведена динамика финансового результата в сельскохозяйственных предприятиях Днепропетровской области в отраслевом разрезе.

Ключевые слова: финансовые результаты, мониторинг финансовых результатов, система управления, обеспечение процесса мониторинга, аналитические процедуры.

Cherneckaya O.V. MONITORING OF FINANCIAL RESULTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Article is devoted to an effective system of monitoring financial performance as part of the management process in the agricultural enterprise. The stages of monitoring financial performance, their support and especially in agricultural enterprises. Shows the dynamics of financial results in agricultural enterprises of Dnipropetrovsk region across industries.

Keywords: financial performance, financial performance monitoring, system management, maintenance monitoring process, analytical procedures.

Постановка проблеми. Фінансовий результат характеризує якісні та кількісні показники результативності господарської діяльності підприємства, а прибуток – позитивне (додатне) значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності та ефективне використання капіталу. Негативне (від'ємне) значення категорії фінансового результату відображається у показнику збитку, який свідчить про низький рівень або від-

сутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо. Отже, як ключовий чинник економічної безпеки будь-якого підприємства фінансовий результат є об'єктом системи управління.

Зразком інформаційного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства може

бути створення системи моніторингу, яка забезпечить управління повною, об'єктивною й актуальною інформацією для компетентного всебічно зваженого підходу до підготовки і прийняття обґрунтованих рішень [6]. Отже, одним із етапів управління підприємством є моніторинг, який, узагальнюючи існуючі підходи, визначається як система постійного спостереження за певним об'єктом з метою виявлення його відповідності бажаному результату (стану) [2]. Система моніторингу фінансових результатів аграрних підприємств на сьогодні використовується не досить ефективно, що негативно чинить відображається на процесі прийняття управлінських рішень. Відповідно, в період економічної кризи побудова системи моніторингу на аграрному підприємстві набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, присвячених моніторингу фінансових результатів підприємства, займалися такі вчені, як Т.В. Андросова, О.А. Круглова, В.О. Козуб, Л.А. Поливана. Зокрема, В.О. Козуб [3] уточнює зміст поняття «моніторинг фінансових результатів підприємства» як спостереження з визначеною періодичністю за формуванням і використанням фінансових результатів.

Т.В. Андросова, О.А. Круглова, В.О. Козуб [1] як об'єкт моніторингу виділяють такі види фінансових результатів: валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від реалізації, іншої операційної діяльності, операційної діяльності, ЕВІТДА, NOPAT, фінансовий результат від інвестиційної, фінансової, іншої звичайної, інших видів звичайної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, чистий фінансовий результат, капіталізований прибуток.

Л.А. Поливана [6] запропонувала підхід до побудови системи моніторингу фінансових результатів, який дозволить об'єктивно оцінити діяльність підприємства, виявити резерви збільшення прибутку та рентабельності, а також допоможе розробити шляхи їх збільшення та сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень.

В.О. Козуб присвятив фундаментальні дослідження в галузі моніторингу фінансових результатів на підприємствах торгівлі [1-5]. Вчений обґрунтував послідовність формування системи моніторингу фінансових результатів торговельного підприємства, визначив змістовне наповнення основних його етапів, виділив інформаційні, методичні, технічні та організаційні засади реалізації системи моніторингу фінансових результатів.

На жаль, питанням моніторингу фінансових результатів аграрних підприємств приділено мало уваги, що вимагає відповідних досліджень у цій галузі.

Постановка завдання. Вищевикладене зумовлює необхідність досліджень в аспекті побудови ефективної системи моніторингу фінансових результатів як складової процесу управління в аграрному підприємстві, а саме: визначення етапів моніторингу фінансових результатів, їх забезпечення та особливості в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повністю погоджуємось з В.О. Козуб, який зазначає, що система моніторингу фінансових результатів реалізується за відповідного інформаційного, технічного, організаційного та методичного забезпечення [4]. Інформаційне забезпечення передбачає формування джерел інформації та визначає характер інформації, яка надходить в процесі моніторингу фінансових результатів. Методичне забезпечення передбачає формування методики моніторингу, порядку визначення показників для моніторингу і відповідно їх обробку

для прийняття управлінських рішень. Технічне забезпечення зумовлює необхідність застосування в процесі моніторингу відповідних технічних засобів та програмного забезпечення з обробки інформації. Організаційне забезпечення визначає шляхи та швидкість просування інформації за внутрішніми комунікаційними каналами – як для здійснення процесу моніторингу, так і надання результатів моніторингу для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Вищезазначені види забезпечення обумовлюють необхідність виділення в процесі моніторингу окремих його етапів. Причому, як наголошує Л.А. Поливана [6], етапи моніторингу фінансових результатів повинні розглядатися у нерозривній єдності та комплексі, оскільки неналежне чи неточне виконання одного із них призводить до викривлення результатів дослідження та хибних висновків щодо поточного й перспективного стану об'єкта дослідження. Розглянемо кожний із етапів моніторингу фінансових результатів більш детально.

В умовах розвитку ринкової економіки якісних змін потребують всі важелі управління. Зробити це неможливо без достовірної, належним чином обробленої та підготовленої для управління інформації про фінансово – господарську діяльність підприємства. Отже, першим етапом є побудова ефективної інформаційної моделі процесу моніторингу фінансових результатів аграрних підприємств. На передумові першочерговості цього етапу наголошує і Л.А. Поливана [6], оскільки прийняття виважених рішень неможливе без якісної і достовірної інформації.

Нагромадження раціонального потоку інформації на підприємствах повинно формуватися за певними принципами: з'ясування інформаційних потреб, враховуючи управлінські напрями галузевої структури виробництва; способи найефективнішого їх використання; відображення об'єктивних процесів виробництва, обігу, розподілу та споживання; раціонального чи нерационального використання природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; поєднання потоків інформації із різних джерел (бухгалтерської, статистичної, економічно-оперативної, даних спостережень), а також планових, оперативних даних; оперативність інформації, зв'язку та дистанційної передачі первинних даних з кожного об'єкта виробничо-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

Інструментом для одержання інформації в процесі моніторингу фінансових результатів виступає система бухгалтерського обліку. Дослідження формування фінансових результатів та відображення їх в обліку дозволяють зробити висновок, що організація бухгалтерського обліку фінансових результатів насамперед розпочинається з окреслення правил і способів облікової політики. Саме облікова політика забезпечує ефективну діяльність підприємства. Вона як основний інструмент виконує регулюючу функцію – шляхом вибору механізмів, необхідних для того, щоб ефективно діяла система обліку, введення її в дію, правове та інше регулювання відповідно до конкретних умов. Вважаємо, що наказ про облікову політику має містити детальні питання процесу ведення обліку доходів і фінансових результатів діяльності окремо щодо різних видів діяльності підприємства. У наказі про облікову політику в обов'язковому порядку мають бути розкриті питання щодо організації обліку доходів і фінансових результатів діяльності, які відносяться до методології обліку. Необхідно відзначити, що одними із найсуттєвіших елементів облікової політики підприємства, які впливають на визначення фінансових результатів,

є моменти визнання доходів і витрат, амортизаційна політика, підходи до оцінки виробничих запасів тощо. Основним критерієм при виборі того або іншого методу обліку за елементами облікової політики для кожного підприємства є виключно економічна ефективність, оскільки від установлених методів обліку залежать не тільки об'єктивність і точність розкриття інформації у фінансовій звітності, а й величина фінансового результату.

Крім того, необхідно додати інформацію про доходи і витрати, пов'язані з вимерзанням посівів, засухою, градом, зливами, ураганом, повіню, пожежами, інфекційними захворюваннями худоби і птиці тощо. Надзвичайні ситуації для аграрних підприємств являють, на жаль, звичне. Така ситуація вимагає ефективних рішень на запобігання таким подіям, ліквідацію їх наслідків, а це неможливо вирішити без належної інформативної бази, яка дозволить вчасно та оперативно зреагувати на ризики надзвичайних подій, мінімізувати витрати і в деякій мірі унеможливити повтору окремих надзвичайних подій в подальшому тощо. Джерелом такої інформації має виступати облікова система, яка має бути покликана на уникнення необізнаності керівництва щодо ризиків і перспектив підприємства. На нашу думку, враховуючи, що розміри цих доходів і витрат на підприємствах є вагомими і вони справляють великий вплив на фінансові результати, таку інформацію необхідно виділяти у складі інших витрат і доходів діяльності. Це виділення дасть інформацію для здійснення аналітичної вибірки витрат за пересіяною культурою і їх групування залежно від видів робіт, можливість вчасно забезпечити результативні управлінські рішення, мінімізувати витрати як окремих аграрних підприємств, так і галузі в цілому тощо.

Отже, саме облік надає керівництву підприємства оперативну, достовірну та об'єктивну інформацію. Тому для удосконалення управління підприємством необхідно використовувати нові методи управління і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем.

Л.А. Поливана [6] пропонує на другому етапі сформулювати систему оціночних показників, на підставі яких буде надано детальну інформацію про фінансові результати підприємства, причому у процесі відбору її складових пропонує враховувати галузеву специфіку функціонування підприємства і особливості формування фінансових результатів, сферу впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на їх зміну, взаємозв'язки та взаємообумовленості господарських процесів, і вже на цій основі формувати оптимальну систему інформативних і оціночних показників та здійснювати перевірку відповідності їх наявному інформаційному забезпеченню. Дійсно, при побудові системи моніторингу важливо відібрати такі показники, які дадуть повну уяву про взаємодію окремих показників та етапів процесу управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах.

Після відбору показників для процесу моніторингу фінансових результатів логічно здійснити їх аналіз для формування вихідної інформації з метою прийняття на її основі ефективних управлінських рішень. Ю.М. Тютюнник наголошує, що аналіз фінансових результатів є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємств із метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Як зазначає Р.В. Скалюк [7], розробка оптимальних співвідношень темпів зростання фінансових результатів за видами діяльності – це дієвий аналітичний інструмент оптимізації процесу управління фінансо-

вими результатами в системі забезпечення стійкого довгострокового економічного розвитку підприємств. У сільському господарстві, як правило, виробництво представлено або галуззю рослинництва, або поєднанням галузей рослинництва та тваринництва, рідше – наданням послуг. Причому галузь рослинництва є більш рентабельною, а тваринництво – частіше збитковим, тому в більшості сільгоспідприємств фінансовий результат може бути представлений прибутком в галузі рослинництва та збитком у галузі тваринництва на фоні загального позитивного фінансового результату від діяльності підприємства.

Отже, у процесі моніторингу доцільно прослідкувати динаміку зміни фінансового результату діяльності сільськогосподарських підприємств в галузевому розмірі. У період зростання рівня інфляції, що є характерним для економіки України, вважаємо за доцільне прослідкувати за ланцюговими темпами росту фінансового результату сільськогосподарських підприємств в галузевому розрізі. Джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів є зведені статистичні матеріали сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за період 2006–2013 рр. (рис. 1, 2).



Рис. 1. Динаміка фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області у галузі рослинництва



Рис. 2. Динаміка фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області у галузі тваринництва

Як показують дані рисунка 1, розмір фінансових результатів у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області в галузі рослинництва за період 2006–2013 рр. має тенденцію до збільшення. У стабільних умовах господарювання така динаміка є позитивною, але у даному випадку головною причиною зростання прибутку є інфляція. У сільськогосподарських підприємствах закупівля матеріальних

ресурсів здійснюється навесні, тоді як реалізується в кінці літа та восени, відповідно, матеріальні витрати на виробництво продукції дещо нижче порівняно з доходом від реалізації цієї продукції. Слід зазначити, що, не дивлячись на позитивну динаміку зміни фінансового результату в галузі рослинництва, темпи зростання прибутку знижуються (це показують параметри рівняння тренду), тобто зростання відбувається з уповільненням.

Характеризуючи динаміку зміни фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області у галузі тваринництва (рис. 2), варто зазначити про постійні коливання – і в бік зниження, і в бік зростання, але аналітичне вирівнювання показує, що фінансові результати зростають швидшими темпами, ніж в галузі рослинництва.

Після аналізу показників в динаміці варто розглянути вплив факторів на відповідні зміни. Як зазначає В.О. Козуб [4], значною перевагою факторної моделі є можливість деталізації вихідної моделі за рахунок розширення її показниками другого, третього та інших рівнів. Повністю погоджуємося з Л.А. Поливаном [6], яка акцентує увагу, що, як правило, фактори зовнішнього середовища – це об'єктивні чинники, які не залежать від діяльності підприємства, а чинники внутрішнього середовища – це чинники, які залежать від діяльності підприємства.

Фінансовий результат аграрних підприємств залежить від обсягу виробництва і реалізації виробленої продукції. Ціна на продукцію формується під впливом попиту і пропозиції. Підприємство не може безпосередньо впливати на ці чинники, однак воно мусить максимально їх врахувати.

На суму прибутку, крім рівня цін, можна впливати шляхом зміни структури витрат на виробництво продукції та її обсягу. Взаємозв'язок між обсягом виробництва, постійними і змінними витратами та прибутком виражає показник лівериджу. Чим більша величина лівериджу, тим чутливіша реакція прибутку на зміну обсягів виробництва. На наш погляд, для сільськогосподарських підприємств дуже важливим є дослідження характеру прояву даної закономірності. Отже, у системі управління фінансовим результатом вважаємо за доцільне врахувати такий чинник, як розмір і структуру витрат та обсяг виробництва, а також їх взаємозв'язок з фінансовим результатом.

Усі виявлені фактори в процесі моніторингу мають бути враховані при побудові факторних та кореляційно-регресійних моделей. В якості підсистеми комплексного економічного аналізу господарської діяльності підприємства можна розглядати функціонально-вартісний аналіз, оскільки цей вид аналізу є не тільки засобом зниження витрат і підвищення фінансового результату, але також інструментом вдосконалення прийняття управлінських рішень. ФВА призначений для здійснення системного відстеження технологічного процесу виробництва, спрямованого на мінімізацію витрат, встановлення взаємозв'язку «витрати-результат», для забезпечення підвищення якості продукції.

Як наголошує В.О. Козуб [3], моніторинг здійснюється з метою обґрунтування управлінських рішень щодо формування та використання фінансових результатів у поточному періоді та довгостроковій перспективі. Отже, кінцевим етапом процесу моніторингу фінансових результатів можна визначити надання висновків та рекомендацій для прийняття ефективних управлінських рішень з метою оптимізації діяльності сільськогосподарського підприємства. Причому вихідна інформація має бути повною, точною та систематизованою для побудови системи управління фінансовими результатами.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладений перелік етапів моніторингу фінансових результатів, їх забезпечення та особливості в сільськогосподарських підприємствах, вважаємо побудову системи моніторингу в аграрному підприємстві необхідною умовою для ефективного функціонування системи управління, що забезпечить конкурентоспроможність підприємства, його фінансову стабільність та вибір оптимальних шляхів для досягнення стратегічної мети діяльності підприємства. Важливого значення при цьому набуває застосування різноманітних аналітичних процедур у процесі моніторингу, що й визначає напрям подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андросова Т.В. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві / Т.В. Андросова, О.А. Круглова, В.О. Козуб // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 194-201.
2. Андросова Т.В. Система моніторингу фінансового результату підприємств роздрібної торгівлі / Т.В. Андросова, В.О. Козуб // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 1. – С. 216-223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2011_1_34.pdf.
3. Козуб В. Дефініції моніторингу фінансових результатів підприємства / В. Козуб // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (Серія «Економічні науки»). – 2012. – № 4(58).
4. Козуб В.О. Формування системи моніторингу фінансових результатів підприємств торгівлі / В.О. Козуб // Бізнесінформ. – 2013. – № 2. – С. 163-168.
5. Козуб В.О. Моніторинг фінансових результатів торговельного підприємства в оперативному режимі / В.О. Козуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/10_96884.doc.htm.
6. Поливан Л.А. Організаційно-методичні основи побудови системи моніторингу фінансових результатів підприємства / Л.А. Поливан // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 349-357.
7. Скалюк Р.В. Аналітичні інструменти оптимізації управління фінансовими результатами промислових підприємств / Р.В. Скалюк // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1(55). – С. 277-279.
8. Статистичний збірник «Сільське господарство Дніпропетровської області» // Головне управління статистики у Дніпропетровській області. За редакцією О.М. Шпильової. – Дніпропетровськ. – 2014. – 204 с.
9. Тютюнник Ю.М. Формування та факторний аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Тютюнник Ю.М. // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 117-121.

УДК 338.246:656.2

Чеховська М.М.

доктор економічних наук, доцент,

завідувач кафедри

Національної академії Служби безпеки України

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ

У статті серед загроз економічній безпеці підприємств залізничного транспорту виробничого характеру виокремлюються загрози несанкціонованого втручання в роботу залізниць, що особливої актуальності набуває під час проведення антитерористичної операції на сході країни. Автором наголошується на суспільно-небезпечному характері зазначеного явища та наявності значних матеріальних втрат. Пропонується активізувати інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств залізничного транспорту, проводити роботу із вдосконалення нормативно-правової бази у сфері встановлення більш жорстких норм кримінальної відповідальності за несанкціоноване втручання в роботу залізниць.

Ключові слова: залізничний транспорт, несанкціоноване втручання, антитерористична операція, загрози економічній безпеці, збитки, інноваційна діяльність.

Чеховская М.Н. УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ

В статье среди угроз экономической безопасности предприятиям железнодорожного транспорта производственного характера выделяются угрозы несанкционированного вмешательства в работу железных дорог, что особую актуальность приобретает во время проведения антитеррористической операции на востоке страны. Автором акцентируется внимание на общественно-опасном характере указанного явления и наличия значительных материальных потерь. Предлагается активизировать инновационно-инвестиционную деятельность предприятий железнодорожного транспорта, проводить работу по усовершенствованию нормативно-правовой базы в сфере ужесточения норм уголовной ответственности за несанкционированное вмешательство в работу железных дорог.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, несанкционированное вмешательство, антитеррористическая операция, угрозы экономической безопасности, ущерб, инновационная деятельность.

Chekhovska M.N. THREATS ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT ARE IN PRODUCTION SPHERE

In the article among threats economic security the threats of unauthorized interference are selected the enterprises of railway transport of production character with work of railways, that acquires the special actuality during the leadthrough of anti-terror operation on east of country. An author is accent attention on public-dangerous character of the indicated phenomenon and presence of considerable financial losses. It is suggested to activate innovative-investment activity of enterprises of railway transport, conduct work on the improvement of normative-legal base in the field of toughening of norms of criminal responsibility for unauthorized interference with work of railways.

Keywords: railway transport, unauthorized interference, anti-terror operation, threats economic security, harm, innovative activity.

Постановка проблеми. Питання економічної безпеки підприємств залізничного транспорту набувають особливого значення в умовах його реформування. Зазначене пов'язано перш за все зі зміною організаційно-правової структури Укрзалізниці, формуванням сукупності нових суб'єктів господарської діяльності, необхідністю забезпечення прозорості фінансово-господарської діяльності підприємств залізничного транспорту, формуванням конкурентного потенціалу на ринку послуг, впровадженням системи корпоративного управління, необхідністю проведення незалежного зовнішнього аудиту тощо.

У той же час фінансово-економічні ризики для подальшої діяльності підприємств залізничного транспорту на сьогоднішній день деякою мірою поступаються реальним загрозам суто виробничого характеру, зокрема зниженню рівня безпеки процесу перевезень та пов'язаними з цим процесом збитками, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацьованню проблем економічної безпеки на залізничному транспорті присвячено роботи, зокрема, З.П. Межох, Р.О. Кожевнікова, Н.П. Терьошиної. Здебільшого вченими досліджувалися питання фінансового характеру, забезпечення прозорості взаєморозрахунків тощо. Впливу технічних факторів на стан забезпечення економічної безпеки увага практично не приділялася. Таким чином, метою написання статті є визначення загроз економічній безпе-

ці підприємств залізничного транспорту виробничого характеру та окреслення напрямів її забезпечення у визначеній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед загроз економічній безпеці на залізничному транспорті виділяють як загрози у фінансово-економічній сфері, так і загрози у виробничій сфері, зокрема зниження рівня безпеки процесу перевезень. Пошкодження майна підприємств залізничного транспорту, об'єктів інфраструктури, рухомого складу тощо, по-перше, може призвести до загибелі людей, по-друге, виникає необхідність відновлення пошкоджених об'єктів.

У зв'язку із появою на території України, а саме у її східній частині, терористичних угруповань, злочинна діяльність яких у тому числі спрямовується на пошкодження залізничної колії, рухомого складу, споруд і пристроїв сигналізації та зв'язку тощо, виникає реальна загроза несанкціонованого втручання в роботу залізниць. Зокрема, періодично трапляються випадки підриву колії та підривання залізничних мостів. Наслідками вказаних діянь, як ми вже зазначали, може бути як загибель людей, так і завдання великої матеріальної шкоди. Так, у період з січня по липень 2014 року було зафіксовано близько 195 випадків несанкціонованого втручання в роботу залізниць України, в той час як за аналогічний період минулого року їх було 117. Наголосимо, що за даними Укрзалізниці, збитки від несанкціонованого втручання за вказаний період поточного року стано-

вили 1441,5 тис. грн, минулого року ця сума за аналогічний період становила 157 тис. грн.

Загалом унаслідок бойових дій лише протягом травня-липня 2014 року на Донецькій, Придніпровській та Південній залізницях пошкоджено понад 130 об'єктів залізничної інфраструктури, з яких 13 штучних споруд – мостів та шляхопроводів, на відновлення яких необхідно понад 76 млн грн; 56 об'єктів колії, на ремонт яких потрібно понад 3,5 млн грн; 27 пунктів пошкодження пристроїв автоматики, телемеханіки та зв'язку, на відновлення яких необхідно виділити близько 22 млн грн; 53 випадки пошкодження пристроїв електрифікації та електропостачання, що призвели до порушень у роботі пристроїв електрифікації та енергетики залізниць [3]. Зокрема, пошкодження зафіксовані майже на 30 км контактної мережі, пошкоджені дві тяглові підстанції, один силовий трансформатор, десять комплексних трансформаторних підстанцій та 40 трансформаторів, на відновлення цих пристроїв знадобиться орієнтовно 205 млн грн; будівлі 8 вокзалів та станцій, у тому числі приміщення лікарні станції Красний Лиман, на відновлення яких потрібно 4,7 млн грн; 3 вагонних депо: Комунарськ, Костянтинівка та Красний Лиман, на ремонт яких потрібно майже 48 тис. грн; 3 локомотивних депо: Слов'янськ, Красний Лиман та Кондрахівська-Нова, для відновлення яких необхідно орієнтовно близько 1 млн грн.

Станом на початок вересня більше ніж 190 пошкоджених об'єктів Донецької, Південної та Придніпровської залізниць залишаються зруйнованими. Загалом на відновлення вже було витрачено близько 3,6 млн грн власних коштів. Зазначимо, що на Донецькій залізниці було пошкоджено 1 344 об'єкти, на сьогодні з них відновлено менше половини. У цілому лише у вересні на відновлення колій необхідно було виокремити 333,6 млн грн, ремонт контактної мережі та пристроїв електропостачання – 334,1 млн грн.

У цілому протягом 2014 року було зареєстровано 842 випадки несанкціонованих втручань у роботу залізничного транспорту, тоді як у 2013 році таких випадків було лише 260. Безумовно, значна різниця обумовлена бойовими діями та диверсіями терористичних угруповань, спрямованих як на руйнацію транспортної інфраструктури, так і на дестабілізацію ситуації в країні.

За офіційними даними, Державна адміністрація залізничного транспорту «Укрзалізниця» в результаті бойових дій та дій терористів на сході країни станом на кінець 2014 року дістала збитків у розмірі понад 900 млн грн через пошкодження об'єктів інфраструктури. Оскільки наразі продовжується проведення бойових дій, кількість випадків незаконних втручань та розмір збитків, зокрема на Донецькій залізниці, підлягають уточненню.

Зважаючи на зазначене, мають бути відновлені вокзали, станції, мости, пішохідні переходи, шляхопроводи, пасажирські і вантажні вагони, будівлі і техніка. Про відновлення навіть пріоритетних залізничних споруд у повному обсязі на сьогодні не йдеться, доведеться залучати кошти інвесторів. Більше того, у разі подальшої дестабілізації витрати можуть становити до 3 млрд грн.

Таким чином, зниження рівня безпеки процесу перевезень є прямою загрозою економічній безпеці на залізничному транспорті у виробничій сфері, яке матиме значні матеріальні наслідки.

Зважаючи на специфіку, розв'язання проблеми може відбуватися за юридичним, науково-технологічним та економічним напрямками. Юридичний на-

пряма передбачає застосування норм кримінального або адміністративного права до їх порушників. Техніко-технологічний напрям надає можливість реалізувати у тому числі інноваційну політику у запобіганні вчиненню правопорушень, а економічний – віднайти кошти на відновлення зруйнованої інфраструктури.

Юридична складова у даному випадку передбачає застосування таких статей чинного Кримінального кодексу України [6]: диверсія (ст. 113), терористичний акт (ст. 258), завідомо неправдиве повідомлення про загрозу безпеці громадян, знищення чи пошкодження об'єктів власності (ст. 259), порушення правил безпеки руху або експлуатації залізничного, водного чи повітряного транспорту (ст. 276), пошкодження шляхів сполучення і транспортних засобів (ст. 277), угон або захоплення залізничного рухомого складу, повітряного, морського чи річкового судна (ст. 278), блокування транспортних комунікацій, а також захоплення транспортного підприємства (ст. 279), примушування працівника транспорту до невиконання своїх службових обов'язків (ст. 280).

Кодекс України про адміністративні правопорушення передбачає адміністративну відповідальність за [5]: порушення правил по охороні порядку і безпеки руху на залізничному транспорті (ст. 109) щодо пошкодження залізничної колії, захисних лісонасаджень, снігозахисних загороджень та інших колійних об'єктів, споруд і пристроїв сигналізації та зв'язку, а також підкладання на залізничні колії предметів, які можуть спричинити порушення руху поїздів; порушення правил користування засобами залізничного транспорту (ст. 110) щодо пошкодження внутрішнього обладнання пасажирських вагонів, стекол локомотивів і вагонів; порушення правил пожежної безпеки на залізничному, морському, річковому і повітряному транспорті (ст. 120); порушення особами, які керують транспортними засобами, правил руху через залізничні переїзди (ст. 123); порушення правил дорожнього руху, що спричинило пошкодження транспортних засобів, вантажу, автомобільних доріг, вулиць, залізничних переїздів, дорожніх споруд чи іншого майна (ст. 124); порушення перевезення небезпечних речовин і предметів на транспорті (ст. 133); порушення правил, спрямованих на забезпечення схоронності вантажів на залізничному, морському, річковому та автомобільному транспорті (ст. 136); пошкодження автомобільних доріг, вулиць, дорожніх споруд, залізничних переїздів і технічних засобів регулювання дорожнього руху та невжиття необхідних заходів щодо їх усунення (ст. 139). Наголосимо, що відповідно до міжнародного досвіду та на відміну до українського законодавства, пошкодження транспортних засобів, шляхів, шляхових споруд, ліній електрики і зв'язку належать, зокрема у Литві [9], до кримінальних поступків.

Зазначимо, що упродовж 2014 року було зафіксовано 144 повідомлення про встановлення вибухових пристроїв у вокзалах та на інших об'єктах інфраструктури (за аналогічний період 2013 року – 36 випадків); 25 повідомлень про встановлення вибухових пристроїв у рухомому складі – (у минулому році 9 випадків); виявлено 65 вибухових пристроїв у рухомому складі та на об'єктах інфраструктури (у 2013 році – 43) [4].

Більше ніж у 4 рази зросла кількість крадіжок та пошкоджень елементів рухомого складу та інфраструктури, що призвели до перерви у русі поїздів понад 30 хв. чи відчеплення рухомого складу від поїздів на шляху прямування – 419 випадків проти 98 у 2013 році.

Почастішали також випадки накладення сторонніх предметів на колю, що призвело до наїзду на них поїздів чи перерви у русі понад 30 хвилин – 41 проти 28 випадків за 12 місяців 2013 року [4].

У цілому, за даними Укрзалізниці [8], упродовж 2014 року за фактами випадків розкрадання й пошкодження пристроїв залізничної автомеханіки відкрито понад 700 кримінальних справ, хоча до суду направлено лише 62 справи. У той же час з початку 2014 року працівниками воєнізованої охорони спільно із співробітниками транспортної міліції під час проведення оперативно-профілактичних заходів затримано 257 осіб, які скоїли незаконні втручання.

Економічна складова попередження та нейтралізації загроз економічній безпеці підприємств залізничного транспорту у виробничій сфері передбачає оцінку збитків, інвентаризацію майна підприємств, вивчення та впровадження світового досвіду із запобігання нанесення шкоди об'єктам інфраструктури залізничного транспорту, у тому числі шляхом несанкціонованого втручання, що особливої актуальності набуває під час проведення антитерористичної операції.

Зазначимо, що нині одним із елементів впровадження механізму економічної безпеки на підприємствах залізничного транспорту в умовах проведення антитерористичної операції є рішення Кабінету Міністрів України передати цілісні майнові комплекси структурних підрозділів Донецької залізниці, які розташовані в населених пунктах Донецької і Луганської областей, на території яких органи державної влади здійснюють свої повноваження у повному обсязі, в управління Придніпровської та Південної залізниці [7].

Зокрема, дієвим шляхом у зазначеному напрямі є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту. Так, передбачається, що інвестиційна політика у сфері залізничного транспорту має бути спрямована на збалансоване оновлення і розвиток основної діяльності підприємств залізничного транспорту, створення ефективної інфраструктури та оновлення рухомого складу. При цьому потреби в інвестиціях у майбутньому будуть більшими, ніж фінансові можливості Укрзалізниці, що обумовить пошук додаткових інвестиційних джерел. Зокрема, на сьогоднішній день інвестиційні потреби Укрзалізниці лише на оновлення рухомого складу складають понад 20 млрд грн, хоча задовольняються лише наполовину. На нашу думку, інвестиційні проекти, що не мають комерційної привабливості, повинні мати державну підтримку, або реалізовуватися за допомогою механізмів державно-приватного партнерства.

Таким чином, в сучасних економічних умовах для реалізації стратегічних завдань розвитку залізничного транспорту першочерговим є інвестиційний фактор. Зазначимо, що для збільшення виробничого потенціалу залізничного транспорту та закріплення його стратегічних переваг в умовах жорсткої конкуренції необхідне постійне удосконалення галузевого інвестиційного механізму. Реалізація інвестиційних програм можлива також за участі зовнішніх інвестицій, залучення яких на сьогоднішній день ускладнене через недосконалість законодавчої і методологічної бази.

Зазначимо, що переважно інвестиційна діяльність, у тому числі й на залізничному транспорті, здійснюється паралельно з інноваційною. Саме застосування інноваційних досягнень й передбачає обраний українським суспільством шлях економічного розвитку, адже запровадження інноваційної діяльності повинно

сприяти досягненню соціально-економічного ефекту за рахунок використання інтелектуального потенціалу. Завдяки залученню інноваційних технологій можливе поліпшення теперішньої економічної ситуації за рахунок збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної наукоємної продукції.

Інноваційний розвиток залізничного транспорту на сьогоднішній день спрямований на досягнення параметрів економічної ефективності, екологічної і функціональної безпеки галузі. Передбачається, що інноваційний процес включає в себе розробку нових технічних рішень і пріоритетних технологій, а також розробку нормативної і технологічної документації за цим напрямом. У результаті як пріоритетні напрями інноваційної політики у сфері залізничного транспорту можна зазначити системи управління перевізним процесом і транспортну логістику, будівництво об'єктів інфраструктури, впровадження нових типів рухомого і тягового складу, вдосконалення системи управління якістю, забезпечення безпеки руху, у тому числі шляхом впровадження системи управління перевізним процесом. У цій сфері доречним є досвід Китайської Народної Республіки щодо створення, спільно з корпорацією IBM, нового міжнародного Центру інновацій у сфері залізничного транспорту Global Rail Innovation Center, який повинен об'єднати світових лідерів у високотехнологічній сфері, а також дослідницькі організації та університети, з метою сприяння розвитку передових залізничних систем нового покоління. Консультаційна рада зазначеного Центру надаватиме допомогу у визначенні областей і сфер, у яких інноваційні досягнення в бізнесі і технологіях можуть успішно розв'язувати проблеми пасажирського і вантажного залізничного транспорту.

Головне завдання Центру інновацій має бути у вирішенні таких проблем залізничної галузі, як бронювання місць і обслуговування пасажирів, продуктивність використання активів інтегроване управління тарифами (вартістю проїзду або перевезення багажу, вантажів), екологічно ефективні операції, а також, що нині особливо актуально, технічний контроль рейкових шляхів і інфраструктури та диспетчеризацію [1].

Передбачається, що залізничні мережі будуть оснащуватися датчиками, що реєструють і контролюють численні параметри, зокрема від швидкості руху потягів до терміну чергової заміни гальмівних пристроїв. Створення подібних інтелектуальних залізничних мереж вимагає наявності могутньої інтегрованої системи, здатної збирати, управляти і аналізувати великі масиви даних, що поступають від потягів і інфраструктури, в рамках повного циклу експлуатації і технічного обслуговування.

В цілому, корпорація IBM послідовно здійснює цілеспрямовану інноваційну роботу, спрямовану на задоволення потреб залізничної галузі. Зокрема, IBM допомагає залізничним операторам управляти комплексними процесами залізничних перевезень і оптимізувати їх транспортні мережі шляхом:

- профілактичного технічного обслуговування на основі прогнозного аналізу, а також оптимального завантаження і продуктивного використання рухомого складу і устаткування;
- диспетчеризації і оперативного коректування розкладів руху потягів;
- моніторингу стану залізничних шляхів і інфраструктури;
- інтеграції з іншими транспортними галузями, такими як автомобільний, повітряний і морський

транспорт, щоб забезпечувати безперебійний вантажний і пасажирський потік [2].

ІВМ також працює над створенням інтелектуальних систем управління потягами, подібно системі Positive Train Control. Зазначена система бере управління на себе, коли необхідно зупинити потяг і запобігти аварійній ситуації або зіткненню.

Висновки з проведеного дослідження. Загрози економічній безпеці підприємств залізничного транспорту виробничого характеру, зокрема несанкціоноване втручання в роботу залізниць, були завжди актуальними. Безумовно, що з часу проведення антитерористичної операції на сході країни кількісні показники як несанкціонованого втручання, так і пошкодження або руйнації об'єктів залізничної інфраструктури в результаті бойових дій та дій терористів збільшилися у разі у порівнянні з минулими періодами.

Нині відновлення роботи залізничного транспорту не можна покласти лише на Укрзалізницю, необхідно вже зараз проводити консультації, розробляти відповідні плани дій із залучення приватного капіталу, державно-приватного партнерства тощо. Крім того, відкритим залишається питання інноваційного характеру щодо розробки та запровадження систем безпеки об'єктів залізничної інфраструктури, зокрема у сфері вирішення завдань із забезпечення безперервного контролю останніх.

Спільної роботи із правниками потребує вдосконалення діючого законодавства щодо встановлення більш жорстких норм відповідальності за несанкціоноване втручання в роботу залізниць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. IBM открывает в Китае новый центр для управления развитием высокотехнологичных железных дорог [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibm.com/news/ru/ru/2009/06/11/k999141k94340e77.html>.
2. IBM получает награду за свою инновационную работу с Российскими железными дорогами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ciforum.ru/news/23735>.
3. Від терористичних актів у зоні АТО залізниця України зазнала близько 300 млн. грн. збитків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/385739/.
4. З початку бойових дій на сході України кількість несанкціонованих втручань в роботу залізниць зросла в 3,2 рази [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/395668/.
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
6. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2014 року № 1284-р «Деякі питання функціонування державного підприємства «Донецька залізниця» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1284-2014-p>.
8. Упродовж тижня зафіксовано 10 випадків незаконного втручання в роботу залізниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/page-5/395176/.
9. Хавронюк М.І. Кримінальне законодавство України та інших держав континентальної Європи: порівняльний аналіз, проблеми гармонізації : монографія / М.І. Хавронюк. – К. : Юрист-консульт, 2006. – 1048 с.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48:330.341.1

Бачо Р.Й.*кандидат економічних наук,
доцент, завідувач кафедри економіки
Закарпатського угорського інституту імені Ференца Ракоці II*

ТЕОРІЯ ПОТЕНЦІАЛІВ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЮ ГАЛУЗЗЮ РЕГІОНУ

У статті розглянуто теорію потенціалів у сучасному управлінні туристично-рекреаційною галуззю регіону, а саме: трактування на сучасний лад теорії потенціалів, сутність категорії «потенціал» та «потенціал туристично-рекреаційної галузі». Визначено, що потенціал туристично-рекреаційної галузі є системою, виділено притаманні йому властивості. Виявлено, що ефективними моделями управління потенціалом туризму та рекреації є збалансована система показників і економічна добавлена вартість.

Ключові слова: потенціал, потенціал туристично-рекреаційної галузі, збалансована система показників, економічна добавлена вартість.

Бачо Р.Й. ТЕОРИЯ ПОТЕНЦИАЛОВ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛЮ РЕГИОНА

В статье рассмотрено теорию потенциалов в современном управлении туристско-рекреационной отраслью региона, а именно: трактовка на современный лад теории потенциалов, сущность категории «потенциал» и «потенциал туристско-рекреационной отрасли». Определено, что потенциал туристско-рекреационной отрасли является системой, выделено присущие ему свойства. Вывявлено, что эффективными моделями управления потенциалом туризма и рекреации является сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость.

Ключевые слова: потенциал, потенциал туристско-рекреационной отрасли, сбалансированная система показателей, экономическая добавленная стоимость.

Bacho R.Y. THEORY OF POTENTIALS IN MODERN MANAGEMENT TOURISM AND RECREATION BRANCH OF REGION

The article considers the theory of potentials in the modern management of tourism and recreation industry, namely the interpretation of a modern twist potential theory, the essence of the category's potential, potential tourism and recreation industry in the region. Determined that the potential of tourism and recreation industry is a system therefore highlighted inherent properties. Revealed that efficient management of potential tourism and recreation is balanced scorecard and economic value added.

Keywords: potential, the potential of tourism and recreation industry, balanced scorecard, economic value added.

Постановка проблеми. Сучасні умови туристично-рекреаційної галузі регіону характеризуються нестабільністю попиту та пропозиції, цін на турпослуги, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами. Тому однією з першочергових задач стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей галузі, тобто його потенціалу, адже наявність та ефективне управління туристично-рекреаційним потенціалом являється запорукою прибуткового функціонування та успішного розвитку туризму та рекреації.

Визначення поняття потенціалу туризму та рекреації має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Н.О. Барсукова та А.К. Буяльська розглядали методику оцінки туристського потенціалу території з точки зору маркетингового підходу. Автори стверджують, що розробка турпродуктів і формування продуктової стратегії являють собою найважливіші завдання туристського маркетингу, а їх рішення має ґрунтуватися на оцінці туристського потенціалу [1].

Т.І. Ткаченко, К.О. Соколова досліджували теоретичні аспекти формування туристичного потенціалу підприємства. Згідно із запропонованою схемою процес формування туристичного потенціалу підприємств включає внутрішній (можливості та спромож-

ності щодо ефективного використання та перетворення наявних на підприємстві ресурсів) та зовнішній потенціал (можливості та спроможності підприємств використовувати ринкові переваги та сприятливі умови щодо господарської діяльності) [12, с. 109].

М. Осипчук оцінювала природні та культурні ресурси у структурі туристичного потенціалу країн центральної та східної Європи. Автором виявлено кореляційний зв'язок між наявними природними і культурними ресурсами та показниками діяльності туристичної індустрії, а також загальним рівнем конкурентоспроможності туристичних дестинацій [9, с. 102-105].

Проте, на сьогоднішній день залишається багато дискусійних питань стосовно впровадження теорії потенціалів в туристично-рекреаційну сферу задля її ефективного управління, що вимагає проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теорії потенціалів в сучасному управлінні туристично-рекреаційною галуззю регіону та виявлення найбільш прийнятних моделей управління потенціалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична теорія потенціалу (основоположник К. Гаус) ґрунтується на вирішенні рівнянь математичної фізики – розкладання інтегралів відповідних диференціальних рівнянь у нескінченні ряди. Трактуючи розроблену в фізиці теорію потенціалів на сучасний лад

можна стверджувати, що соціально-економічні відносини власності формують своєрідне «поле власності», а пучки правоздатності, якщо використовувати фізичну термінологію, формуються шляхом «квантування» цього поля, що пронизує весь комплекс відтворювальних відносин. «Напруженість» поля соціальної взаємодії несе в собі потенціал економічного розвитку. При обчисленні потенціалу системи виступає так звана проблема інтегрованості, яка полягає у відновленні непрямої функції корисності за функціями компенсованого попиту з використанням лемми Шепарда та матриці Слуцького [4, с. 234].

Відповідно до визначення Великого економічного словника «потенціал» як економічна категорія – є наявними можливостями, ресурсами, запасами, засобами, що можуть бути використані для досягнення або здійснення будь-чого [2, с. 256].

Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [8, с. 792]. Усе це свідчить, що й досі домінує однобічний підхід до економічного трактування суті потенціалу – або як до сукупності ресурсів, або як до здатності випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту.

Т.А. Адимбаєв поділяє потенціал за категоріями на «базовий», «прихований», «збитковий» та «пересічний», а поняття потенціал визначає то як активи (прихований потенціал), то як кошти, в які перетворюється прихований потенціал, трансформуючись в базовий, то як наявність активів (пересічний потенціал), що забезпечує розвиток усіх названих потенціалів [3, с. 13] – то виходить і розвиток збиткового потенціалу. Незважаючи на недостатню систематизованість визначень, ніде, крім вказаного джерела, не виділено збитковий потенціал. Це дуже суттєва властивість носія і справедливо виділена автором. Ще раз підкреслимо, що, хоча оцінка ризику збитків робиться досить часто при купівлі об'єкту чи його експлуатації, окремо цей різновид потенціалу ще не виділявся, хоча тут треба виділяти навіть два різновиди: як властивість наносити збитки власнику, та з іншого, й не менш важливого для відповідного суб'єкту оцінки боку – наносити збитки конкуренту (що зовсім не те саме, що конкурентоспроможність, коли туристичний ринок не є насиченим).

В.Н. Авдєєнко трактує зміст категорії «потенціал» як «джерела можливостей, коштів, запасу, які можуть бути приведені в дію, використані для рішення якого-небудь завдання або досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [3, с. 14]. Але ж джерело – це скоріше за все носій потенціалу, а не сам потенціал, до того ж джерело можливостей це знов таки стосується зовнішніх обмежень властивостей об'єкту.

У підручнику Н.І. Іванова «Виробничий потенціал: оновлення і використання» зустрічаються визначення потенціалу, одночасно і як «ресурсу» і як «можливостей», і як «активів або коштів» [5, с. 21]. Мабуть, більш відповідає реальності концепція, за якою потенціал «виражає реальні здатності до використання наявних ресурсів для досягнення наміченої мети» [5, с. 24].

Цікавою є запропонована Н.Т. Ігнатенком та В.П. Руденком класифікація ознак поняття «потенціал», загальнозживана у вітчизняній науковій літературі: у 42% випадків змістове значення терміна «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей; у 18% – з потужністю виробництва (галузей народно-

го господарства), фондів, ресурсів країни, регіону; у 16% – з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою; у 8% – з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту [3, с. 27].

Найбільш поширені трактування сутності потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону подаються як [10, с. 32]:

- всі приховані, нереалізовані можливості (ресурси), які є у регіоні та які можуть бути реалізовані для вирішення завдань регіональної туристсько-рекреаційної діяльності;

- сукупність природних та історико-культурних об'єктів і явищ, а також соціально-економічних і технологічних передумов для організації туристської діяльності на певній території, причому дана діяльність неодмінно повинна зводитися до дотримання базових принципів туризму;

- здатність наявних на території регіону туристських ресурсів привертати увагу туристів і забезпечувати максимально повне задоволення їхніх потреб під час подорожі.

Таким чином, в основу категорії «потенціал туристично-рекреаційної галузі» закладають наявні і нереалізовані ресурси регіону, які можуть бути використані в процесі туристично-рекреаційної діяльності для задоволення потреб споживачів.

Однією з основних характеристик туристично-рекреаційного потенціалу є те, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Адже, неможливо здійснити належне обслуговування відповідних турів та екскурсійних програм ґрунтуючись лише на природному та історико-культурному потенціалі, необхідна ще й взаємодія соціально-економічного, технологічного, людського потенціалу. Тому доцільно вважати, що потенціал туристично-рекреаційного комплексу є системою, відповідно, йому притаманні такі властивості будь-якої системи, як цілісність, емерджентність і подільність елементів. Разом з тим туристський потенціал володіє особливими, тільки йому притаманними характеристиками: 1) структурні: взаємозв'язок і взаємозалежність елементів, взаємозамінність і взаємодоповнюваність елементів, здатність досягнення збалансованої рівноваги; 2) якісні: здатність до самовідтворення, здатність до удосконалення, гнучкість, потужність [8, с. 33].

Потенціал об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, тому концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин [6, с. 248]:

- по-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття «потенціал» фактично набуває значення поняття «ресурс»;

- по-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв»;

- по-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Таким чином, можна сказати, що модель потенціалу туристично-рекреаційної галузі регіону визначається:

1) обсягом та якістю наявних у нього ресурсів: культурно-історичних (матеріальні, духовні); природних (флористичні, фауністичні, кліматичні, орографічні, гідрологічні, бальнеологічні); соціально-

економічних (трудова, інформаційна, управлінська, матеріальна);

2) кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією;

3) можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;

4) інформаційними можливостями (генерування і трансформування інформаційних ресурсів для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності);

5) інноваційними можливостями щодо оновлення матеріально-технічної бази, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;

6) фінансовими можливостями залучення коштів, якщо їх бракує (здатність залучення інвестицій);

7) іншими можливостями.

У фізиці потенціал гравітаційного поля в деякій його точці дорівнює сумі потенціалів окремих мас. За аналогією в туризмі та рекреації можна, поперше, стверджувати про те, що існує як індивідуальний, так і сукупний потенціал. Якщо відображенням індивідуального потенціалу буде служити функція корисності окремого ресурсу або виробнича функція туристично-рекреаційної господарської одиниці, то сукупний потенціал може бути представлений макроекономічною виробничою функцією, як характеристикою системи в цілому. По-друге, аналогічно фізиці постає проблематика стовно існування та побудови функції суспільного добробуту на основі індивідуальних функцій корисності. Зокрема, індивідуалістична функція суспільного добробуту Бергсона-Самуельсона розглядає його як функціонал на множині індивідуальних переваг. Її окремим випадком є адитивна утилітаристська функція соціального добробуту Й. Бенгтама, що розглядає його як просту суму індивідуальних функцій корисності. «Теорема про можливість» К. Ерроу стверджує, що функція суспільного добробуту, яка задовольняє, при передумові зв'язності і рефлексивності переваг, умовам раціональності повинна бути або нав'язаною, або диктаторською [4, с. 87]. На наш погляд, використання багатого інструментарію, накопиченого фізичної теорією потенціалу, може бути дуже продуктивним, з точки зору моделювання виробничо-управлінських процесів у туристично-рекреаційній галузі.

На сьогодні існує багато методик оцінки туристсько-рекреаційного потенціалу [7]:

– методика оцінки туристського потенціалу території А.В. Дроздова орієнтована на застосування в умовах особливо охоронюваних природних територій – національних парків і передбачає оцінювання природних та культурних ландшафтів, коштів та умов здійснення турів (програм, екскурсій);

– методика запропонована Е.Ю. Колбовським передбачає оцінювання наявності привабливих об'єктів історичної спадщини, унікальних природних об'єктів та об'єктів, пов'язаних з культурним ландшафтом; місць, обраних населенням для відпочинку самостійно;

– методика оцінки Ю.А. Худеньких ґрунтується на бальній оцінці природного, історико-культурного та соціально-економічного потенціалу територій.

Узагальнюючи вище наведені методики для ефективного управління потенціалом регіону необхідно застосувати наступні параметри його оцінки:

– наявність та ступінь використання індивідуальних потенціалів, оцінка структури потенціалу;

– кількісна оцінка сукупного потенціалу дестинації;

– оцінка перспективних можливостей використання потенціалів.

В останні роки найбільш популярними моделями управління потенціалом туристично-рекреаційного комплексу є збалансована система показників (ЗСП) і економічна добавлена вартість (EVA). Вказані моделі мають свої переваги і недоліки. Нейтралізація останніх полягає в досягненні синергії при об'єднанні ЗСП і EVA. Розглянемо зміст обох моделей.

ЗСП – це система стратегічного управління галуззю на основі виміру і оцінки ключових показників, які враховують всі існуючі аспекти її діяльності. Вона з'явилася в 1992 р. Її авторами є американські науковці Роберт Каплан та Девід Нортон.

ЗСП – це інструмент управління потенціалом туристично-рекреаційної галузі, заснований на трансформації стратегії в терміни чітких завдань і показників, що вимірюють ефективність рішення даних завдань [11, с. 396]. Методика ЗСП націлює на визначення причинно-наслідкових зв'язків між стратегічними цілями і завданнями кожного рівня управління (державного, регіонального, місцевого), показуючи, яких результатів треба досягти кожному рівню, щоб став реальним кінцевий результат – зросли обсяги збуту турпродуктів, величина прибутку, рівень обслуговування, кількість туристів та екскурсантів тощо. Особлива увага приділяється ключовим факторам успіху.

Причинно-наслідкові зв'язки між фінансовими показниками й ключовими факторами успіху будуються за допомогою гіпотез і припущень, які перевіряються після досягнення (недосягнення) заданих кількісних індикаторів. Далі в процесі оцінки ефективності управління потенціалом фіксуються досягнення і виявляються допущені помилки, на основі чого в управлінський процес вносяться відповідні корективи.

Впровадження ЗСП здебільшого стикається з труднощами, викликаними складністю встановлення причинно-наслідкових зв'язків між діями виконавців та фінансовими результатами й надмірною кількістю показників, які використовуються для такої оцінки. Згідно даних дослідження, проведеного Американським центром продуктивності і якості, менеджери можуть ефективно управляти одночасно не більш ніж десятьма показниками [11, с. 376]. Визначити, наскільки ефективно застосовується ЗСП, можна за динамікою поліпшення тих аспектів діяльності, які оцінюються за допомогою цієї системи. Зазвичай розрив між реальними й заданими результатами повинен скорочуватися на 50% кожні дев'ять місяців. Якщо цей показник істотно нижче, це означає, що ЗСП застосовується неефективно. Причиною цього може бути або її надмірна перевантаженість.

Традиційна структура ЗСП має один суттєвий недолік фактично відсутній кінцевий орієнтир або базовий показник, який дозволяє виміряти успішність реалізації стратегії, ефективність функціонування туристично-рекреаційної галузі. Цей недолік можна усунути шляхом включення в структуру ЗСП економічної добавленої вартості EVA. Показник EVA, який з'явився на початку 1990-х років і визначається як різниця між чистим прибутком і вартістю використаного для його отримання власного капіталу галузі. Перевага ЗСП полягає в її цілісності і системності, вона не потребує спеціальних знань в га-

лузі фінансів і прикладної економіки. EVA має іншу перевагу – математичну точність. Об'єднуючи позитивні сторони обох моделей, можна отримати більш ефективну структуру. Включення EVA в структуру ЗСП дозволяє виправити із недоліків останньої – недостатнє фокусування на певному базовому показнику, який відображає сутність успішності функціонування (рис. 1).

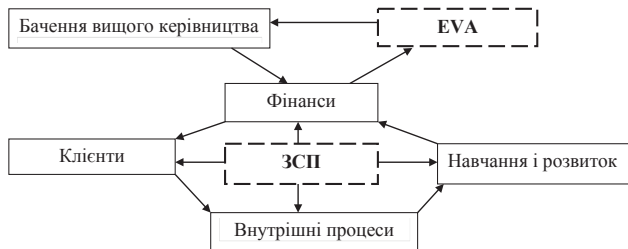


Рис. 1. Загальна схема об'єднання EVA і ЗСП

Джерело [11, с. 401]

Проведений аналіз розвитку сучасних моделей управління потенціалом туризму та рекреації дозволяє рекомендувати ЗСП і EVA як критерій оптимізації структури потенціалу й одночасно як показник, який характеризує ефективність його функціонування, оскільки їх поєднання забезпечує врахування величини доходів, які генерує капітал у процесі функціонування; базується на фактичній прибутковості галузі. Крім того, на основі показника EVA можна визначити туристичні продукти рентабельність яких є меншою від вартості інвестицій, і тим самим розробити заходи щодо підвищення ефективності управління активами.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження теорії потенціалів в управлінні туристично-рекреаційною галуззю регіону дало змогу зробити наступні висновки:

– потенціал туристично-рекреаційної галузі – це сукупність природних, культурно-історичних, соціально-економічних і технологічних передумов для організації туристсько-рекреаційної діяльності на даній території;

– потенціал туризму та рекреації є системою, відповідно, йому притаманні загальні властивості будь-якої системи (цілісність, емерджентність, подільність елементів) та специфічні властивості обумовлені його особливостями (структурні і якісні);

– забезпечити ефективне управління потенціалом туристично-рекреаційної галузі можна за рахунок впровадження ЗСП і EVA, що являються критерієм оптимізації структури потенціалу й одночасно показниками ефективності функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барсукова О.Н. Маркетинговая оценка туристского потенциала (на примере туристского центра г. Тобольска) / О.Н. Барсукова, А.К. Буяльская // Управление экономическими системами: электронный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs44-442012/item/1502-2012-08-22-08-57-48>
2. Большой экономический словарь. / [сост.: Т.Д. Костенко та ін.]. – М.: Книжный мир, 2003. – 256 с.
3. Бритченко І.Г. Управління потенціалом підприємства: конспект лекцій / І.Г. Бритченко – Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. – 112 с.
4. Экономические проблемы инновационного развития / Экон. ф-т МГУ; под ред. К.А. Хубиева. – М.: ТЕИС, 2009. – 398 с.
5. Іванов Н.І. Виробничий потенціал: оновлення й використання / Н.І. Іванов. – К., 2004. – 160 с.
6. Краснокутська Л.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальн. посіб [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.А. Краснокутська. – К.: ЦУЛ, 2005. – 352 с.
7. Методики оценки туристского потенциала территорий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studopedia.org/1-101280.html>
8. Новый тлумачний словник української мови. У чотирьох томах. Том 4-К: Аконіт, 1998. – 941 с.
9. Осипчук М. Оцінка природних та культурних ресурсів у структурі туристичного потенціалу країн Центральної та Східної Європи / М. Осипчук // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 1 (66). – С. 94-106.
10. Святохо Н.В. Концептуальные основы исследования туристского потенциала региона / Н.В. Святохо // Экономика и управление. – 2007. – № 2. – С. 30-35.
11. Сучасні концепції менеджменту: навчальн. посіб. [за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.
12. Ткаченко Т.І. Теоретичні аспекти формування туристичного потенціалу підприємств / Ткаченко Т.І., Соколова К.О. // Вісник Маріупольського державного університету Серія: Економіка. – 2011. – Випуск 1. – С. 107-112.

УДК 338.24:332.1

Бондаренко В.М.*доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ

У статті представлена стратегія забезпечення ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону, яка розглядається як комплекс заходів, які безперервно формуються і спрямовані на реалізацію довгострокових цілей її підвищення. Наведені основні її переваги і вказані етапи процесу розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності регіону. В процесі реалізації системного підходу при формуванні стратегії ефективного управління підвищенням стратегічної конкурентоспроможності регіону запропоновано ряд загальних системних принципів. У статті представлено етапи і процедури процесу управління конкурентоспроможністю регіону. При дослідженні даної тематики була розроблена стратегічна карта одного з пріоритетних напрямків стратегії соціально-економічного розвитку Вінницької області на період до 2020 р. – підвищення конкурентоспроможності регіону, де представлені бачення, політика, стратегічні цілі, стратегія в їх логічного взаємозв'язку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, регіон, ефективне управління, стратегія, системний підхід, регіональний ринок, система, принципи, етапи реалізації, процес управління, конкуренція.

Бондаренко В.М. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНА

В статье представлена стратегия для обеспечения эффективного управления стратегической конкурентоспособности региона, который рассматривается как совокупность мероприятий, которые постоянно образуются и направлены для реализации долгосрочных целей для ее улучшения. Представлены основные преимущества этих шагов и процесс разработки стратегии для эффективного управления развития стратегической конкурентоспособности региона. В процессе реализации системного подхода при формировании стратегии эффективного управления повышением стратегической конкурентоспособности региона предложен ряд общих системных принципов. Представлены этапы процесса и процедуры для управления конкурентоспособностью региона. При исследовании данной тематики была разработана стратегическая карта одного из приоритетных направлений стратегии социально-экономического развития Винницкой области на период до 2020 г. – повышение конкурентоспособности региона, где представлены видение, политика, стратегические цели, стратегия в их логической взаимосвязи.

Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, эффективное управление, стратегия, системный подход, региональный рынок, система, принципы, этапы реализации, процесс управления, конкуренция.

Bondarenko V.M. SYSTEMATIC APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE REGION

The paper presents a strategy to ensure effective management of strategic competitiveness of the region, which is regarded as a set of activities that are continuously formed and spryamovanyi for the implementation of long-term goals to improve it. The basic advantages of these steps and the process of developing a strategy for effective management of the development of strategic competitiveness of the region. In the process of implementing a systematic approach in shaping strategy effectively manage increasing strategic competitiveness of the region prompted a number of systemic principles. The paper presents the stages of the process and procedures for management of competitiveness of the region. In the study of the subject has developed strategic map of one of the priority areas of socio-economic development of the Vinnytsia region until 2020 – improving the competitiveness of the region, where the vision, policy, strategic goals, the strategy in their logical relationship.

Keywords: competitiveness, region, good governance, strategy, systems approach, regional market system, principles, stages of implementation, process management, competition.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження безпосередньо присвячена розвитку методичного апарата, призначеного для вирішення задач оцінки та аналізу конкурентоспроможності продукції і товаровиробника на різноманітних регіональних ринках, використання отриманих при цьому результатів з метою поліпшення роботи на них.

Предметом дослідження даної роботи є багатогранне вивчення економічної ефективності та шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності на регіональному рівні.

Метою даного дослідження є вивчення теоретичних і практичних питань конкурентоспроможності та на цій основі розроблення конкретних заходів по підвищенню конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання

Аналіз досліджень та публікацій. Аналізу ринку, конкурентоспроможності на ньому відповідної продукції і виробника повинно бути приділено максимум уваги при організації виробничої і збутової діяльності будь-якого підприємства.

Відбитком важливості вивчення даної проблеми є велика кількість досліджень у зазначеному напрямку, як спеціалістів далекого зарубіжжя, так і в останні роки вчених-економістів країн СНД. Серед закордонних економістів, що зробили істотний внесок у розробку методів аналізу ринку, дослідження проблем конкурентоспроможності необхідно в першу чергу назвати М. Портера, Ф. Котлера, Дж. Еванса, Б. Бермана, С. Маджаро, А. Дайана, Ф. Букереля і т. ін. Провідними російськими та українськими спеціалістами в цій галузі є такі вчені як Азоев Г.Л., Буркинський Б.В., Зав'ялов П.С., Льяшенко С.М., Кретов І.І., Перерва П.Г., Хруцький В.Е., Юданов А.Ю. та деякі інші.

Результати досліджень. Сучасна концепція маркетингу полягає у вивченні і аналізі діяльності ринку з врахуванням його можливих змін в майбутньому. Для більш повного уявлення про стан речей, аналізується ринок і всі його елементи – попит, пропозиція, ємкість ринку, що передбачає комплексне вивчення ринкової структури. На основі досліджень

виробляється певна програма дій. Особливу увагу приділяють аналізу власних ресурсів і плануванню виробництва асортименту продукції і послуг згідно маркетингової програми – стратегії. З метою ефективного функціонування на ринку і гарантійного отримання очікуваного прибутку необхідно проводити оцінку конкурентного середовища.

Конкуренція, як економічне явище, є важливим чинником розвитку ринку і виступає своєрідним поштовхом учасників ринку до активних дій. Конкуренція є необхідним процесом, який направляє і спонукає учасників ринку до випуску якісної і конкурентоспроможної продукції.

Стратегія забезпечення ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону повинна розглядатися як комплекс заходів які безперервно формуються, спрямованих на реалізацію довгострокових цілей її підвищення. При цьому механізм розробки та реалізації стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності повинен враховувати можливість коригування її положень у відповідність до змін зовнішнього середовища і в залежності від соціально-економічної та політичної ситуації. Крім того, стратегія повинна бути досить визначеною і зрозумілою, щоб її можна було реалізувати.

У даний час кожен регіон вибудовує свій шлях досягнення високого рівня стратегічної конкурентоспроможності на основі факторів виробництва (природних ресурсів, людського капіталу, інвестицій, інновацій і т.д.), а також факторів нової економіки (економіки знань), яка має ряд особливостей:

- збільшення нематеріальної складової у діяльності господарюючих суб'єктів;
- посилення ролі новизни (нових ідей, інновацій) у забезпеченні конкурентних переваг об'єктів;
- нестабільність організаційного середовища, збільшення інтенсивності змін зовнішнього середовища;
- посилення впливу людського фактора на результати господарської діяльності;
- подальша диференціація потреб споживача, стимулююча поява нових видів продуктів;
- збільшення частки творчого, інтелектуального праці людини в порівнянні з фізичним, ручною працею.

Наш підхід до формування стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону ґрунтується на принципах системного підходу, а також міждисциплінарної методології дослідження регіону як багатопланового суб'єкта. Даний підхід має такі переваги:

- створення передумов для підвищення стратегічної конкурентоспроможності регіону через ініціювання реальних і цілеспрямованих інноваційних змін її управління в регіоні;
- формування та прогнозування кількісних значень ключових індикаторів, які дозволяють здійснити моніторинг реалізації стратегії;
- проведення змін, спрямованих на підвищення ефективності адміністративного управління, а, отже, підвищення ймовірності успіху реалізації стратегії;
- використання більш досконалих методів аналізу конкурентних переваг регіону;
- збалансованість регіональної стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим пошук нових шляхів дослідження і розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності регіону може виступати об'єктом самостійного дослідження. Процес розробки стратегії ефективного управлін-

ня розвитком стратегічної конкурентоспроможності складається з трьох основних етапів:

- 1) аналізу існуючого стану фактичної конкурентоспроможності регіону;
- 2) аналізу існуючих стратегій підвищення конкурентоспроможності територіальних суб'єктів;
- 3) аналізу ефективності пропонованої стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону.

Вибір конкурентної стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону – це пошук основних стратегічних конкурентних переваг регіону на основі дослідження конкурентних резервів у різних напрямках регіональної діяльності. По суті, вибудовування конкурентної стратегії регіону полягає у створенні конкурентних переваг і виборі видів діяльності, відмінних від конкурентів, що є основним завданням управління регіональної стратегічної конкурентоспроможністю.

Таким чином, системний підхід до розробки стратегії ефективного управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону передбачає необхідність формування відповідної системи, як інструменту реалізації обраної стратегії. Тільки система може вирішити завдання концепції ефективного управління підвищенням стратегічної конкурентоспроможності регіону. Обґрунтувавши всю необхідність розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності як системи, можна виділити основні її переваги:

- розширення та поглиблення власних стратегічних уявлень про механізм взаємодії господарюючих суб'єктів у регіональній соціально-економічній системі;
- відкриття і вивчення нових властивостей системи в підвищенні стратегічної конкурентоспроможності регіону;
- підвищення стратегічної конкурентоспроможності регіону як системи, в плані його функціонального розвитку.

Крім того, в процесі реалізації системного підходу при формуванні стратегії ефективного управління підвищенням стратегічної конкурентоспроможності регіону необхідно враховувати ряд загальних системних принципів:

- розгляд сукупності елементів системи як одне ціле;
- властивість системи не просто як суми її елементів. Тим самим посилюється можливість того, що система буде володіти особливими властивостями, яких може і не бути в окремих елементів;
- максимум ефективності системи. Теоретично доведено [2-4], що завжди існує функція цінності системи у вигляді залежності її ефективності від умов побудови та функціонування. Крім того, ця функція обмежена, а значить можна і потрібно шукати її максимум;
- обов'язковий облік зовнішніх зв'язків, вимога розглядати аналізовану систему як частину (підсистему) якоїсь більш загальної системи;
- можливість поділу даної системи на частини, тобто підсистеми.

Процес управління конкурентоспроможністю регіону включає в себе наступні дії: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі та на ринку; діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства – вибір стратегічних господарських підрозділів із перевагами у конкурентній боротьбі; розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Етапи і процедури процесу управління конкурентоспроможністю регіону представлено на рисунку 1.

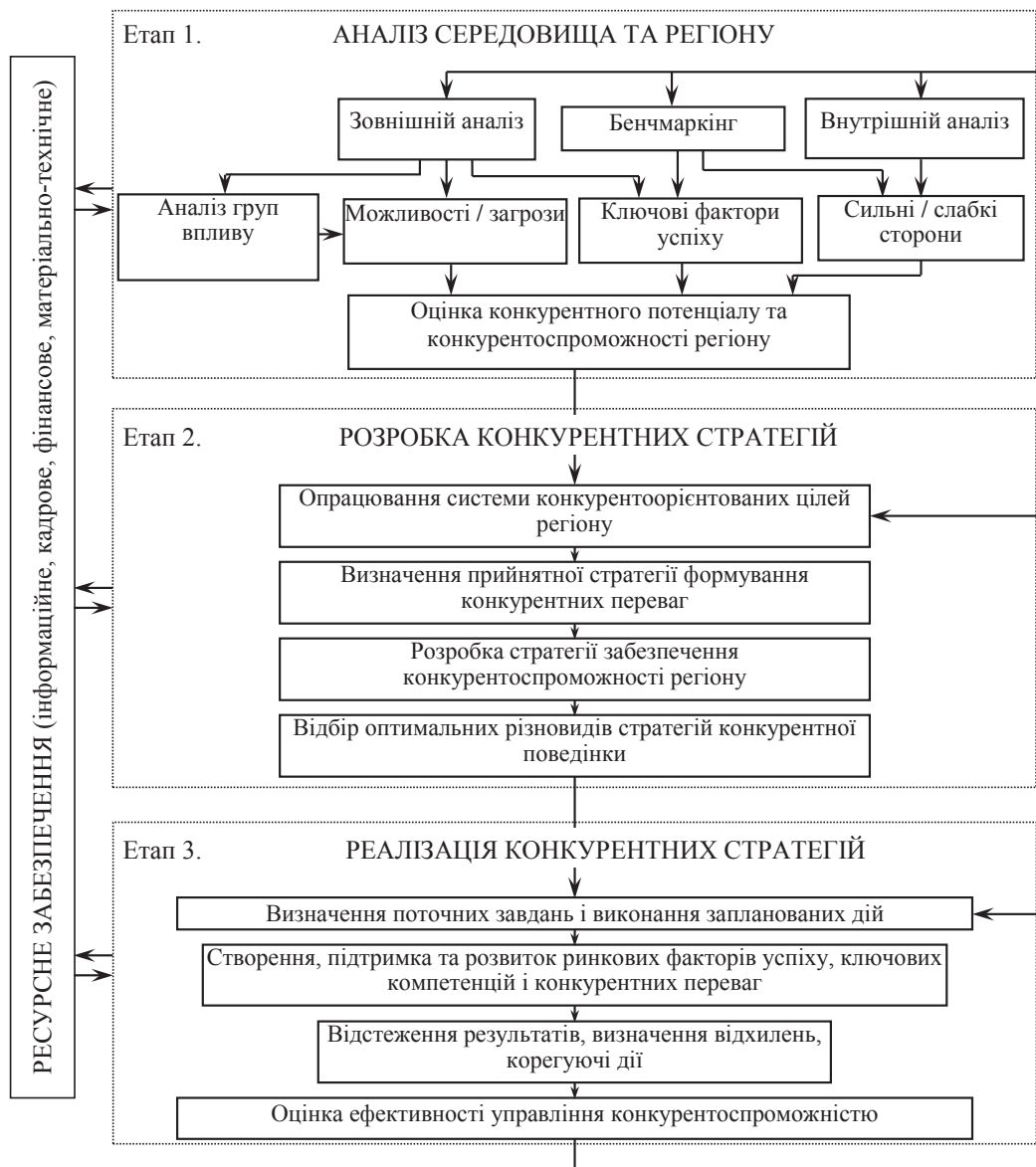


Рис. 1. Етапи і процедури процесу управління конкурентоспроможністю регіону

Прикладне використання наведеної нижче теоретичної моделі управління конкурентоспроможністю регіону є можливим лише за умови її пристосування до реалій функціонування конкретного підприємства [11, с. 246].

Для єдиного уявлення бачення, політики, стратегічних цілей, стратегії та їх взаємозв'язків в даний час використовуються стратегічні карти. На думку автора роботи [1] стратегічні карти визначають загальний напрям і приводять у відповідність бачення, політику, стратегічні цілі, стратегію, заходи, ключові показники ефективності та цільові значення цих показників.

Нами розроблена стратегічна карта одного з пріоритетних напрямків стратегії соціально-економічного розвитку Вінницької області на період до 2020 р. – підвищення конкурентоспроможності регіону (рис. 2), де представлені бачення, політика, стратегічні цілі, стратегія в їх логічному взаємозв'язку.

Необхідно уточнити, що в стратегії соціально-економічного розвитку Вінницької області на період до 2020 р., розглянута конкурентоспроможність економіки регіону, згідно з раніше прийнятою термінологією [4] є стратегічною конкурентоспроможністю, яка буде досягнута в перспективі.

Бачення адміністрації області розглянутого пріоритетного напрямку полягає в перетворенні Вінницької області в майбутньому в глобально інтегрований, конкурентоспроможний регіон. При цьому політика підвищення стратегічної конкурентоспроможності регіону передбачає визначення головної мети, що полягає в досягненні лідируючої позиції по конкурентоздатності економіки Вінницької області серед регіонів країни. Отже, головна мета в досягненні стратегічної конкурентоспроможності економіки регіону базується на політиці регіону в області конкурентоспроможності і виявляється в системній впорядкованості.

Головна мета в області стратегічної конкурентоспроможності покликана бути основою для формування основних стратегічних пріоритетних напрямків її досягнення. Ключовою ланкою декомпозиції головної мети є перехід до стратегічних напрямків (перспективам) і далі впливають із них стратегічним цілям перспектив, які розглядаються нами як єдина взаємопов'язана система.

Результати проведеного SWOT-аналізу соціально-економічного стану Вінницької області та конку-

рентоспроможності її економіки дають підставу вважати, що основними стратегічними пріоритетними напрямками (перспективами) досягнення головної мети в області стратегічної конкурентоспроможності можуть бути:

- підвищення ефективності управління регіоном;
- підвищення інвестиційної активності регіону;
- підвищення інноваційної активності регіону;
- підвищення активності конкурентного середовища регіону;
- розвиток людського потенціалу регіону.

Так як кожна стратегічна перспектива має власну стратегічну мету, то на наступному етапі (рис. 1) потрібно перейти до їхніх конкретних формулювань. Відповідно стратегічними цілями пріоритетних напрямків регіону є:

- формування потенціалу ефективності управління регіоном;
- формування потенціалу інвестиційної активності регіону;
- формування потенціалу інноваційної активності регіону;
- формування потенціалу активності конкурентного середовища регіону;
- формування людського потенціалу регіону.

При цьому сукупність стратегічних цілей перспективних напрямків визначає стратегію регіону в досягненні головної мети – досягнення лідируючих позицій по конкурентоспроможності економіки Вінницької області серед регіонів України.

Визначивши стратегію досягнення головної мети, на останньому етапі виникає задача розробки концептуального підходу її реалізації. Результати системного аналізу наукових підходів, аналізу конкурентоспроможності Вінницької області та її соціально-економічного розвитку за період 2005-2010 рр. дозволяють нам вважати, що стратегія досягнення головної мети може бути реалізована на основі формування системи управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону (СУСКР).

Таким чином, розроблена нами стратегічна карта має стратегічну спрямованість і служить для підвищення ефективності управління регіональною стратегічною конкурентоспроможністю. Як видно на рисунку 1, стратегічна карта графічно ілюструє взаємопов'язаний, логічний перехід від бачення, політики, головної мети, пріоритетних напрямів та їх стратегічних цілей (стратегій) до можливості практичної реалізації стратегії через такий її інструмент як формування системи управління стратегічною конкурентоспроможністю регіону (СУСКР).

Висновки. Наявність системи СУСКР означає, що розвиток регіональної стратегічної конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі буде здійснюватися не стихійно і не окремими заходами, а цілеспрямовано у взаємозв'язку і взаємозв'язку з баченням, політикою, стратегічними цілями і стратегією.

Реалізація перерахованих вище стратегічних напрямів і стратегії ефективного управління підвищенням стратегічної конкурентоспроможності регіону як системи вимагає в першу чергу вирішення наступних основних завдань:

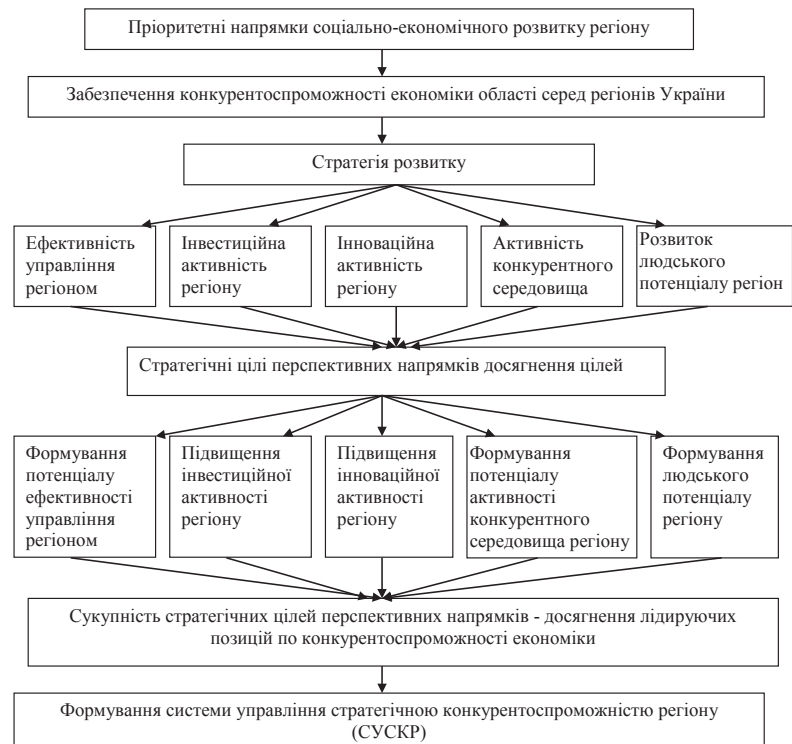


Рис. 2. Стратегічна карта реалізації пріоритетного напрямку стратегії соціально-економічного розвитку Вінницької області на період до 2020 р. – підвищення конкурентоспроможності економіки регіону

1) створення концептуальної моделі системи ефективного управління формуванням стратегічної конкурентоспроможності регіону та опис механізму її функціонування;

2) вибору і прогнозування індикаторів досягнення стратегічної конкурентоспроможності регіону на період до 2020 р.;

3) формування прогнозного рівня стратегічної конкурентоспроможності регіону та його складових потенціалів;

4) розробки програмно-цілового підходу до реалізації прогнозного рівня стратегічної конкурентоспроможності регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буняк Н.М. Формування маркетингової стратегії розвитку регіону та механізми її реалізації : дис. канд. економ. наук: 08.10.01. – Луцьк, 2006. – 212 с.
2. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону. Монографія. – Луцьк: Луцький державний технічний університет, 2002. – 248 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы менеджмента: Пер. с англ. -2-е изд. – М.: СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – 944 с.
4. Кравец Л.Г. Конкурентоспособность предпринимательства и конкурентная разведка / Кравец Л.Г., Обрезанов С.А. – М.: «Права человека», 2012. – 184 с.
5. Крикавський Є.В. Сучасні акценти у формуванні конкурентоспроможності підприємств / Є.В. Крикавський, Н.М. Кубрак // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – 2010 – № 3. – Т. 3. – С. 54–57.
6. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, орієнтований на ринок. СПб.: Питер, 2007. – 800 с.
7. Мельник Ю.М. Проблеми формування регіональних стратегій в контексті сталого розвитку / Ю.М. Мельник // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2008. – № 1. – С. 159–165.

8. Мосина Е.И. Продвижение стратегии развития региона на основе маркетинга взаимодействия [Текст]: монография / Е.И. Мосина // Орёл: Орлик, Издательство ОрёлГИЭТ. – 2012. – 143 с.
9. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. – 2-е изд., дополн. / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
10. Старостіна, А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А.О. Старостіна, С.Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55-57.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организаций в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2013. – 892 с.
12. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учебное пособие/Философова Т.Г., Быков В.А. – Издательство: ЮНИТИ-ДАНА. – 2012. – 295 с.
13. Фурманюк О.Л. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. метод. посібник / Фурманюк О.Л., Тартачник М.О. – Ірпінь: Нац. Академія ДПС України, 2006. – 144 с.

УДК 65.332:658.58

Браташ М.А.
*асистент кафедри менеджменту і маркетингу в міському господарстві
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості управління відтворенням житлового фонду в контексті розвитку соціально-економічних процесів в житловій сфері держави. Зроблено акценти на економічних, фінансових та демографічних аспектах вирішення питань забезпечення громадян комфортними та безпечними умовами проживання. Обґрунтовано раціональність формування комплексного підходу до управління відтворенням житлового фонду як основу парадигми розвитку житлової сфери України.

Ключові слова: відтворення житлового фонду, комплексний підхід, типологія відтворення, соціально-економічні явища, технічна складова, розвиток житлової сфери.

Браташ М.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности управления воспроизводством жилого фонда в контексте развития социально-экономических процессов в жилищной сфере государства. Сделаны акценты на экономических, финансовых и демографических аспектах решения вопросов обеспечения граждан комфортными и безопасными условиями проживания. Обоснованно рациональность формирования комплексного подхода к управлению воспроизводством жилого фонда как основу парадигмы развития жилищной сферы Украины.

Ключевые слова: воспроизводство жилищного фонда, комплексный подход, типология воспроизводства, социально-экономические явления, техническая составляющая, развитие жилищной сферы.

Bratash M.A. FORMATION INTEGRATED APPROACH TO HOUSING FUND MANAGEMENT REPRODUCTION IN UKRAINE

The paper describes the features of reproductive management of the housing stock in the context of social and economic processes in the housing sector of the state. Focus is on the economic, financial and demographic aspects of issues providing of citizens comfortable and safe living conditions. Reasonable rationality an integrated approach to the management of the reproduction of the housing stock as a basic paradigm of housing development in Ukraine.

Keywords: management of housing funds, integrated approach, housing development, social and economic processes, reproductive management.

Постановка проблеми. Будь-яка соціально-економічна система підлягає відтворенню. Сутність її відтворення полягає у виборі способу організації відтворювальних процесів, а протіканням визначається стійкість та життєздатність системи в локальних умовах.

Необхідність відтворення житлового фонду постає внаслідок того, що в процесі експлуатації і постійної зміни природно-кліматичних умов основні фонди житлової сфери поступово зношуються і в результаті втрачають свої технічні характеристики і споживчу цінність. Крім того, обмежені обсяги нового будівництва і систематичне не проведення планових капітальних ремонтів застарілого житлового фонду, а також у зв'язку з загальною кризою житлово-комунального комплексу країни, вирішення перерахованих проблем для сучасної України є надзвичайно важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі однозначного трактування поняття «відтворення» немає. Поняття «відтворення» будується на дієслові «відтворювати», що означає

дію зі створення чого-небудь, повторення чого-небудь, відновлення у різних формах.

Загальний аналіз процесу відтворення в будь-якій економічній системі передбачає відповідну систему організації суспільного виробництва, що охоплює сукупність усіх елементів (суб'єктів) цієї системи – підприємств, організацій, різноманітних господарств, – кожен з яких має власну систему зв'язків з ринковими відносинами та державним регулюванням [1, с. 80].

Витоки формування теорії відтворення беруть свій початок в класичній економічній теорії – від економічних таблиць Ф. Кене, теорії трудової вартості А. Сміта та марксистської політичної економії.

Ф. Кене ще у XVIII ст. була розроблена одна з перших схем ведення пропорційного процесу відтворення. А. Сміт виділяв у структурі відтворення сукупного продукту окремо засоби виробництва і предмети споживання. Значним здобутком стали схеми суспільного відтворення К. Маркса, що розглядав процес виробництва продукції і процес відтворення

основних фондів як невід'ємні один від одного та взаємопов'язані, з огляду на те, що останній забезпечує існування та розвиток першого [2; 3, с. 40].

Використовуючи закладені в схемах К. Маркса принципи пропорційності, моделі відтворення розробляли такі відомі науковці, як економіст із США російського походження, лауреат Нобелівської премії В. Леонтьєв, економіст із колишнього СРСР, лауреат Нобелівської премії Л. Канторович та ін. [4; 5].

Їх концептуальні положення і сьогодні зберігають своє наукове і методологічне значення. Постійне вдосконалення методології економічних досліджень у цій сфері стимулює наближення теорії відтворення до адекватного відображення особливостей сучасних економічних процесів.

Подальший розвиток теорія суспільного відтворення отримала у працях вітчизняних і зарубіжних економістів. Найбільш цікавими в контексті нашого дослідження є праці Дж.М. Кейнса, А. Маршала, Г. Мюрдаля, Л. Туроу та інших. При цьому глибоко і докладно вивчалися найважливіші складові частини і сегменти суспільного відтворювального процесу, зокрема відтворення соціально-економічних відносин суспільства у вигляді системи, відтворення народонаселення тощо [6, с. 50; 7, с. 70].

Процес суспільного відтворення у сучасних дослідженнях українських авторів таких, як В. Лановий, розглядається переважно як єдність і взаємозалежність тих сторін суспільного життя, які забезпечують примноження та розвиток продуктивних сил у взаємозв'язку з відновленням і поступовим рухом виробничих відносин [8, с. 28]. Ми також дотримуємося цієї точки зору, бо в такій трактовці процес суспільного відтворення розглядаються не як одnorазовий акт, а в постійному повторенні та відновленні всіх факторів виробництва: робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів і середовища існування, до якого якраз і належить житло – необхідний елемент для відтворення першого фактора, тобто основної продуктивної сили суспільства.

Під терміном «відтворення» ми розуміємо процес постійного відновлення чого-небудь в незмінному масштабі, що розширюється або зменшується у порівнянні з попереднім періодом часу.

Узагальнюючи існуючі визначення відтворювальних процесів, можна зазначити, що їх специфіка визначається насамперед особливостями соціально-економічної системи, де вони відбуваються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Типологія відтворення характеризується великою різноманітністю і має багатокритерійний характер. Найбільш відомі наступні два критерії:

1) кількісний характер використання ресурсів та отримання результатів;

2) якісна характеристика чинників виробництва та їх функціонування.

Тип процесу відтворення залежить від темпу зростання або зниження кількості вироблених суспільством матеріальних благ на душу населення [8, с. 24]. За цією ознакою визначається тип процесу суспільного відтворення.

Теоретично різні форми відтворення на практиці найчастіше перетинаються і взаємно доповнюють одна одну. Багато авторів пропонують об'єднувати деякі види відтворення залежно від аспекту дослідження питання або ж замінюють одне поняття іншим, що має той же сенс. Відповідно до першого критерію, що дозволяє дати кількісну характеристику відтворення, можна визначити наступні типи відтворення [9, с. 42]:

- просте;
- розширене.

Просте відтворення – це один з типів процесу відтворення на осі відтворення. Просте відтворення має на увазі процес безперервного відновлення виробництва і споживання в незмінних пропорціях, які повторюються, що апіорі має на увазі незмінну чисельність населення.

Розширене відтворення характеризується наступними пропорціями: темпи зростання матеріальних благ випереджають темпи зростання населення. До розширеного відтворення можна віднести і таке відтворення (перший випадок), коли при стабільній чисельності населення росте виробництво матеріальних благ, і таке (другий випадок), коли темпи зростання населення і темпи зростання матеріальних благ співпадають.

Відповідно до другого критерію розрізняють екстенсивне, змішане та інтенсивне відтворення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Якісна характеристика типів відтворення

Інтенсивний	Змішаний	Екстенсивний
Збільшення виробничого потенціалу в результаті вдосконалення техніки і технології	Збільшення виробничих потужностей в результаті збільшення кількості використовуваних чинників виробництва і вдосконалення техніки і технології	Збільшення виробничих потужностей в результаті збільшення кількості використовуваних чинників виробництва

Екстенсивне відтворення є однією з конкретних (початкових) форм відтворення розширеного типу, яка означає збільшення масштабів виробництва за рахунок додаткових трудових і матеріально-речових ресурсів (чинників) виробництва на колишній технічній основі і при тому ж рівні кваліфікації працівників [9, с. 56].

Це означає, що отримуваний приріст товарів і послуг досягається за рахунок відповідного збільшення всіх витрат необхідних ресурсів. Шляхи забезпечення екстенсифікації виробництва наступні: зростання чисельності зайнятих, збільшення робочого дня, зростання об'єму інвестицій, освоєння нових земель, розширення апарату управління, зростання об'єму сировини, що видобувається, енергії та ін. Метод господарювання в цьому випадку витратний, а форма відтворення – фондо- і ресурсоємна.

Екстенсивний тип відтворення не має перспективи, тому що натрапляє на обмеженість ресурсів, а тому і сам є вельми обмеженим.

Важливим типом є інтенсивне відтворення, яке, на відміну від екстенсивного, характеризується якісною зміною чинників виробництва, переходом виробництва на технічну основу.

У реальному житті інтенсивні та екстенсивні чинники завжди знаходяться в певній комбінації, доповнюючи один одного і формуючи змішаний тип відтворення. Межі між ними відносні, рухомі. В процесі історичного розвитку здійснюється їх постійний взаємоперехід, тому можна говорити лише про переважаче значення тих або інших. Це дає підставу при аналізі процесу інтенсифікації розрізняти інтенсифікацію в прямому значенні цього поняття – як посилення напруженості праці і інтенсифікація як переведення економіки на переважно інтенсивний шлях розвитку, коли більше половини всього доходу (його приросту) в народному господарстві отримана за рахунок інтенсивних чинників [10, с. 137].

Але суспільство розвивається і якісно – соціально-економічні явища ніколи не відтворюються точно в первинному вигляді.

Процес суспільного відтворення настільки складний і багатообразний, що розглядати одночасно всі процеси, що відбуваються в режимі реального часу, неможливо. Відповідно до двох переважаючих у сучасних системах цінностей – соціально-демократичної і ліберальної – у житловій економіці сформувався дві основні житлові концепції – ліберальна і соціальна [9, с. 67].

Ліберальна житлова концепція сформувалася на принципах лібералізму, основи якого були закладені ще А. Смітом і Д. Рікардо. В основу ліберальної концепції покладений принцип задоволення потреби в житлі шляхом його отримання як товару на ринку житла відповідно до платоспроможності покупців [7, с. 108]. Концепція виходить із можливості саморегулювання ринкової економіки і невтручання держави в ринкові процеси. В основі соціальної житлової концепції лежить принцип розподілу житла як соціального блага відповідно до потреби в ньому і умов рівності. Ця концепція припускає відповідальність держави за задоволення потреби суспільства в житлі, її безпосередню участь в розподілі житла як економічного блага.

Ліберальна і соціальна житлові концепції – основа формування і функціонування двох основних типів житлових систем: заснованої на ринкових механізмах задоволення потреб суспільства в житлі та заснованої на державних механізмах забезпечення житлом.

З огляду на той факт, що ми розглядаємо відтворення житла під кутом управління розвитком житлової сфери, враховуючи як споживчі, так і економічні його характеристики, подальше наше дослідження буде орієнтоване саме на змішаний тип житлової системи, що включає елементи як ліберальної, так і соціальної житлової концепції.

Житлова сфера є однією з найважливіших складових національної економіки, і необхідно також акцентувати, що тип житлової сфери та її розвиток визначаються впливом багатьох факторів, особливо зумовлених здійсненням трансформаційних процесів економіки.

Значущість житлової сфери визначається місцем і роллю житла в системі загальнолюдських і соціально-економічних цінностей – житло є необхідною умовою життєдіяльності і розвитку людини.

Відтворювальні пропорції встановлюють взаємозв'язки і співвідношення між елементами житлової сфери як відтворювальної системи. Відтворення житла як необхідна умова відтворення середовища життєдіяльності людини є одним із найголовніших чинників досягнення необхідних пропорцій суспільного відтворення.

Поняття «житло» відображає виробничі відносини з метою створення комплексу загальних умов для забезпечення економічного зростання та життєдіяльності населення країни, тобто суспільного відтворення [10, с. 135]. Можливості житла у створенні загальних умов розвитку виробництва та життєдіяльності населення залежать від його якості, тому що навіть при простому відтворенні, що не розширюється з часом, його масштаби не можуть бути довірливими; вони зумовлені зовнішніми чинниками, оскільки в реальному житті відтворення того чи іншого об'єкта не ізольоване від навколишнього життя. Отже, відтворення повинно бути розширеним, змішаного типу.

Житло забезпечує громадянам середовище проживання, є місцем ведення домашнього господарства, споживання матеріальних і духовних благ, відпо-

чинку тощо та разом з тим значною мірою визначає здоров'я, стабільність та добробут сімей [11, с. 18]. Задоволення потреб населення у житлі, поліпшення житлових умов життя населення істотно впливають на демографічний і соціальний розвиток суспільства.

Отже, аналіз теорії і практики відтворення за останні десятиріччя дає змогу зробити висновок про можливість виділення двох (за суттю взаємодоповнюючих, а за формою часто взаємовиключних) підходів до відтворення житла: техніко-економічного і соціально орієнтованого.

Техніко-економічний підхід, прихильниками якого є Г.І. Онищук, та Л.М. Шутенко [12, с. 3; 13, с. 220], мотивує необхідність та вибір способу відтворення з позицій технічного і економічного походження. Серед головних причин відтворення виділяються такі:

- фізична зношеність інженерних мереж і житлового фонду, їх поганий технічний стан, зростання витрат на утримання;

- експлуатаційні проблеми (наднормативні тепловтрати, погана звукоізоляція, промерзання конструкцій тощо);

- конструктивні проблеми (усадки, прогини, тріщини і руйнування або загрози руйнування конструкцій);

- недостатня ефективність експлуатації освоєних міських територій, економічна доцільність нарощування житлового фонду на існуючих або реконструйованих інженерних мережах.

Зазвичай цей перелік проблем доповнюється констатацією недостатнього, за сучасними мірками, рівня комфорту, невідповідності житла діючим стандартам за плануванням, рівнем і якістю інженерного і санітарно-технічного устаткування, за рівнем житлової забезпеченості, оснащеності і впорядкування прилеглих територій.

Важливість вирішення перерахованих проблем завжди висока, а для сучасної України вона надзвичайна. У зв'язку з тривалою неухвагою до утримання житла і територій, проведення ремонтів і розвитку житлово-комунальної галузі в країні склалася ситуація, близька до катастрофічної.

Отже, необхідність вирішення технічних, експлуатаційних та економічних проблем відтворення житлового фонду є безперечною. Але обмежувати відтворення тільки переліченими цілями не можна. Це пов'язано з цілою низкою обставин.

По-перше, відтворення – складний і не завжди безумовно позитивний процес, що має великі соціальні наслідки. Облік можливих негативних соціальних наслідків, до яких призводить відтворення, має бути частиною його планування і здійснення [14, с. 150].

По-друге, реалізація навіть соціально-сприятливого відтворення пов'язана з такими помітними погіршеннями і ускладненнями життя людей (переселення, «ущільнення», будівельний шум і бруд, неспокій і неясні перспективи, зміна звичного життєвого устрою), що виникають достатньо часто.

По-третє, техніко-економічний підхід виходить з деяких, на перший погляд, природних допущень. Наприклад, про необхідність у результаті відтворення істотно підвищувати якість житла, об'єднувати малокімнатні квартири в багатокімнатні, збільшувати площу приміщень, ущільнювати житловий фонд [13, с. 570].

По-четверте, люди не завжди усвідомлюють необхідність ліквідації тих або інших, особливо прихованих від очей, дефектів (конструкцій, інженерних ме-

реж), а роз'яснювальну роботу проводять далеко не завжди. З іншого боку, самі жителі вважають важливими якісь інші проблеми проживання, але їх про це сгурбовані технічними проблемами експерти не питають. В результаті зростають взаємна недовіра й нерозуміння і виникають конфлікти, пов'язані з відтворенням, між населенням та іншими учасниками відтворювальних процесів.

Неувага до перелічених чотирьох обставин ускладнює здійснення відтворення, знижує соціальну цінність його програм і наслідків, і вирішення одних проблем породжує інші.

Соціально орієнтоване відтворення виходить з необхідності рішення у першу чергу соціально усвідомлюваних проблем засобами і методами, які розділяють більшість населення. Соціально орієнтованого відтворення серед українських економістів має значно більше прихильників, ніж тих, хто акцентує увагу на техніко-економічному аспекті.

На нашу думку, обидва підходи є досить обґрунтованими, але використовувати тільки один із них у сучасних умовах недоцільно. На відміну від техніко-економічного та соціально орієнтованого підходів до відтворення житла, комплексний підхід є більш раціональним. Підкреслимо: ми вважаємо, що технічні, економічні і соціальні погляди на відтворення житла повинні природно доповнювати один одного в процесі їх застосування. З одного боку, відтворення необхідно аналізувати з погляду соціального змісту і наслідків, а з іншого – з позицій економічної ефективності і необхідних для реалізації технічних засобів.

Тому використання саме комплексного підходу до розуміння поняття «відтворення» передбачає наявність соціальної складової відтворення, а не відсутність техніко-економічної.

Комплексний підхід до розуміння поняття «відтворення житлового фонду» має декілька важливих аспектів:

1) кількісний аспект, що полягає у дефіциті житла, яке населення може одержати згідно з діючим законодавством;

2) якісний аспект, зумовлений невідповідністю якісних характеристик житла вимогам часу;

3) вартісний аспект, що виник у зв'язку з невідповідністю вартості житла на первинному й вторинному ринках житла платоспроможності населення;

4) експлуатаційний аспект, пов'язаний з невдоволенням населення існуючим рівнем обслуговування та експлуатації житлового фонду.

Висновки з проведеного дослідження. Все вищенаведене дає змогу стверджувати, що відтворення житлового фонду – це процес збереження, безперервної підтримки, оновлення і вдосконалення житлового фонду, а також поліпшення його техніко-експлу-

атаційних характеристик і споживчих властивостей. Подібний погляд на процес відтворення виходить з припущення про його раціональність, стабільність відносин співпраці і кооперації між його суб'єктами, відсутності або неістотності суперечностей між ними і відповідає поняттю відтворення житла як найбільш повній і розгорнутій характеристиці того, що відбувається з житлом в соціальному та техніко-економічному контексті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левчинський Д.Л. Державні регулятори соціально-економічних умов інвестування у відтворення житла: монографія / Левчинський Д.Л. – Дніпропетровськ: «Свідлер», 2011. – 310 с.
2. Ключин П.Н. Творческая мысль Ф. Кенэ В 1736-1756 годах в связи с метафизикой «очевидности» и политико-экономической традицией: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://institutiones.com/personalities/%20978-tvorcheskaya-misl-kene.html>
3. Артемьева Т.В. Адам Смит в России. // Философский век. – 2002. – вып. 19. – с. 39-66.
4. Гранберг А. Василий Леонтьев и его вклад в мировую экономическую науку: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://institutiones.com/personalities/71-2008-06-12-11-10-29.html>
5. Самокиш Б.А. Л.В. Канторович и вычислительная математика // Журнал Новой экономической ассоциации: журнал. – М., 2012. – № 1 (13). – с. 181–185. – Режим доступа: <http://journal.econorus.org/pdf/NEA-13.pdf>
6. Кейнс Дж.М. об Альфреде Маршале / История экономической мысли. – Москва: Логос, – 1993. – 303 с.
7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. 4-е изд. – М.: Дело Лтд, – 1994. – 720 с.
8. Лановий В.Т. Ринок і відтворення / В.Т. Лановий – К., 1994. – 218 с.
9. Техніко-економічні рішення щодо нового будівництва та реконструкції житлового фонду [Текст] : монографія / [Е.В. Горохов, В.М. Лукашенко, В.Г. Сєвка та ін.] ; під заг. ред. : Е. В. Горохов ; Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка : ДонНАБА, 2010. – 172 с.
10. Білянський О.М. Економічний аналіз Житлового кодексу України в історичному і міжнародному контексті. / О.М. Білянський, В.П. Ніколаєв // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2011. – № 5 (120). – С. 135-140.
11. Драган І.О. Модернізація житлово-комунального господарства в Україні: теорія, методологія, практика державного управління: монографія / І.О. Драган; Нац. акад. держ. управління при Президентові України. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 399 с.
12. Оніщук Г.І. Реконструкція житла в Україні: досвід, проблеми та шляхи їх вирішення: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/2536/2521>
13. Шутенко Л.Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы) [Текст] / Л.Н. Шутенко. – Х.: Майдан, 2002. – 1052 с.
14. Манцевич Ю.М. Соціально-економічні проблеми розвитку житлового господарства України і стратегія його удосконалення [Текст] / Ю.М. Манцевич. – К.: Профі, 2007. – 386 с.

УДК 332.142: 339.982

Бурлуцька С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету*

НЕПРЯМА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ РЕНТИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

У статті доведено, що ринкова трансформація вітчизняної економічної системи супроводжується посиленням міжрегіональних диспропорцій. Сформульована та емпірично доведена гіпотеза щодо існування джерел економічної ренти. Кількісно оцінені втрати вітчизняної економіки від реалізації рентоорієнтованої поведінки.

Ключові слова: економічна рента, рентоорієнтована поведінка, втрата національного продукту, економічне зростання, регіон.

Бурлуцкая С.В. КОСВЕННАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕНТЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье доказано, что рыночная трансформация отечественной экономической системы сопровождается усилением межрегиональных диспропорций. Сформулирована и эмпирически доказана гипотеза существования источников экономической ренты. Количественно оценены потери отечественной экономики от реализации рентоориентированного поведения.

Ключевые слова: экономическая рента, рентоориентированное поведение, потеря национального продукта, экономический рост, регион.

Burlutskaia S.V. THE INDIRECT ECONOMIC RENT ASSESSMENT: REGIONAL ASPECT

In article it is proved that market transformation of domestic economic system is accompanied by strengthening of interregional disproportions. Hypothesis of existence of source of an economic rent is formulated and empirically proved. Losses of domestic economy from realization of rent-seeking are quantitatively estimated.

Keywords: economic rent, rent-seeking, loss of a national product, economic growth, region.

Постановка проблеми. Подолання кризових явищ в економіці країни можливе тільки за рахунок всебічної модернізації. Наперед усе це подолання обмеженості наявних чинників виробництва та забезпечення відповідності вітчизняних товарів та послуг стандартам розвинутих економік. Одним з головних інструментів розв'язання цієї проблеми є інтенсивне оновлення основного капіталу шляхом активізації інвестиційного процесу. При первісній (переоціненій) вартості вітчизняних основних фондів у 9148,017 млрд. грн на кінець поточного року ступінь їх зносу складала 76,7%, а загальний обсяг капітальних інвестицій не перевищував 293,619 млрд. грн. Такі незадовільні показники є наслідком глибокої системної кризи у процесах відтворення та перерозподілу національного продукту. Підґрунтям стійкого економічного розвитку є ефективно функціонування суб'єктів сектору первісного утворення доходів. А джерелом фінансових ресурсів для накопичення капіталу є валові національні заощадження, що утворюються у випадку перевищення національного доходу над витратами на кінцеве споживання. У цьому аспекті постає головна діалектична проблема – протиріччя між кінцевим споживанням та накопиченням капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного зростання знаходилися у центрі уваги багатьох відомих дослідників. Не можна не відзначити фундаментальний вклад у цю проблематику Дж. Кейнса [1], С. Кузнеца [2], Р. Солоу [3], П. Ромера [4]. Теоретичним та практичним аспектам проблеми економічної стабілізації Української економіки, пошуку інноваційних джерел стійкого зростання присвячені останні роботи С. Кузьміна [5], Л. Сімківа [6], І. Лютого [7] та інших провідних вітчизняних економістів.

Незважаючи на значну кількість публікацій у цій сфері, важливою проблемою дослідження економічного зростання залишається питання вимірювання та оцінювання відповідних резервів. Одним з таких резервів є економічна рента фактично виведена з сфери легальних економічних відносин.

Постановка завдання. Метою статті є розробка і обґрунтування методологічних засад оцінки економічної ренти абсолютного типу та визначення відповідних резервів економічного зростання (можливих втрат) в регіональному вимірі.

Вклад основного матеріалу дослідження. У класичному визначенні рента – це дохід, отриманий у результаті використання чинників виробництва, пропозиція яких абсолютно нееластична у довгостроковому періоді. В умовах товарно-грошових відносин обмеженість природних чинників виробництва, вичерпність та невідтворюваність обумовлює нееластичність їх пропозиції. Якщо власником ресурсів (частіш за все природних) є держава, то утворення та вилучення ренти є резервом економічного зростання. Все змінюється за існуванням ситуації, коли рента привласнюється не державою, а окремим суб'єктом економіки. Якщо граничні витрати на збільшення продукту перевищують граничні витрати на збереження права привласнення ренти, то економічно-нормальна спрямованість підприємців на максимізацію валового продукту буде підмінюватися пріоритетом максимізації економічної ренти, а отже стане підґрунтям рентоорієнтованої поведінки. Найбільші ризики виникнення такої ситуації притаманні економікам трансформаційного типу.

Задля забезпечення розширеного відтворення основного капіталу та відповідного підвищення технологічного рівня виробництва суспільство повинне частково відмовлятися від поточного споживання та спрямовувати кошти на формування заощаджень (інвестицій). Подолання цього неминучого протиріччя є запорукою зростання споживання у майбутньому. Розв'язання цієї редистрибуційної дилеми з боку попиту повинне супроводжуватися зростанням доходів споживачів та інвесторів, а з боку пропозиції – збільшенням виробництва споживчих та інвестиційних товарів й послуг.

Ситуація додатково ускладнюється тим, що у вітчизняних умовах інтереси певних суб'єктів та цілих економічних угруповань знаходяться у протиріччі один до одного та до суспільних інтересів взагалі.

Прискорена трансплантація ринкових інститутів в сформоване десятиріччями командно-планове середовище та, відповідно, недосконалість та розмитість прав власності обумовила спрямованість олігархічних фінансово-промислових груп на пошук економічної ренти. За умов диспропорційності міжнародного розподілу чинників виробництва внутрішня економічна, інституційна нестабільність, інтегрування України у світову ринкову систему та переважно офшорна форма організації бізнесу забезпечили отримання та виведення рентних доходів за межі національної економіки. Досить значні диспропорції у розміщенні ресурсів та продуктивних сил вплинули на ступінь регіональної диференціації потенційних обсягів ренти. Разом з тим, економічна рента не може бути безпосередньо розрахована на базі наявної статистичної інформації, адже рентні потоки виведені за межі національних рахунків. Єдиним шляхом розв'язання проблеми є їх непряма ідентифікація.

Як було доведено у попередніх дослідженнях, методологічним підґрунтям кількісної оцінки економічної ренти може стати показник національного багатства, розрахований за принципом дисконтування потоків споживчих витрат [8, с. 9]. Згідно рекомендацій Всесвітнього банку [9] загальна цінність національного багатства (W_{2010}) на момент часу $t = 10$ (з 2001 по 2010 рік) розраховується як:

$$W_{2010} = \int_0^t C(s)e^{-r(s-t)} ds \quad (1)$$

де $C(s)$ – сукупний обсяг кінцевого споживання на момент часу (s). При визначенні вихідного рівня споживання рекомендується враховувати: по-перше, необхідність нівелювання нестабільності обсягів споживання (рекомендується використовувати середнє

значення величини рівня споживання за 3 роки); по-друге, можливість виникнення від'ємної норми скорегованих чистих заощаджень. Це свідчить про певне «проїдання» природного капіталу та можливість виникнення негативної динаміки споживання в майбутньому. У таких випадках для отримання справедливого рівня споживання його фактична величина зменшується на від'ємні заощадження.

r – соціальна ставка рентабельності інвестицій, що відображає альтернативні витрати суспільства пов'язані, з відмовою від інвестування коштів у приватний сектор на користь суспільного. Складовими цього показника є: чиста ставка часових переваг (ρ); добуток еластичності корисності за рівнем споживання (μ) та темпу приросту споживання (Δc). В існуючих розрахунках використовується відповідна соціальна ставка 1,5% [10].

Обмеженість наявної статистичної інформації не дозволяє повністю виконати усі рекомендації Всесвітнього банку, а отже розрахунок охоплює тільки період з 2001 по 2010 рік. Верхня межа інтегрування обмежується 10-ю роками. Відсутність значних коливань обсягів споживання та майже лінійний характер їх зростання обумовлює також відмову від використання середніх значень за 3 роки.

Неповна інформація щодо кінцевого споживання в регіонах України обумовлює вибір непрямого методу відновлення недостатньої інформації. Представлені у статистичних збірниках [11, с. 91; 12] дані щодо обсягів колективного кінцевого споживання (CCE) не охоплюють період 2001-2004 років. Результати розрахунків вказують, що найбільш високий рівень кореляції (0,998 одиниць протягом періоду 2005-2010 років) спостерігається між кінцевим колективним споживанням та індивідуальними кінцевими спо-

Таблиця 1

Складові оцінки національного багатства

Суб'єкт економіки (область, місто)	Модель CCE = f(ICEN)	W, млн. грн	W_PC, 2010, т. грн	TcPC	TgnrPC
АР Крим	185,94+0,11149ЧІСЕН	195062,7	99,3	6,49	6,13
Вінницька	52,99+0,11384ЧІСЕН	140357,1	85,0	7,13	5,10
Волинська	114,49+0,11777ЧІСЕН	89871,9	86,7	5,62	5,15
Дніпропетровська	-105,16+0,09533ЧІСЕН	347806,1	103,7	5,70	7,61
Донецька	549,68+0,06587ЧІСЕН	418912,3	93,8	6,90	6,18
Житомирська	120,06+0,15951ЧІСЕН	107351,7	83,5	6,89	6,44
Закарпатська	-448,849+0,17816ЧІСЕН	97684,4	78,5	6,76	5,56
Запорізька	25,75+0,08027ЧІСЕН	187807,9	103,7	5,50	5,75
Івано-Франківська	-24,39+0,11145ЧІСЕН	104290,6	75,5	6,97	5,38
Київська	903,61+0,13704ЧІСЕН	178498,6	103,7	5,39	7,46
Кіровоградська	-183,51+0,16240ЧІСЕН	86988,6	85,5	5,39	5,57
Луганська	60,57+0,10969ЧІСЕН	181784,8	78,6	6,05	6,82
Львівська	-261,78+0,13032ЧІСЕН	232617,1	91,2	5,84	5,91
Миколаївська	-1,86+0,13078ЧІСЕН	109439,1	92,0	6,82	5,93
Одеська	387,98+0,08350ЧІСЕН	264131,6	110,5	7,36	5,87
Полтавська	-90,51+0,11895ЧІСЕН	136738,2	91,2	5,74	7,33
Рівненська	-147,45+0,14094ЧІСЕН	93144,0	80,9	5,86	5,09
Сумська	-57,55+0,14498ЧІСЕН	96611,4	82,4	5,25	4,99
Тернопільська	46,95+0,12328ЧІСЕН	78050,2	71,7	6,58	5,72
Харківська	192,82+0,08866ЧІСЕН	326031,5	117,7	6,16	6,60
Херсонська	-169,59+0,14736ЧІСЕН	92737,9	84,8	7,22	5,65
Хмельницька	-277,08+0,14906ЧІСЕН	116430,2	87,3	6,14	5,42
Черкаська	73,812+0,11719ЧІСЕН	113355,1	87,5	7,11	6,81
Чернівецька	-242,50+0,162178ЧІСЕН	73408,3	81,2	6,14	5,43
Чернігівська	-102,83+0,18339ЧІСЕН	95060,1	85,7	6,03	5,54
м. Київ	6081,10+0,02216ЧІСЕН	739069,4	265,4	5,19	5,90
м. Севастополь	198,15+0,10759ЧІСЕН	47851,5	125,8	6,57	6,49

живчими витратами домогосподарств (ІСЕН). Доцільним є формування відповідних регресійних лінійних рівнянь (табл. 1). Ступінь еластичності колективного кінцевого споживання за рівнем ІСЕН коливається в межах 0,065-0,183 одиниць в залежності від регіону. Єдиним виключенням є м. Київ з показником еластичності 0,022 одиниці. Разом з тим автономне колективне споживання цього суб'єкту економіки складає 6081,1 млн. грн, що на порядок вище середнього регіонального рівня. Така особливість обумовлена функціональними та інституціональними особливостями міста – столиці країни.

Оцінка сформованого за 10 років національного багатства вказує на досить значні регіональні диспропорції: від максимальних 418,912 млрд. грн у Донецькій області та 739,069 млрд. грн у м. Києві до мінімальних 78,05 млрд. грн. у Тернопільській області та 47,851 млрд. грн у м. Севастополі. Показник W_{PC} (обсяг національного багатства за 10 років станом на 2010 рік в розрахунку на особу) дає більш прийнятну для порівняння оцінку. Серед лідерів можна відзначити Харківську та Одеську області з 117,7 та 110,5 тис. грн на особу відповідно. Параметр W_{PC} не слід розглядати в якості досконалого індикатора економічного зростання. Справа у тому, що відповідно залежності (1) національне багатство є сумою тільки приведених рівнів споживання, а отже не враховуються інвестиційні потоки, заощадження та(або) інші чинники. Вважаємо за доцільне в якості індикаторів використовувати показники зростання споживання на особу ($TcPC$) та валового регіонального продукту ($TgnpPC$). Ці індекси відображають співвідношення відповідних показників за 2001 та 2010 роки. Так, для Харківської області (лідера серед областей по рівню W_{PC}) співвідношення $TcPC$ та $TgnpPC$ становить 6,16 до 6,60. Отже, швидкість зростання ВРП перевищувала швидкість зростання кінцевих споживчих витрат. Для Одеської області (друге місце за рівнем W_{PC}) ситуація прямо протилежна – аналогічне співвідношення становить 7,36 до 5,87. Для цього випадку швидкість зростання споживання перевищує швидкість генерації регіонального продукту. Логічним буде висновок: існуюча система редистрибуції національного продукту в Україні, наявність неформального сектору економіки та відповідна можливість отримання економічної ренти дозволяє окремим суб'єктам економіки споживати набагато більше, ніж створювати доданої вартості. Використання $TcPC$ та $TgnpPC$ в якості кластероутворюючих індикаторів дозволяє згрупувати регіони України у чотири кластерні групи з схожими параметрами (табл. 2).

Четвертий кластер з мінімальним середнім значенням національного багатства (79,83 тис. грн на особу) та досить значним випередженням індексу споживання над індексом зростання ВРП (6,92 до 5,64) в середньому забезпечує генерацію 13,68 тис. грн ВРП на особу в рік. Перший кластер має досить схожі характеристики (ВРП на особу складає 14,4 тис. грн), але випередження індексу споживання над індексом зростання ВРП не таке значне (5,78 до 5,38).

Другий кластер є лідером по рівню генерації ВРП (27,55 тис. грн на особу) та обсягом сформованого національного багатства – 103,98 тис. грн. Цьому кластеру притаманне значне відставання індексу споживання над індексом зростання ВРП (5,69 до 6,95). Третій кластер дещо відстає від попереднього як за рівнем національного багатства (93,61 тис. грн), так і за генерацією ВРП – 20,9 т.грн. Також спостерігається певне відставання $TgnpPC$ від $TcPC$ (співвідно-

шення 6,29 до 6,78). Можна впевнено констатувати, що високий рівень валового регіонального продукту забезпечує формування суттєвого національного багатства тільки за умови випереджального зростання ВРП над кінцевими витратами. Протилежне співвідношення $TgnpPC$ та $TcPC$ свідчить про скорочення ефективності функціонування регіональної економічної системи. Гіпотетично перевищення $TgnpPC$ над $TcPC$ може бути свідомим вилученням ренти із сфери офіційних економічних відносин.

Таблиця 2

Характеристики кластерів та їх склад

№ кластеру	Склад кластера (області)	Показник	Середнє значення	Мінімум	Максимум
1	Волинська Кіровоградська Львівська Рівненська Сумська Хмельницька Чернівецька Чернігівська	W_{PC}	85,09979	80,88223	91,23671
		GNP_{PC}	14,40563	10,93900	16,35300
		$TcPC$	5,78399	5,25311	6,14071
		$TgnpPC$	5,38635	4,98920	5,90788
2	Дніпропетровська Запорізька Київська Полтавська Харківська	W_{PC}	103,9817	91,18311	117,7391
		GNP_{PC}	27,5594	23,63900	34,7090
		$TcPC$	5,6987	5,38700	6,1634
		$TgnpPC$	6,9517	5,75036	7,6150
3	АР Крим Донецька Луганська Миколаївська Одеська Черкаська	W_{PC}	93,61201	78,64023	110,4691
		GNP_{PC}	20,90433	16,50700	28,9860
		$TcPC$	6,78738	6,05170	7,3557
		$TgnpPC$	6,28904	5,86625	6,8234
4	Вінницька Житомирська Закарпатська Івано-Франківська Тернопільська Херсонська	W_{PC}	79,83780	71,67798	85,03397
		GNP_{PC}	13,68317	11,71300	14,81400
		$TcPC$	6,92417	6,57508	7,22042
		$TgnpPC$	5,64136	5,09673	6,44160

Національне багатство за своєю суттю є джерелом економічного зростання та забезпечує генерацію національного продукту. Підґрунтям є взаємопов'язаність та взаємозалежність таких процесів: збільшення обсягів споживання є результатом економічного зростання та чинником росту національного багатства; національне багатство, у свою чергу, як сукупність виробленого, натурального та нематеріального капіталів є чинником подальшого

Таблиця 3

Непряма ідентифікація регіональної економічної ренти

Суб'єкт економіки (область)	GNP_PC	W_PC	PrW	GNP_PCmin	RENT_PC
АР Крим	16,507	99,253	0,16631	13,376	3,131
Вінницька	14,332	85,034	0,16854	11,460	2,872
Волинська	13,916	86,690	0,16053	11,683	2,233
Дніпропетровська	34,709	103,653	0,33486	13,969	20,740
Донецька	28,986	93,786	0,30907	12,639	16,347
Житомирська	14,616	83,490	0,17506	11,252	3,364
Закарпатська	12,278	78,474	0,15646	10,576	1,702
Запорізька	23,657	103,664	0,22821	13,971	9,686
Івано-Франківська	14,814	75,535	0,19612	10,180	4,634
Київська	26,140	103,670	0,25215	13,972	12,168
Кіровоградська	15,533	85,467	0,18174	11,518	4,015
Луганська	19,788	78,640	0,25163	10,598	9,190
Львівська	16,353	91,237	0,17924	12,296	4,057
Миколаївська	20,276	92,004	0,22038	12,399	7,877
Одеська	22,544	110,469	0,20408	14,888	7,656
Полтавська	29,652	91,183	0,32519	12,289	17,363
Рівненська	13,785	80,882	0,17043	10,900	2,885
Сумська	15,711	82,412	0,19064	11,107	4,604
Тернопільська	11,713	71,678	0,16341	9,660	2,053
Харківська	23,639	117,739	0,20077	15,868	7,771
Херсонська	14,346	84,816	0,16914	11,431	2,915
Хмельницька	13,602	87,279	0,15585	11,763	1,839
Черкаська	17,325	87,519	0,19796	11,795	5,530
Чернівецька	10,939	81,168	0,13477	10,939	0,000
Чернігівська	15,406	85,663	0,17984	11,545	3,861

економічного зростання. Показником ефективності такого процесу генерації є продуктивність національного багатства:

$$Pr_W = \frac{GNP_PC}{W_PC} \quad (2)$$

Суспільно-необхідний показник генерації ВРП базується на мінімальному значенні продуктивності:

$$GNP_PC_{min} = Pr_W^{(min)} \times W_PC \quad (3)$$

Якщо регіон спроможний генерувати ВРП більший за суспільно необхідний рівень, то це є свідченням формування економічної ренти абсолютного типу:

$$RENT_PC = GNP_PC - GNP_PC_{min} \quad (4)$$

Джерелом такої ренти є поєднання багатьох чинників: більш високої продуктивності праці, наявності та складу природних ресурсів, стану основних фондів, безпосередньої специфіки та спрямованості виробничо-посередницького сектору. Розрахунок економічної ренти за раніш ідентифікованими кластерами дозволило отримати досить цікаві результати (табл. 3). Порівняння, наприклад, Харківської та Запорізької областей свідчить про втрати у національному регіональному багатстві (117,39 тис. грн та 103,66 тис. грн) при майже однакових рівнях ВРП. Поясненням є значно більший обсяг економічної ренти вилучений у Запорізькій області порівняно з Харківською (9,686 тис. грн та 7,771 тис. грн). Аналогічний висновок можна зробити щодо Волинської та Рівненської областей.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення отриманих результатів обумовлює висновок щодо посилення міжрегіональних диспропорцій у процесі ринкової трансформації вітчизняної економічної системи. Це ілюструється як відмінностями у рівнях валового регіонального продукту та кінцевого споживання, так і обсягами сформованого наці-

онального багатства. Регіональні відмінності формування національного багатства обумовлені не тільки об'єктивними диспропорціями у розподілі капіталу (природного, виробленого та нематеріального), але й специфікою вилучення економічної ренти. Запропонована методика ідентифікації економічної ренти абсолютного типу дозволила обґрунтувати регіональні відмінності у економічному зростанні.

Подальші дослідження слід спрямувати як на вдосконалення методики визначення економічної ренти, так і на розробку механізмів спрямованих на ліквідацію каналів вилучення економічної ренти та спрямування відповідних фінансових потоків у реальний сектор економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
2. Kuznets S. Measurement: Measurement of Economic Growth / S. Kuznets // The Journal of Economic History. – 1947. – Vol. 7, Supplement : Economic Growth : A Symposium. – P. 10-34.
3. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R.M. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – Vol. 70. – P. 65-94.
4. Romer P.M. Increasing Return and Long-Run Growth / Paul M. Romer // The Journal of Political economy. – 1986 (Oct.). – Vol. 94, No. 5. – P. 1002-1037.
5. Кузьмінов С. Проблематичність моделювання економічного зростання у постіндустріальній економіці / С. Кузьмінов // Економічний ноBELівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 287-293.
6. Сімків Л.Є. Нові підходи до оцінювання диспропорцій економічного зростання регіонів / Л.Є. Сімків, І.Я. Тибінка // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Модернізація економічного розвитку регіону: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджен: редкол. В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2012. – Вип. 4(96). – С. 342-348.
7. Лютий І. Суперечності процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економічне зростання в Україні / І. Лютий, П. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4(629). – С. 29-39.

8. Бурлуцький С.В. Феномен прокляття ресурсів: світовий досвід та вітчизняна специфіка. / С.В. Бурлуцький, С.В. Бурлуцька // Часопис економічних реформ. Луганськ: Луганський національний університет ім. В. Даля – 2014. – № 2. – С. 6-12.
9. Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century. Washington, 2006.
10. Pearce D.W., Ulph D. A Social Discount Rate for the United Kingdom // In Environmental Economics: Essays in Ecological Economics and Sustainable Development. Cheltenham. 1999.
11. Статистичний збірник «Доходи та витрати населення за 2010 рік за регіонами України» / Державний служба статистики України; за ред. І.М. Нікітіної. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2012. – 104 с.
12. Статистичний збірник «Регіони України 2010» / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 804 с.

УДК 332.14

Васильконова Е.О.

*здобувач кафедри економічної теорії та банківської справи
Черкаського державного технологічного університету*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ

Наукову статтю присвячено дослідженню проблемних питань та перспективних можливостей формування іміджу Черкаського регіону на засадах розвитку агропромислового сектору економіки регіону та сфери послуг, а саме туристичної індустрії. У статті автором охарактеризовано індустріально-аграрний потенціал регіону; проаналізовано показники розвитку сільськогосподарського сектору – пріоритетної галузі у формуванні іміджу регіону; досліджено проблеми, що стримують соціально-економічний розвиток області; окреслено переваги та сильні сторони Черкаського регіону; наведено основні завдання соціально-економічного розвитку області, що сприятимуть формуванню позитивного іміджу Черкащини як сільськогосподарського регіону; проаналізовано основні показники розвитку туристичного сектору регіону. Автором запропоновано ідею концепції іміджу регіону на засадах поєднання розвитку сільськогосподарського та туристичного секторів регіональної економіки; визначено цільову аудиторію та мету концепції.

Ключові слова: імідж регіону, Черкаський регіон, потенціал, проблеми, переваги, агропромисловий комплекс, туристичний бізнес, сільський зелений туризм, концепція.

Васильконова Э.А. ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ЧЕРКАССКОГО РЕГИОНА

Научная статья посвящена исследованию проблемных вопросов и перспективных возможностей формирования имиджа Черкаского региона на основе развития агропромышленного сектора экономики региона и сферы услуг, а именно туристической индустрии. В статье автором охарактеризован индустриально-аграрный потенциал региона; проанализированы показатели развития сельскохозяйственного сектора – приоритетной отрасли в формировании имиджа региона; исследованы проблемы, сдерживающие социально-экономическое развитие области; обозначены преимущества и сильные стороны Черкаского региона; приведены основные задачи социально-экономического развития области, которые будут способствовать формированию положительного имиджа Черкаской области как сельскохозяйственного региона; проанализированы основные показатели развития туристического сектора региона. Автором предложена идея концепции имиджа региона на основе сочетания развития сельскохозяйственного и туристического секторов региональной экономики; определена целевая аудитория и цель концепции.

Ключевые слова: имидж региона, Черкацкий регион, потенциал, проблемы, преимущества, агропромышленный комплекс, туристический бизнес, сельский зеленый туризм, концепция.

Vasilkonova E.O. PROBLEMATIC ISSUES AND PROMISING OPPORTUNITIES OF FORMING THE IMAGE OF THE CHERKASSY REGION

The scientific article is devoted to research issues and promising opportunities of forming the image of Cherkassy region on the basis of the development of the agricultural sector of the regional economy and the service sector, namely tourism industry. In the article the author described the industrial and agricultural potential of the region; analyzed the performance of the agricultural sector – a priority sector in shaping the image of the region; The problems hindering the socio-economic development of the region; marked advantages and strengths of the Cherkassy region; are the main tasks of socio-economic development of the region, which will promote a more positive image of Cherkassy region as an agricultural region; analysis of the main indicators of development of the tourism sector in the region. The author suggests the idea concept image of the region based on a combination of agriculture and tourism sectors of the regional economy; identify the target audience and the purpose of the concept.

Keywords: image of the region, Cherkassy region, potential, problems, advantages, agriculture, tourism, rural green tourism, concept.

Постановка проблеми. На шляху до євроінтеграції однією з важливих умов є визнання України на міжнародній арені через підвищення рівня впізнаваності її територій. Така умова позитивно вплине на динаміку показників соціально-економічного розвитку країни, а саме: покращить просування української продукції на територіях Євросоюзу, підвищить галузеву конкурентоспроможність, сприятиме потоку інвестицій в українське виробництво, сприятиме

розвитку туристичної діяльності, підвищить попит на українську освіту та фахівців тощо.

Більшість регіонів країни мають розмитий образ. Такий стан спричинений багатьма проблемними питаннями та конфліктними чинниками, розв'язання яких потребує індивідуального підходу для кожного українського регіону. Таким чином, першочерговим завданням, що постає перед владою України сьогодні, є формування, професійна підтримка та просуван-

ня чіткого та позитивного іміджу регіонів та країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування іміджу територій вже присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них особливий інтерес викликають дослідження таких вчених:

Мельникова О. та Свергун С. досліджують інформацію та засоби її відтворення та поширення, які впливають на формування іміджу міста [1];

Почепцов Г. розглядає імідж міста, як комплекс суб'єктивних уявлень у масовій свідомості щодо певної території [2; 3];

Котлер Ф. аналізує джерела походження іміджу територій та можливі форми його утворення [4];

Карий О. розглядає імідж територій як стійке духовне утворення масової свідомості та інструмент впливу на стратегічну лінію поведінки людей [5];

Богущ Д. досліджує процеси брендінгу регіонів та сприйняття образу одного міста різними суб'єктами [6];

Королько В. визначає стан і чинники формування іміджу України та рівень впливу інформаційних ресурсів на нього [7];

Садовий В., Могиляна Н., Омеляненко В. досліджують імідж регіону як фактор залучення іноземних і внутрішніх інвестицій [8].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні основних проблемних питань та визначенні перспективних можливостей формування іміджу регіону на прикладі Черкаської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний час Україна переживає чи не найскладніші свої часи. Дуже багато важелів стоїть перед українською владою та суспільством на шляху до побудови нової незалежної, економічно розвинутої та європейської країни. Важливу та сприятливу роль за таких умов відіграє позитивний імідж країни та її регіонів. На даний час образ України тільки починає формуватися, базуючись на патріотичних та культурних цінностях. Але цей процес відбувається самостійно та неконтрольовано на фоні тих подій, що торкнулися нашої країни сьогодні – бойові дії на сході країни, відстоювання незалежності та права вибору союзників, обрання напрямів та формування стратегії майбутнього розвитку. Не зважаючи на будь-які чинники, конструювання іміджу країни та її регіонів завжди потребує професійного та наукового підходу із залученням фахівців та науковців різних сфер діяльності та ланок управління.

Для того, щоб Україна мала можливість позиціонувати себе на міжнародній арені як конкурентоспроможна та розвинена країна, неодмінним чинником є формування сприятливого іміджу насамперед за рахунок вирівнювання та покращення соціально-економічних показників регіонального розвитку. Імідж регіонів в рамках соціально-економічного розвитку визначено як головне завдання здійснюваного дослідження.

Кожний з регіонів України за час її незалежності набув певних характерних рис, ознак, особливостей та загального образу. Наприклад, Львівський регіон відомий своєю архітектурною спадщиною, толерантністю, сучасністю та історичними традиціями, Запоріжжя – потужним виробничим потенціалом, Одещина – як туристичний регіон з багатою історико-культурною спадщиною, Харківщина – технологічним та інтелектуальним потенціалом та великими можливостями і т.д.

Серед інших регіонів України, особливий інтерес викликає Черкащина. Це наймолодший регіон кра-

їни з індустріально-аграрним потенціалом. У сукупності валової продукції величезну роль грає промисловість (36%) і сільське господарство (27%). Поряд із цим, Черкаський регіон ще не має власного бренду та чітко сформованої концепції іміджу, яка би відображала його головні акценти відмінні від інших. Відповідно виникає невизначеність цільової аудиторії даного регіону, що є перешкодою у покращенні соціально-економічних показників його розвитку, налагодженні інвестиційного клімату та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Для формування іміджу Черкаського регіону потрібно, по-перше, виявити проблеми, що стримують соціально-економічний розвиток та знайти засоби їх розв'язання; по-друге, визначити його потенційні можливості, пріоритетні види діяльності, на яких буде базуватися подальша стратегія розвитку.

За даними органів місцевого самоврядування за перший квартал 2014 р. Черкаська область посіла 9 місце серед інших областей України за соціально-економічними показниками. Обсяги реалізованої продукції перевищили 7,5 млрд. грн., вільний бюджет поповнився більш ніж на 1,5 млрд. грн., також відбулося збільшення доходів громадян та кількість працевлаштованих.

Промисловий комплекс області об'єднує 12 галузей, що представлені 300 промисловими підприємствами з кількістю працюючих – 75,6 тис. осіб, які виробляють електроенергію, видобувають вугілля, випускають мінеральні добрива, аміак, хімічні волокна, обчислювальну техніку, технологічне обладнання для переробної галузі, машини та обладнання для тваринництва та кормовиробництва, товари народного споживання. У харчовій промисловості найбільшого розвитку набули такі галузі, як цукрова, м'ясопереробна, молочна, лікєро-горілчана, консервна.

Широко відома продукція підприємств хімічної галузі області: мінеральні добрива, хімічні волокна, лакофарбові матеріали, хімічні реактиви, розчинники, препарати догляду за автомобілем, плівки полімерні, лікарські препарати.

Однак, особливу цінність та важливість, на думку автора, має високий рівень розвитку сільського господарства Черкаського регіону в системі народного господарства України, яке характеризується високою культурою ведення землеробства та тваринництва. В області діють 539 колективних сільськогосподарських підприємств, 34 радгоспів і 555 фермерських господарств. Загальна площа угідь у структурі землі займає 88%. Сільське господарство спеціалізується на рослинництві зерново-буяркового і на тваринництві м'ясо-молочного напрямів. За розораності сільськогосподарських угідь Черкаська область є поряд з Херсонською областю лідером в Україні. За якісними показниками рівня родючості ґрунтів область займає провідне місце. Саме черкаські чорноземи визначають високий рівень розвитку сільського господарства.

Земельний фонд області становить 2091,6 тис. га, або 3,4% території України.

Сільськогосподарські угіддя області займають 1454,7 тис. га, в тому числі рілля 1273,8 тис. га. Сільськогосподарська освоєність складає 71,3%, розораність території висока 65,1%, а сільськогосподарських угідь – 87,6%. В цілому по Україні такі показники становлять відповідно 71,2, 56,2, 77,8% [9].

Згідно із концепцією розвитку Черкаської області одним з основних напрямів економічної політики на сучасному етапі є пріоритетний розвиток агропромислового комплексу на основі стабільного нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної

продукції сільського господарства та харчової промисловості. Агропромисловий комплекс області з його двома провідними секторами – сільським господарством і харчовою промисловістю завжди відігравав значну роль у розвитку економіки регіону та вносив вагомий вклад у формування продовольчих ресурсів держави.

У сільськогосподарському секторі Черкаського регіону за роки незалежності відбулося багато позитивних зрушень: докорінно перебудовано земельні та майнові відносини, створено організаційно-правові структури ринкового спрямування на основі приватної власності на землю та майно індивідуальної, сімейної та колективної форм організації праці.

Але поряд із цим існує низка проблемних питань та слабких сторін, що роблять імідж Черкаського регіону інформаційно невизнаним, слабким і взагалі розмитим. Таке становище в інформаційній сфері стримує соціально-економічний розвиток, налагодження системи ведення бізнесу та підприємницької діяльності, існує невідповідність в потоку інвестицій та показниках експорту.

Впливовість негативних наслідків якості інформаційного забезпечення регіонального менеджменту, відсутність моделі формування іміджу болісно та конфліктно відбивається на таких процесах відтворення господарського комплексу:

- неефективний розвиток малого та середнього бізнесу;
- стримане формування кластерів;
- низький рівень регіональної економічної та ринкової культури;
- повільні зміни економічної структури виробництва;
- низький рівень притоку зовнішнього капіталу;
- недостатня інвестиційна привабливість регіону;
- слабкий захист підприємців і споживачів від монопольних проявів та неефективний механізм державного регулювання на ринках природних монополій;
- недостатньо поєднання функцій державного управління та господарської діяльності органів виконавчої влади;
- високий податковий тиск на суб'єкти господарювання;
- високий ризик вкладення коштів у реальний сектор економіки;
- існування тіньового сектору економіки;
- погіршення екологічної та техногенної безпеки;
- слабкі контакти між науково-дослідною та господарською діяльністю.

Серед великої кількості проблем, що потребують активного втручання органів місцевого самоврядування, приватного сектора, науково-дослідницьких центрів та фахівців з консалтингу, необхідно виділити існуючі переваги та сильні сторони Черкаського регіону, які є підґрунтя в визнанні позитивного іміджу регіону:

- багатогалузевий господарський комплекс з високо розвинутим сільськогосподарським виробництвом;
- наявність фінансового капіталу, що акумулюється на рахунках банків;
- високі можливості транспортного сполучення, водної артерії, залізничної мережі, автострад, наявність магістралей центральних газопроводів;
- створення останнім часом цілого ряду конкурентоспроможних підприємств
- наявність місцевих родовищ корисних копалин, мінеральних вод;
- за родочістю земель Черкащина посідає перші місця в державі;

- вигідне стратегічне положення для міжрегіонального співробітництва;
- участь у міжнародних бізнесових проектах та програмах;
- зростання кількості високотехнологічних підприємств, які будуть використовувати місцевий інноваційний потенціал та робочу силу;
- швидкий розвиток нової галузі в машинобудуванні – транспортного машинобудування;
- по виробництву сільськогосподарської продукції на душу населення область лідирує серед інших регіонів;
- відроджується галузь з виробництва та переробки цукрового буряку, інтенсивно розвивається галузь з виробництва птиці;
- виникнення нових економічних можливостей завдяки створенню взаємозв'язків з європейськими країнами.

На думку автора, акцент у формуванні іміджу Черкаського регіону повинен ставитися саме на розвитку аграрного сектору та сфери послуг. Це в майбутньому локомотиви економіки регіону.

Завдяки підтримці органів місцевої влади, приватних партнерів та інвесторів агропромисловий комплекс поступово стає визначною сферою діяльності, яка забезпечує економічну активність Черкащини.

Разом з тим, у його розвитку залишається низка дуже складних проблем, які потребують прискореного вирішення. Недостатні природоохоронні та агротехнічні заходи у землекористуванні негативно впливають на раціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Низький рівень технічного і технологічного оновлення, критична зношеність основних виробничих фондів не забезпечують достатню рентабельність сільськогосподарських підприємств. Нового якісного розвитку потребує тваринницька галузь, а саме галузі молочного скотарства та свинарства. Головним завданням на сучасному етапі є розробка і впровадження необхідних заходів для збільшення обсягів виробництва молока, м'яса свинини та зниження їх собівартості. Особливого значення в агропромисловому комплексі набуває відновлення існуючих підприємств та створення нових виробництв на інноваційно-інвестиційній основі, як однієї з основних передумов вирішення широкого спектру суспільних проблем [9].

Враховуючи вище перелічені фактори, сформовано основні завдання соціально-економічного розвитку області, що сприятимуть формуванню позитивного іміджу Черкащини як сільськогосподарського регіону:

1. Модернізація промислового виробництва. На базі нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, посилити вплив на насичення внутрішнього ринку продовольчих товарів харчовою промисловістю та перероблення сільгосппродукції. Ця провідна галузь економіки області має вирішити завдання щодо імпортозаміщення продуктів та товарів, підвищити якість виробів до конкурентоспроможності їх за межами області та держави.

2. Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки області. Модель має забезпечуватися розробкою та запровадженням новітніх видів техніки та технологічних процесів, біотехнологій, створенням продукції, товарів та послуг з високою часткою доданої вартості. При цьому провідне місце повинні посісти пріоритетні розробки, пов'язані з ресурсо-матеріальними і, насамперед, енергозберігаючими технологіями, та підвищення продуктивності праці в сільському господарстві.

3. Покращення інвестиційного клімату. Організація роботи з потенційними інвесторами в регіоні спрямована на формування позитивного ділового та інвестиційного клімату, підтримку розвитку підприємства в напрямку його подальшої інтеграції до світового господарського простору, впровадження інвестиційно-інноваційної моделі соціально-економічного розвитку Черкаської області. Важливим є створення позитивного міжнародного іміджу регіону як території, привабливої для вкладання інвестицій. Пріоритетами у залученні іноземних інвестицій є високотехнологічні, наукомісткі, енергозберігаючі виробництва, нетрадиційні і відновлювальні джерела енергії та сільське господарство, поглиблення співпраці з країнами Азії (Китаєм, Індією), Європейського Союзу, Африки та Америки.

4. Розвиток культурної та туристичної сфери. Область має унікальний потенціал для прискореного розвитку туристичної та рекреаційної галузі. Реалізація заходів з розвитку туристичної сфери має створити надійну базу для збереження та відновлення історико-культурної спадщини регіону, нарощування конкурентоспроможного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби населення у розширенні внутрішнього та зростанні обсягів в'їзного туризму. З цією метою необхідно модернізувати об'єкти інфраструктури туризму, у тому числі комунальної, закладів розміщення, харчування, облаштувати маршрути, місця для відпочинку, створити відповідні центри туристичної інформації, поліпшити підготовку кадрів та підвищити якість послуг туріндустрії.

Серед інших завдань виділено: підвищення ефективності транспортної інфраструктури та реструктуризація дорожнього господарства; розвиток галузі охорони здоров'я; розвиток та реформування житлово-комунальної галузі.

З огляду на четверте завдання та потенційні можливості агропромислового комплексу Черкаського регіону, виникає інтерес до впровадження та розвитку сільського зеленого туризму.

Нині на державному рівні докорінно переглянуто ставлення до сфери послуг і особливо до туристичної галузі. Туризм проголошено одним з пріоритетних напрямків розвитку національної економіки. Ряд доручень Президента України та Кабінету Міністрів України у черговий раз засвідчують, що туристичну галузь сприймають як важливий чинник стабільного й динамічного розвитку регіонів та збільшення надходжень до бюджету.

Туризм істотно впливає на такі сектори економіки як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку та інші галузі, стимулює їх розвиток, сприяє зміцненню позитивного іміджу регіону на території країни та за кордоном.

Аналіз виконання Програми розвитку туризму в Черкаській області на 2002–2010 рр. засвідчує неефективне використання туристичного потенціалу регіону та не вирішення ряду питань розвитку галузі загалом. Незважаючи на позитивну динаміку, а саме збільшення кількості суб'єктів туристичної діяльності (так, порівняно з 2004 р. станом на 1.01.2012 р. кількість суб'єктів туристичної діяльності зросла більше ніж у 4 рази і становить 139 суб'єктів) більше ніж 80% з них (120 підприємств) складають туристичні агентства, які у своїй діяльності не орієнтуються на розвиток внутрішнього та в'їзного туризму [10].

Протягом 2010 р. обсяги наданих послуг ще мали тенденцію до збільшення, насамперед, за рахунок

збільшення кількості турпідприємств на ринку туристичних послуг Черкащини. Але, починаючи з 2011 р. ця тенденція пішла на спад, разом з тим, знизилась і надходження до бюджету. Адже кількість турпідприємств збільшилася за рахунок турагентів, які сплачують єдиний податок [10].

Спостерігалася тенденція до зменшення кількості туристів у 2011 р. порівняно з 2010 р., які обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності Черкаської області. Така ситуація пов'язана як з об'єктивними (світова криза, зміна пріоритетів серед туристів, недостатній рівень інфраструктури, незадовільний стан окремих об'єктів в м. Канів та м. Чигирин), так і суб'єктивними причинами (відсутність чіткої організації в галузі, неконтрольованість суб'єктів туристичної діяльності у зв'язку з процесами реорганізації) [10].

Покращенню розвитку туріндустрії в Черкаському регіоні може сприяти впровадження сільського зеленого туризму.

Відповідно до словника з подорожей, туризму та гостинності С. Медліка розрізняють декілька видів туризму у сільськогосподарському секторі. Сільський туризм (rural tourism) – відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Агротуризм (farm tourism) – відпочинковий туризм, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства. Агротуризм може проявлятися у різних формах, але завжди включає винаймання помешкання. Екотуризм – це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Синонімом поняття «екотуризм» є зелений туризм (green tourism), природничий туризм (nature tourism). Виділяються такі форми екотуризму – активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, рибальство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, полювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки. Сільський туризм і його різноманітність агротуризм мають багато спільного з екотуризмом і часто відповідають багатьом його пріоритетам, зокрема: збереження природничого та культурного середовища, підтримка добробуту місцевої громади, постачання туристам харчів з місцевих продуктів.

Наведені вище поняття, пов'язані з сільським туризмом і екотуризмом, вже знайшли своє використання для визначення форм туристичного руху в Україні. Зокрема, відпочинок в українських селах було визначено як «сільський зелений туризм». Він охопив широкий спектр форм відпочинку на селі: від стаціонарного відпочинку у сільській місцевості (власне сільський туризм), відпочинку у туристичних центрах і курортах, що розташовані у селищах і малих містах, до відпочинку у сільських дворогосподарствах (агротуризм). Визначення сільського руху як «зелений» підкреслює його проекологічну орієнтацію [11].

Таким чином, ідея концепції іміджу Черкаського регіону виглядає наступним чином: «Черкащина – центральний регіон України, соціально-економічний розвиток якого базується на симбіозі агропромислового та туристичного комплексу». Цільова аудиторія: представники місцевої влади, інвестори, ділові кола, внутрішні та зовнішні туристи. Метою концепції іміджу Черкаського регіону є: залучення більшого кола інвесторів, збільшення грошових надходжень в бюджет регіону за рахунок зовнішнього туристичного потоку, збільшення рівня впізнаваності регіону серед цільової аудиторії, покращення рівня життя населення, вихід на якісно нові соціально-економічні та екологічні європейські стандарти.

Формування іміджу Черкаського регіону на засадах комплексного розвитку сільськогосподарського комплексу та сільського зеленого туризму дозволять відновити морально застарілий технічний потенціал промислових та сільськогосподарських підприємств, інфраструктуру регіону, культурну спадщину, покращити інвестиційний клімат, збільшити інтерес приватного сектору до сільського господарства та забезпечити розвиток публічно-приватного партнерства, створити нові виробництва на інноваційно-інвестиційній основі.

Висновки з проведеного дослідження. Цілі та завдання нового етапу розвитку України, яка має утвердити себе як конкурентоспроможна та високотехнологічна країна в контексті намірів набуття повноправного членства в ЄС та входження її до економічних структур Євросоюзу, вимагають значного прискорення та поглиблення якісних перетворень у економічній і соціальній сферах діяльності регіонів. У зв'язку з цим формування концептуальних основ іміджу Черкаського регіону у перспективі формує шляхи, якими повинно здійснюватися активне просування вперед, та концентрує увагу на пріоритетних напрямках регіонального розвитку, як ключових умов для посиленого інтегрування у національну економіку. Потенційні можливості агропромислового комплексу Черкащини та високі ставки влади України на розвиток сфери послуг повинні стати пріоритетними у формування сприятливого іміджу регіону. Але спершу необхідно вирішити низку проблем, які гальмують сталий розвиток Черкаської області, серед яких: забруднення навколишнього середовища, моральна застарілість обладнання на підприємствах провідних галузей, недостатня підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, високий податковий тиск на суб'єкти господарювання, недосконалість здійснення інформаційної політики

виконавчою владою регіону тощо. Тому на шляху до формування іміджу Черкаського регіону на засадах розвитку агропромислового комплексу та сфери послуг розв'язання цих та інших проблемних питань є головним завданням, що постає перед органами виконавчої влади області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельникова О.С. Теленовини як засіб формування іміджу Маріуполя за 2013 рік (на прикладі національних телеканалів «СТБ», «Новий канал» та «Інтер») / О.С. Мельникова, С.В. Свергун // Науковий журнал «Молодий вчений». – К., 2014. – № 3 (06). – С. 166-168.
2. Почепцов Г.Г. Професія: іміджмейкер: [2 вид., I доп.] / Г.Г. Почепцов. – К.: ІМСО МО України, НВФ «Студ. центр», 1999. – 256 с.
3. Почепцов Г. Г. Іміджеологія. – М.: Рефл-бук, – 2001. – 700 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг мест / Ф. Котлер. – С-Пб.: Стокгольм. шк. економ, 2005. – С. 205.
5. Карий О.І. Імідж, як маркетинговий інструмент розвитку територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/4817/1/211.pdf>.
6. Богуш Д.А. Брендинг регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до електрон. журн.: <http://vybory.org/consultant>.
7. Королько В.Г. Імідж України: стан і чинники формування / Королько В.Г // Українське суспільство: десять років незалежності. – К.: Вид-во Інституту соціології НАН України, 2001. – С. 246-259.
8. Садовий В.О. Імідж регіону як фактор залучення іноземних і внутрішніх інвестицій / В.О. Садовий, Н.О. Могильна, В.А. Омеляненко // Механізм регулювання економіки, 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 282-287.
9. Стратегія розвитку Черкаської області до 2015 року / Черкаська обласна державна адміністрація. – Черкаси, 2006. – 70 с.
10. Програма розвитку туризму в Черкаській області на 2012 – 2020 роки / Черкаська обласна державна адміністрація. – Черкаси, 2012. – 19 с.
11. Медлик С. Гостиничний бізнес: учебник / Медлик С. // Інграм. – Х.: Юнити-Дана, 2011. – 238 с.

УДК 338.48

Голод А.П.

кандидат географічних наук,
докторант

Черкаського державного технологічного університету

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретико-методологічних основ дослідження соціальної безпеки туризму, виявленню її структури та розробці методики оцінювання. Запропоновано авторське визначення соціальної безпеки туризму та здійснено її класифікацію за змістом. Обґрунтовано оптимальний підхід до відбору показників для оцінювання стану соціальної безпеки туризму в регіоні. Описано критерії оцінювання для кожної із складових соціальної безпеки туризму та запропоновано методи статистичного аналізу відібраної групи показників.

Ключові слова: соціальна безпека, туризм, сутність, методика, оцінювання, показники.

Голод А.П. СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА ОЦЕНИВАНИЯ

Статья посвящена обоснованию теоретико-методологических основ исследования социальной безопасности туризма, выявлению ее структуры и разработке методики оценивания. Предложено авторское определение социальной безопасности туризма и осуществлена ее классификация по содержанию. Обоснован оптимальный подход к отбору показателей для оценивания состояния социальной безопасности туризма в регионе. Описаны критерии оценивания для каждой из составляющих социальной безопасности туризма и предложены методы статистического анализа отобранной группы показателей.

Ключевые слова: социальная безопасность, туризм, сущность, методика, оценивание, показатели.

Holod A.P. SOCIAL SAFETY AND SECURITY OF TOURISM IN A REGION: ESSENCE AND METHODS OF ASSESSMENT

The article is devoted to substantiation of theoretical and methodological bases of social safety and security of tourism research, revealing its structure and working methods of assessment. The author definition of social safety and security of tourism is proposed, and its classification by content is carried out. Optimal approach to selection indicators to assess the state of social safety and security of tourism in a region is substantiated. Assessment criteria for each of the components of social safety and security of tourism are described, methods of statistical analysis of selected indicators are proposed.

Keywords: social safety and security, tourism, essence, methods, assessment, indicators.

Постановка проблеми. Однією із важливих тенденцій розвитку світової економіки на початку ХХІ століття є її соціалізація, що стосується як практики економічної діяльності, так і методології економічної науки. У розвитку туризму соціалізація виявляється, насамперед, шляхом зростання ролі соціальних факторів, а також через перетворення туризму у важливу складову способу життя чимдалі більшої частки населення багатьох країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Водночас, туризму як об'єкту дослідження економічної науки соціалізація торкнулася дуже поперво. Насамперед йдеться про доробок вітчизняних вчених-економістів. Зокрема, соціальні фактори у складі загального аналізу чинників розвитку туристичної індустрії у своїх працях розглядають Л. Немець [1], С. Цюхля [2] та ін. Інші дослідження соціальних аспектів розвитку туризму приурочені переважно до соціально-психологічного напрямку.

У той же час у зарубіжній науці активно формується теоретико-методологічна база дослідження різних аспектів соціальної безпеки туризму. Зокрема, цьому напрямку присвячені праці Г. Бона [3], К. Зімані та І. Коварі [4], Г. Міхалко [5], С. Мічуріна [6] та ін. Водночас, чіткого визначення сутності соціальної безпеки туризму та обґрунтування підходів до оцінювання її стану, зокрема, на регіональному рівні досі не запропоновано.

Постановка завдання. Отже, з урахуванням цього, метою нашої праці є обґрунтування теоретико-методологічних основ дослідження соціальної безпеки туризму, виявлення її структури та розробка методики оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із метою розробки власного наукового підходу до обґрунтування поняття соціальної безпеки туризму в регіоні доцільно, на наш погляд, спочатку розглянути

загальні підходи у вітчизняній та зарубіжній науці щодо трактування категорії «соціальна безпека».

Зокрема, українські вчені В. Скуратівський та О. Линдюк розглядають соціальну безпеку як «стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціальною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкості до впливу чинників, які підвищують соціальний ризик» [7, с. 196]. За іншим визначенням, соціальна безпека – це «безпека людини, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз» [8]. Як бачимо, у вітчизняній науці поширений, загалом, широкий підхід до розуміння соціальної безпеки, що охоплює різні складові функціонування соціальної сфери держави та її регіонів.

Водночас, у зарубіжній науці соціальну безпеку переважно трактують значно вужче – як систему соціального захисту населення, концентруючи увагу на пенсійному забезпеченні та державній соціальній допомозі [3].

Як свідчить проведений аналіз дискурсу сучасної зарубіжної науки, у рамках наявних підходів до тлумачення терміну «соціальна безпека» розглядати безпеку туризму не видається можливим. Водночас, у низці англійських праць використовується термін «громадська безпека (public security)», що трактується як функція органів влади щодо гарантування захисту громадян, організацій та установ від загроз їхньому благополуччю та забезпечення прогресивного розвитку громад [9]. Саме цей термін, на нашу думку, найповніше розкриває суть соціальної безпеки туристів у місці їх тимчасового перебування.

Варто зауважити, що питання громадської безпеки туристів також були в центрі уваги окремих зарубіжних вчених. Г. Міхалко, зокрема, на основі власних емпіричних досліджень доводить наявність суттєвого прямого взаємозв'язку між рівнем злочин-

ності та інтенсивністю туристичних потоків на прикладі Угорщини [5].

З урахуванням важливої суспільної ролі туризму, а також вагомого впливу соціальних факторів на туристичну діяльність, підтвердженого низкою досліджень [1; 2 та ін.], можемо констатувати, що категорія соціальної безпеки туризму повинна бути предметом сучасних наукових пошуків і потребує додаткового обґрунтування.

Розглядаючи категорію соціальної безпеки туризму, на наш погляд, варто у рамках міждисциплінарних регіональних економічних досліджень безпеки туризму загалом. У нашому розумінні, безпека туризму – це стан функціонування туристичної сфери певного регіону (держави) у визначений період часу, що характеризується відсутністю загроз і таким поєднанням туристичних ресурсів та інфраструктури, яке дозволяє забезпечити стабільний розвиток конкретної територіальної рекреаційної системи у майбутньому.

Базуючись на наявних у вітчизняній та зарубіжній науці підходах, пропонуємо виділяти три складові безпеки туризму: безпека туристичного бізнесу (економічна безпека туризму); безпека туристичних об'єктів (геотурій, дестинацій); безпека в туризмі (безпека туристів).

Перша складова найчастіше розглядається в економічних дослідженнях на рівні галузі або конкретних туристичних підприємств. Друга складова перебуває в центрі уваги екології та географії, причому розглядається переважно деструктивний антропогенний вплив на природні туристичні ресурси і об'єкти. Третя складова є центральною у дослідженнях методики організації подорожей різних видів активного туризму і може мати певне значення також для туристичного страхування.

Отже, базуючись на підходах до трактування соціальної безпеки у вітчизняній економічній науці, сучасних тенденціях зарубіжних досліджень безпеки туризму, а також попередніх авторських розробках [10], пропонуємо розглядати соціальну безпеку туризму в регіоні як стан функціонування регіональної туристичної системи, що характеризується захищеністю усіх її підсистем (туристів, туристичних підприємств та дестинацій) від зовнішніх та внутрішніх загроз соціального характеру, а також здатністю адекватно реагувати на виклики і забезпечувати формування стійкого стратегічного потенціалу розвитку туризму в умовах соціалізації економіки регіону.

Незважаючи на те, що вичерпна класифікація безпеки туризму за багатьма ключовими ознаками досі не розроблена, у працях багатьох авторів, присвячених цій проблемі, у переліку видів безпеки туризму згадується і соціальна [4; 6 та ін.]. У нашій класифікації [10] соціальна безпека туризму також згадується поряд із політичною, фінансовою, екологічною, інформаційною, медичною та ін. (табл. 1).

З урахуванням наявних наукових підходів та поданого вище визначення соціальної безпеки туризму, пропонуємо у її структурі виділяти культурну, демографічну та громадську безпеку (табл. 2). Кожен із цих видів соціальної безпеки туризму характеризується різними формами прояву для окремих складових безпеки туризму (безпеки туристів, туристичних підприємств та дестинацій).

До культурної безпеки туризму відносимо захищеність регіональної туристичної системи від загроз, що пов'язані із міжкультурною взаємодією, яка виникає у процесі туристичної діяльності. З одного боку, така взаємодія відбувається на рівні туристів та місцевого населення дестинацій, з іншого боку –

також і туристичні підприємства у своїй діяльності стикаються із певним ступенем сприйняття (неприйняття) із точки зору панівних соціально-культурних цінностей у регіоні їх розташування.

Таблиця 1

Класифікація безпеки туризму за змістом

Політична безпека туризму	Геополітична безпека
	Військово-політична безпека
	Політико-правова безпека
Соціальна безпека туризму	Культурна безпека
	Демографічна безпека
	Кримінальна безпека
Фінансова безпека туризму	Ринкова безпека
	Валютна безпека
Екологічна безпека туризму	Безпека екосистем у туризмі
	Безпека життєдіяльності в туризмі
	Безпека у надзвичайних ситуаціях
Інформаційна безпека туризму	Безпека персональних даних
	Безпека інформаційного середовища
Медична безпека туризму	Безпека здоров'я туристів
	Безпека медичних послуг
Безпека туристичного обслуговування	Безпека транспортних послуг
	Безпека послуг харчування
	Безпека послуг проживання
	Безпека рекреаційних занять
Безпека туристичних споруд та обладнання	Технологічна безпека
	Інженерна безпека

Розроблено автором

Таблиця 2

Структура соціальної безпеки туризму в регіоні

Види соціальної безпеки туризму	Складові безпеки туризму		
	Безпека туристів	Безпека туристичних підприємств	Безпека туристичних дестинацій
Культурна безпека	Соціальна адаптація туриста в регіоні	Сприйняття туристичної діяльності населенням регіону	Туристична акультурація
Демографічна безпека	Демографічна структура споживчого ринку регіону	Демографічні особливості персоналу туристичних підприємств	Особливості відтворення та структури населення дестинацій
Громадська безпека	Безпека життя, здоров'я та майна туристів від посягань третіх осіб	Безпека працівників та майна туристичних підприємств від посягань туристів або інших осіб	Безпека дестинацій та їхнього населення від загроз соціального характеру, що зумовлені тимчасовим перебуванням туристів на їх території

Розроблено автором

Отже, гарантування культурної безпеки туризму в регіоні пов'язане із вирішенням сукупності проблем щодо соціальної адаптації туристів, туристичної акультурації населення дестинацій, характеру сприйняття туристичної діяльності суспільством регіону. Слід зауважити, що під туристичною акультурацією ми розуміємо культурну асиміляцію місцевого населення, зумовлену перенесенням у соціокультурну систему регіону нових моделей поведінки та культурних цінностей, за посередництвом туристичних потоків, головню міжнародних.

Сутність демографічної безпеки туризму, на наш погляд, полягає у захищеності регіональної туристичної системи від загроз демосоціального походження. Найбільш вагомими, очевидно, є загрози розвитку туризму в регіоні, пов'язані із деформаціями вікової та соціальної структури населення. Для прикладу, відомо, що найбільш активною щодо участі у туристичних подорожах є працююча молодь, а з іншого боку – велика частка молоді, що належить до категорії безробітних у регіоні, зумовлює зростання ризиків гарантування безпеки як туристів, так туристичної діяльності загалом. Для якісного формування персоналу туристичних підприємств важливою є наявність та постійне оновлення трудових ресурсів відповідної (туристичної) кваліфікації. Отже, основними складовими демографічної безпеки туризму в регіоні є структура населення (як споживачів туристичних послуг, так і трудових ресурсів для підприємств сфери туризму), а також особливості його відтворення.

Громадська безпека є найвагомішою та найбільш очевидною складовою соціальної безпеки туризму. Адже у чужорідному для себе соціально-культурному середовищі туристи зазнають не лише психологічного дискомфорту та «культурного шоку», але й можуть стикатися з різними злочинними посяганнями на їхнє життя, здоров'я та майно. Прискіплива увага саме до громадської безпеки туристів зумовлена також слабкою захищеністю цієї категорії осіб у місці тимчасового перебування, часто їх недостатнім ознайомленням із місцевими звичаями, традиціями, побутовими та комунікативними особливостями спільнот-дестинації. З іншого боку, перебування туристів на території певної дестинації також може зумовлювати виникнення певних загроз соціального характеру для місцевого населення. Йдеться не лише про туристичну акультурацію, а й про окремі аспекти «кримінального туризму», будь-які форми асоціальної поведінки, що насаджуються туристами у спільнотах дестинації. Від загроз громадської безпеки потерпають також працівники та майно туристичних підприємств, причому джерелом таких загроз можуть бути як туристи, так і інші категорії громадян.

Після класифікації важливим і логічно послідовним завданням є розробка оптимального підходу до оцінювання соціальної безпеки туризму та окремих її складових. Очевидно, що наявна статистична база дає широкі можливості вибору множини показників для здійснення кількісної оцінки соціальної безпеки туризму в державі чи окремих її регіонах. Водночас проблемним питанням є агрегація наявних показників у групу, що матиме найкращу репрезентативність та гарантуватиме достовірність результатів подальшого статистичного аналізу.

Аналізуючи шляхи вирішення описаної проблеми, О. Давидюк, зокрема, виділяє три основні шляхи агрегації показників для оцінювання стану соціальної безпеки в регіоні:

- індексація, тобто виведення узагальнених показників-індексів для кожного основного структурного блоку соціальної безпеки і в підсумку, можливо, навіть «генерального індексу соціальної безпеки»;
- виявлення найбільш ефективних показників для кожного напрямку соціальної безпеки (настільки узагальнених, наскільки це можливо, але головне таких, що достатньо репрезентативно представляють кожний структурний компонент);
- відбір з нескінченної множини ймовірних показників соціальної безпеки таких, які найбільш тісно

пов'язані із вирішенням актуальних соціальних проблем і досягненням певних соціальних цілей в сучасному суспільстві [11].

На наш погляд, найбільш адекватним для оцінювання стану безпеки туризму на регіональному рівні є другий підхід. Відтак, система відбору показників у нашому дослідженні базується на виділеній структурі соціальної безпеки туризму та принципі багатомірності, що полягає у повноті відображення окремими показниками різних аспектів досліджуваного явища (табл. 3).

Таблиця 3
Система показників оцінювання рівня соціальної безпеки туризму в регіоні

Види соціальної безпеки туризму	Критерії оцінювання	Пропоновані показники
Культурна безпека	Інтелектуальний рівень середовища здійснення туристичної діяльності та якість кадрового потенціалу туристичної сфери	Частка осіб із вищою освітою у населенні
	Етнонаціональна однорідність регіону і його репрезентативність із точки зору туристичного бренду держави	Частка представників титульної нації у населенні
	Поширеність девіантних проявів у соціально-економічній сфері регіону	Індекс корупції в регіоні (наприклад, за результатами оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України)
	Сприятливість соціально-культурного середовища регіону для іноземних туристів, що виражається через процеси туристичної акультурації	Кількість обслужованих іноземців у готелях та аналогічних засобах розміщення, на тис. осіб населення
Демографічна безпека	Соціальна мобільність населення та якість споживчого попиту на туристичні послуги	Частка населення регіону у віці 22-34 роки
	Якість кадрового забезпечення розвитку туризму в регіоні	Кількість випускників вишів за туристичними напрямками та спеціальностями, на тис. осіб населення регіону
	Рівень життя населення туристичних дестинацій як важлива складова їх іміджу	Наявні доходи населення, тис. грн. на особу
Громадська безпека	Рівень зайнятості населення у працездатному віці	Частка економічно активного населення у віці 15-70 років
	Безпечність туристичних дестинацій регіону для особи туриста	Кількість злочинів проти громадської безпеки, порядку та моральності
	Безпечність туристичних дестинацій регіону для майна туристів та туристичних підприємств	Кількість злочинів проти власності
	Безпечність транспортних перевезень та дорожнього руху, загалом, для туристів та туристичних підприємств.	Кількість злочинів проти безпеки руху та експлуатації транспорту.

Розроблено автором

Найбільш масштабною та складною для оцінювання є культурна безпека туризму. З одного боку, критерії відбору показників досить зрозумілі, а з іншого – їх вибір досить обмежений через неповне відображення досліджуваних явищ у статистичній звітності держави у розрізі регіонів. Показники демографічної та громадської безпеки туризму достатньо диференційовані і доступні, хоча окремі з них (наприклад, частка молоді чи економічно активного населення) лише опосередковано описують відповідні складові соціальної безпеки туризму.

Агреговані таким чином показники можуть бути базою для подальшого статистичного аналізу. Із цією метою пропонуємо використовувати індексний метод, що дозволить як нормалізувати вхідні дані, так і розрахувати загальний індекс соціальної безпеки туризму в регіонах України. Картографічне відображення розрахованого індексу дасть можливість здійснити міжрегіональні порівняння та виявити просторові закономірності соціальної безпеки туризму в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціальна безпека туристів, туристичних підприємств та дестинацій є вагомим фактором розвитку туристичної діяльності як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. У контексті активізації глобалізаційних процесів соціальні загрози розвитку туризму набувають транскордонного значення і поширюються часто за посередництвом інформаційних каналів. У той час, як для одних регіонів суттєвою проблемою є туристична акультурація населення дестинацій, для інших – суспільне неприйняття туризму, особливо міжнародного, становить вагомую загрозу функціонуванню туристичного бізнесу.

З огляду на це, надзвичайно актуальним є питання об'єктивного оцінювання стану соціальної безпеки туризму на регіональному рівні. На наш погляд, лише науково обґрунтовані підходи до класифікації та відбору показників дозволять отримати достовірні результати оцінювання соціальної безпеки туризму в регіонах України. Очевидно, що перспективи подальших досліджень у цьому напрямку можуть полягати у безпосередньому здійсненні статистичного аналізу показників відібраних за пропонованою нами методикою та використанні картографічного методу для

виявлення закономірностей регіонального розподілу обчислених індексів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Немець Л.М. Соціально-демографічні та історико-культурні фактори розвитку туризму / Л.М. Немець, К.Ю. Сегіда, Н.В. Моштаківа // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – № 176. – С. 145-147.
2. Цьохла С.Ю. Систематизація факторів розвитку туристичної індустрії / С.Ю. Цьохла // *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление»*. – 2009. – № 2. – Т. 22 (61). – С. 373-380.
3. Bohn H. Social Security and Demographic Uncertainty: The Risk Sharing Properties of Alternative Policies [Електронний ресурс] / H. Bohn // *NBER Working Paper Series*. – 1999. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w7030.pdf>
4. Kovari I. Safety and Security in the Age of Global Tourism // I. Kovari, K. Zimanyi // *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*. – Budapest, 2011. – № 3-4. – Vol. 5. – P. 59-61.
5. Michalko G. Tourism Eclipsed by Crime: the Vulnerability of Foreign Tourists in Hungary / G. Michalko // *Safety and Security in Tourism: Relationships, Management, and Marketing*. – Routledge, 2012 – P. 159-172.
6. Мичурин С.Б. Безопасность в туризме : методологический и пространственный аспекты : автореф. дисс.... канд. геогр. наук / Мичурин С.Б.; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2012. – 22 с.
7. Скуратівський В.А. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення / В.А. Скуратівський, О.А. Ліндюк // *Вісн. НАДУ*. – 2011. – № 3. – С. 194–204.
8. Порохнявий Ю.Б. Соціальна безпека [Електронний ресурс] / Ю.Б. Порохнявий, О.О. Давидюк, Л.І. Ільчук // ЦПСД Міністерства соціальної політики України. – Режим доступу : http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=13:2010-06-10-20-38-03&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23
9. The Human Right to Freedom of Religion [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dip.mish.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2011/11/freedom-of-religion-study-guide.pdf>
10. Голод А.П. Безпека туризму як об'єкт регіональних економічних досліджень / А.П. Голод // *Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал*. – Тернопіль, 2014. – № 4(53). – С. 190-194.
11. Давидюк О.О. Соціальна безпека: проблеми теоретичного аналізу та побудови системи показників [Електронний ресурс] / О.О. Давидюк // ЦПСД Міністерства соціальної політики України. – Режим доступу : http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=12:2010-06-10-20-35-51&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23

УДК 334:364.013

Сидуняк О.В.

*здобувач кафедри економічної теорії та менеджменту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена визначенню сучасної ролі ДПП (державно-приватного партнерства) у соціальній сфері як необхідної складової процесу соціалізації економіки. Визначено переваги цього процесу, його вплив на соціальну сферу. Зазначено роль та функції ДПП, які посилюють необхідність зближення зусиль держави та бізнесу у процесі соціалізації економічних процесів для вирішення соціальних проблем або їх уникнення.

Ключові слова: соціалізація економіки, соціальна сфера, ДПП, інтереси держави та бізнесу, функції ДПП, соціальна роль.

Сидуняк А.В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ КАК НЕОБХОДИМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена определению современной роли ГЧП (государственно-частного партнерства) в социальной сфере как необходимой составляющей процесса социализации экономики. Определены преимущества этого процесса, его влияние на социальную сферу. Указаны роль и функции ГЧП, усиливающие необходимость сближения усилий государства и бизнеса в процессе социализации экономических процессов для решения социальных проблем или их предотвращения.

Ключевые слова: социализация экономики, социальная сфера, ГЧП (государственно-частное партнерство), интересы государства и бизнеса, функции ГЧП, социальная роль.

Siduniak O.V. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SOCIAL SPHERE AS A NECESSARY COMPONENT OF THE SOCIALIZATION OF THE ECONOMY IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to defining the modern role of PPP (public-private partnership) in the social sphere as a necessary part of the process of socialization of the economy. Advantages of this process and its impact on social services defined. The role and functions of the PPP, which increase the need for convergence efforts of the government and business in the socialization process of economic processes to solve social problems or avoid them are indicate.

Keywords: socialization of the economy, social sphere, PPP (Public-Private Partnership), interests of the state and business functions PPP, social role.

Постановка проблеми. ДПП та його вплив на соціальну сферу створює нові можливості для розвитку соціально орієнтованої економічної системи, де взаємопов'язані і відповідним чином упорядковані економічні інтереси держави та бізнесу утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка може мати загальну мету – економічне зростання та добробут держави одночасно. Урахування соціальних складових у розвитку такого виду співробітництва, як ДПП, визначає надзвичайну важливість і актуальність у процесі соціалізації сучасної ринкової економіки. Адаже, об'єднуючи зусилля держави та бізнесу та підвищуючи ефективність інвестиційних вкладень у соціальну сферу, ДПП вимагає розуміння його нової ролі як важливої складової соціалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади соціалізації економіки розроблено М. Вебером, Д. Нортом, В. Парето, А. Пігу та ін. Теоретичні основи, причини, сутність, напрями і форми реалізації соціалізації економіки розглядали В. Автономова, О. Ананіна, О. Попадинець. Проблеми соціалізації економіки, визначення місця та ролі соціальних критеріїв економічного описували у працях Ф. Енгельса, К. Маркса та інших видатних економістів. Вагомий внесок у розвиток теорії соціалізації здійснили такі українські вчені, як: В. Базилевич, О. Беляєв, З. Галушка, С. Івашина, А. Гальчинський, М. Діба, В. Кириленко, Л. Тонішева та Ю. Трофимова, Л. Яворська та ін.

Виникнення партнерських відносин між державою та бізнесом, які стали передумовами виникнення ДПП, було досліджено у працях представників класичної політичної економії: А. Сміта, В. Петті, Дж.-Ст. Міля, Ф. Кене та інших. Сутність та значення ДПП, зокрема у соціальній сфері, здійснили спробу описати такі науковці, як: Н. Бондар, С. Під-

гаєць, М. Лендер, М. Погребняк, П. Шилепницький та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однією із причин поглиблення процесу соціалізації економіки стала необхідність врахування соціальних чинників у економічному розвитку у відповідь на існування проблем у суспільстві. ДПП, у свою чергу, у багатьох державах світу асоціюється із потребою оновлення соціальної інфраструктури, вдосконалення соціальних послуг та розвитку суспільства загалом, шляхом консолідації зусиль держави та бізнесу, що створило передумови для осмислення його нового значення та ролі у соціальній сфері. Але місце та значення цього виду співробітництва, як складової соціалізації економіки, так й не знайшло свого осмислення, тому потребує подальших досліджень. Такий вид співробітництва, як ДПП та його розвиток у соціальній сфері може стати важливою складовою прискорення процесу соціалізації економіки, адже низка функцій та рис поглиблює його соціальну роль у сучасному світі.

Постановка завдання. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні соціальної ролі ДПП як важливої складової соціалізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складний процес соціалізації економіки є однією із ключових складових світової економічної трансформації, в основі якої лежить все більш тісна інтеграція приватних і громадських начал, властива сучасній змішаній економіці. Вона проявляється в соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя людей, пом'якшенні соціальної диференціації і зростання значення соціальної сфери, інших явищах і процесах [1]. Тому цей процес включає відносини між державою та приватним партнером, яке у сучасному розумінні може являти собою «... інститу-

ційне об'єднання між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних та, основне, суспільно важливих проєктів...» [2, с. 60] й може вирішити більшість проблем соціального характеру.

Незважаючи на те, що економічна наука у ХХ ст. відійшла від соціальної проблематики, і сьогодні існує великий пласт соціального знання, який прийнято називати соціальною економією і який лежить поза галузі економічної теорії, для нього характерна плюралістичність ідей і підходів, визнання етичної обумовленості економічної науки, її практичної спрямованості, націленості на соціальну проблематику, нарешті, прагнення зрозуміти роль ціннісних факторів в економічній поведінці, щоб використовувати це знання для вдосконалення існуючої економічної системи [3]. ДПП являє собою таку форму відносин, яка здатна вирішити значну кількість проблем соціального характеру, задовольняючи не тільки економічні, але й соціальні інтереси також, де інвестиції у соціальну сферу можуть стати началом суспільного розвитку.

Зростання соціалізації – курс, що задає загальний напрям руху, коли неминуча соціальна нерівність мусить бути збалансована пошуками справедливості, де індивідуалізм урівноважується розвинутим почуттям солідарності. Зростання соціальної орієнтації потребує підтримки певної рівноваги між демократичними інститутами і сильною державною владою, державним, регіональним, підприємницьким регулюванням економіки і ринковим механізмом саморегулювання, приватною і державною власністю, економічною ефективністю і соціальною справедливістю [4]. При реалізації проєктів ДПП держава та приватний бізнес, на основі довіри та справедливості поділу ризиків, досягає їх успішної реалізації, а соціальна орієнтація сприяє формуванню позитивного ставлення та визнання суспільством дій уряду.

С.Ю. Івашина визначає соціалізацію економіки як одну із ключових складових процесу світової економічної трансформації. В її основі – інтеграція приватних і суспільних начал, яка притаманна сучасній економіці [5, с. 13]. ДПП у соціальній сфері також покликано пов'язати зусилля учасників ДПП, цей вид партнерства не просто об'єднує економічний інтерес приватної сторони та соціальні інтереси держави, але й підвищує соціальну відповідальність учасників.

Л.М. Яворська, досліджуючи процес соціалізації економіки та капіталу, зазначила, що результати конкретного виробника (прибуток, амортизаційні відрахування тощо) припинили бути ключовими джерелами розвитку економіки, їх місце посів характер взаємодій її суб'єктів: держави, великого, середнього і малого підприємництва, населення [6, с. 43]. Розвиток і формування різних форм державно-приватного партнерства спрямовані на соціалізацію відносин, адже усі учасники процесу мають основну мету – вийти на новий рівень взаємин, які будуть задовольняти потреби суспільства та зможуть вирішити вже існуючі проблеми соціального характеру, а виробник отримує не лише комерційну вигоду, а й соціальний результат, який має триваліший характер, ніж прибуток.

Позитивним є те, що держава виходить на зовсім новий рівень відносин, як зазначають О. Зельднер та І. Смотрицький, «... це забезпечує вибір найбільш ефективних шляхів управління як державної, так і приватної власністю» [7, с. 19].

На думку Т. Артемової, найважливішою особливістю проєкту ДПП є те, що суспільна синергія таких відносин полягає у тому, що соціум отримує

можливість споживати більш якісні комунальні послуги, уникаючи ризиків скорочення числа робочих місць та збільшення тарифів [8, с. 111].

Л.Л. Тонишева та Ю.В. Трофимова, досліджуючи соціалізацію економіки регіону, відзначили, що діяльність держави спрямована на забезпечення загальних інтересів громадян, які не завжди збігаються з їхніми індивідуальними інтересами. У зв'язку з цим для формування соціально орієнтованого укладу модернізованої економіки регіону загальноприйнятими принципами регулювання слід доповнити принципом трьохсторонньої консенсуальності і принципом солідарної субсидіарної соціальної відповідальності економічних суб'єктів регіону (влади, бізнесу, громадян), які передбачають здійснення повноцінного соціального партнерства між ними [9]. Саме слово «партнерство» у ДПП передбачає «співробітництво» та досягнення консенсусу між сторонами при розподілі ризиків та винагород між учасниками. Це важливий етап реалізації проєктів соціального значення, адже сприяє підвищенню довіри суспільства як до держави, так й до приватного партнера.

Ці факти дають підстави вважати, що ДПП може стати вагомим складовим процесом соціалізації економіки та створити можливості подолання соціальних проблем, розвиваючи цей вид співробітництва у соціальній сфері (див. табл. 1).

У таблиці 1 показано, що соціальна роль ДПП у процесі соціалізації економіки є значною, адже полягає у: розбудові соціальної інфраструктури, створенні нових робочих місць, їх належне облаштування, зменшенні експлуатації людського ресурсу; екологізації виробництва; посиленні міжнародного співробітництва у вирішенні нагальних проблем суспільства та інші, які сприяють зближенню економічної та соціальної складових, які взаємно посилюють одне одного, створюючи умови для сталого розвитку підприємств, галузей, регіонів. ДПП у соціальній сфері має стати передумовою формування соціальної економіки, яка посилює зростаючу роль взаємопроникнення «економічного» і «соціального» та сприяє поглибленню «соціалізації економіки».

Соціалізація економіки – це складний багатофакторний процес, який включає процес зближення інтересів держави із бізнесом, звертаючи увагу на соціальні проблеми та потреби. Розвиток ДПП у соціальній сфері може створити передумови вирішення складних соціальних проблем.

На думку З.І. Галушки, розв'язання соціальних проблем та перспективи розвитку соціалізованої економіки розглядаються у сприятливому розвитку наступних процесів і явищ: 1) зростанні ефективності суспільного виробництва, підвищенні рівня національної конкурентоспроможності; 2) визначенні пріоритетів та формуванні довгострокової стратегії розвитку країни, заснованої на дотриманні загальнонаціональних інтересів; 3) підвищенні ролі держави як суб'єкта соціалізації, який спрямовує зусилля та інвестує кошти в розвиток національної ідеї, яка сприятиме зростанню національної самосвідомості, підтриманню принципів справедливості, гарантуванню соціальної безпеки, збереженню національних традицій тощо; та інші [11, с. 32]. ДПП покликано створити належні умови суспільного виробництва та пріоритетів довгострокової стратегії розвитку країни; створити умови розвитку населення; посилити соціальну безпеку, шляхом підвищення ролі держави як суб'єкта соціалізації та бізнесу як партнера, який спрямовує зусилля та інвестує кошти в розвиток національної безпеки; забезпечити належні умо-

Таблиця 1

Взаємозв'язок аспектів соціалізації економіки та функцій ДПП у соціальній сфері

№	Аспекти соціалізації економіки	Функції ДПП	Вплив на соціальну сферу
1	Зрушення в співвідношенні матеріального і нематеріального виробництва у бік останнього.	Прискорить процес побудови або реконструкції соціальної інфраструктури та сфери послуг.	Розвиток послуг транспорту, зв'язку, оптової та роздрібної торгівлі, кредитно-фінансових установ, будівельного бізнесу, побутові, соціально-культурні та інші. Скорочуються терміни між створенням нових продуктів, зростає споживання.
2	Співвідношення «економічного» та «соціального», де перше у зростаючій мірі приймає на себе соціальні функції.	Саме бізнесові структури, які володіють значним капіталом, можуть створити належні умови праці, підвищуючи тим самим продуктивність праці. Під час створення проектів ДПП виникатимуть нові робочі місця. А зосередження уваги держави на соціальних потребах зможе підвищити інтерес бізнесу до виробництва необхідних товарів, які забезпечать стабільний прибуток. Співпрацюючи із державою, приватний партнер буде дотримуватись усіх норм та правил, адже користуватиметься підтримкою держави, тому створюється реальна можливість екологізації виробництва.	- Вдосконалення умов праці; - суспільне виробництво постійно збільшує виробництво потрібних для населення товарів; - забезпечення зайнятості, шляхом створення робочих місць; - екологізація виробництв; - скорочення зайнятості ручним, фізично важкою працею, широкий розвиток отримують механізація і автоматизація, роботизація і комп'ютеризація виробничих процесів і праці; - наростає інтелектуальна діяльність.
3	Співвідношення фонду накопичення й фонду споживання.	Співпрацюючи з державою, приватний партнер отримує доступ до даних споживання, якими володіє держава, зменшуючи витрати на держзакупівлі та збільшуючи власний прибуток.	Домогтися суспільно можливих темпів виробництва, а з іншого боку, забезпечить зростання фонду споживання суспільства.
4	Зайнятість та праця як фактор суспільного виробництва і відтворення.	Саме ДПП створює нові робочі місця та належні умови праці за рахунок залучення додаткових коштів, забезпечуючи комфортні умови.	Зайнятість, що супроводжується достатніми доходами людей і можливостями ці доходи перетворити на товари і послуги, має глибокий соціальний зміст, оскільки формує сприятливі умови для розвитку суспільства.
5	Питання про національне багатство і його використання.	Переважно природні багатства належать державі, які можуть бути залучені у виробничому процесі. Тому використовуючи їх на благо суспільства учасники ДПП реалізують соціальні функції держави.	У структурі самого національного багатства присутній соціально-інфраструктурний компонент (соціальна сфера, яка надає послуги безпосередньо населенню, сюди ж слід віднести і державне управління), які будуть використані на благо суспільства.
6	Питання про «майбутньому інтереси суспільства»	Надаючи робочі місця, сплачуючи податки, реалізуючи ідеї суспільства, ДПП створює передумови для забезпечення сприятливих умов розвитку суспільства у майбутньому.	Це пенсійне забезпечення та інші форми соціального захисту, виступаючи або як соціальне страхування, або як соціальне забезпечення. Другий – це інтереси майбутніх поколінь, тих, хто зараз є дітьми, так само як і тих, які ще не народилися.
7	Коло соціальних питань, що мають політико-економічний характер.	Бізнес, застосовуючи новітні технології, знижує рівень експлуатації людської праці.	Якщо вважати суспільство і виробництво соціально орієнтованими, то знижується рівень експлуатації найманої праці.
8	Наростання соціальних властивостей економіки пов'язаних із міжнародними проблемами.	Приватний партнер завжди зацікавлений у міжнародному співробітництві та розвитку новітніх технологій, які можуть принести значні прибутки, тому учасники забезпечуватимуть міжнародний обмін досвідом та співробітництво у галузі наукомістких проектів ДПП, розширюючи масштаби вирішення соціальних проблем на міжнародний.	Серед продуктів складної праці особливо виділяються наукомісткі продукти, які високооплачуювані, тому залепечуть високі заробітні плати та можливість розвитку інтелектуального суспільства, шляхом міжнародного співробітництва.

Джерело: розроблено автором самостійно на основі [10]

ви праці, підтримати добробут і безпеку суспільства у сучасних умовах існування шляхом:

- розбудови соціальної інфраструктури та розвитку сфери послуг;
- вдосконалення інституцій охорони здоров'я, захисту населення, санітарно-курортні організації, туристично-готельного обслуговування та фізкультури і спорту;
- створення нових робочих місць;
- вдосконалення умов праці, зменшення експлуатації людської праці, застосовуючи новітні технології;
- підвищення соціальної відповідальності бізнесу та гуманізації праці;

- міжнародного обміну досвідом у вирішенні загальних проблем суспільства та співробітництві у галузі наукомістких проектів ДПП;
- побудови оборонних укріплень та будівель, що забезпечують безпеку громадян;
- побудови та оновлення місць задоволення духовних (наука, культура, охорона здоров'я, рекреація) та фізичних (торгівля, громадське харчування, комунальне обслуговування, пасажирський транспорт та зв'язок) потреб суспільства;
- екологізації виробництва та підвищення соціальної відповідальності приватного партнера, який зацікавлений в успішній реалізації проекту;

- інше.

Поєднуючи економічну якість розвитку (ефективність, прибутковість) реалізованих проектів ДПП із соціальною якістю (високий рівень освіти, охорони здоров'я, рівень добробуту і тривалість життя, задоволеність характером та умовами праці тощо), цей вид співробітництва стає важливою складовою соціалізації економіки, тому розвиток його у соціальній сфері стає важливим етапом кожної держави.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на тісний взаємозв'язок аспектів соціалізації економіки та розвитком ДПП у соціальній сфері, слід визначити цей вид співробітництва важливою складовою соціалізації економіки у сучасному світі. Досліджуючи розвиток ДПП у соціальній сфері, важливо поєднувати сучасні функції учасників ДПП із функціями держави, бізнесу у процесі соціалізації, які утворюють певну цілісність об'єднуючи ресурси, ідеї в єдиний проект. Консолідація зусиль, прийняття рішень на основі консенсусу у процесі соціалізації економіки, може позитивно вплинути на соціальну сферу та проявлятися у: розбудові соціальної інфраструктури, створенні нових робочих місць, їх належному облаштуванні, зменшенні експлуатації людського ресурсу; екологізації виробництва; посиленні міжнародного співробітництва у вирішенні нагальних проблем суспільства та інші. А розв'язання соціальних проблем та перспективи розвитку соціалізованої економіки можуть реалізовуватися шляхом вдосконалення: інституцій охорони здоров'я, захисту населення, санітарно-курортні організації, туристично-готельного обслуговування та фізкультури і спорту умов праці та інше. Але невіршенням залишається питання створення напрямів поліпшення ефективності взаємодії держави та приватного сектора щодо ініціювання та реалізації соціальних проектів ДПП, що потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.informbureau.com/html/nioeaeecaoss_yeiiiiee.html.
2. Сідуняк О.В. Зарубіжний досвід використання державно-приватного партнерства у соціальній сфері / О. В. Сідуняк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2014. Вип. II(54). – Економічні науки. – 304 с. – С. 58-66.
3. История экономических учений [Электронный ресурс] / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 784 с. – (Серия «Высшее образование»). – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/avton/09.php.
4. Соціальна економіка : [навч. посіб.] / Кол. авт. О.О. Беляєв, М.І. Діба, В.І. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.
5. Івашина С.Ю. Інфраструктура соціалізації економіки / С.Ю. Івашина // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 13-17.
6. Яворська Л.М. Соціалізація економіки та капіталу: причини, сутність, напрями і форми реалізації в Україні та світі [Електронний ресурс] / Л.М. Яворська, О.В. Попадинець // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Сер. : Економічна теорія та право. – 2013. – № 2. – С. 41-51. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnuua_etp_2013_2_6.pdf.
7. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики : [монография] / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. – М. : ИЭ РАН, 2012. – С. 212.
8. Артемова Т. Институт государственно-частного партнерства: мировой опыт и реалии для Украины / Т.И. Артемова // Наук. праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – Вип. 38-2. – С. 110-117.
9. Тоньшева Л.Л. Социализация экономики региона: оценка уровня развития и инструменты регулирования [Электронный ресурс] / Л.Л. Тоньшева, Ю.В. Трофимова // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/100-4994>.
10. Бабаев Б.Д. Социальные свойства экономики: теоретико-методологические вопросы [Электронный ресурс] / Б.Д. Бабаев, А.Б. Берендеева, Д.Б. Бабаев // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1(21). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1213>.
11. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: закономірності та суперечності : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Зоя Іванівна Галушка. – К., 2011. – 40 с.
12. Варнавский В.Г. Управление частно-государственным партнерством за рубежом / В.Г. Варнавский // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – С. 134-147.
13. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / А. Павлюк, Д. Ляпін // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
14. Шутаева Е.А. Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической системы [Электронный ресурс] / А.Е. Шутаева // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 27(66). – 2014 г. – № 1. – С. 186-194. – Режим доступа : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.

УДК 338.48 – (477.87):615.8

Сочка К.А.

*старший викладач кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджено передумови розвитку малого підприємництва та підвищення його значення у забезпеченні туристично-рекреаційних послуг регіону. Обґрунтовано необхідність врахування сезонного фактору при організації діяльності закладів сфери та проаналізовано довгострокову динаміку потоків відвідувачів туристично-рекреаційних закладів Закарпатської області (у тому числі малого підприємництва у розрізі природно-економічних зон). Визначено окремі пріоритетні напрями подальшого розвитку закладів сфери з урахуванням отриманих результатів дослідження.

Ключові слова: мале підприємництво, туристично-рекреаційна сфера, потоки відвідувачів, зведений індекс сезонності, природно-економічні зони.

Сочка Е.А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье исследованы предпосылки развития малого предпринимательства и повышения его значения в обеспечении туристическо-рекреационных услуг региона. Обоснована необходимость учета фактора сезонности при организации деятельности заведений сферы и проанализирована долгосрочная динамика потоков посетителей туристическо-рекреационных заведений Закарпатской области (в том числе малого предпринимательства в разрезе природно-экономических зон). Определены отдельные приоритетные направления дальнейшего развития заведений сферы с учетом полученных результатов.

Ключевые слова: малое предпринимательство, туристическо-рекреационная сфера, потоки посетителей, обобщенный индекс сезонности, природно-экономические зоны.

Sochka K.A. MAJOR TRENDS IN SMALL BUSINESS DEVELOPMENT OF TOURISM AND RECREATION INDUSTRY IN CONDITIONS OF OVERCOMING CONSEQUENTS OF THE FINANCIAL CRISIS

The preconditions of small entrepreneurship development and increasing of its value in providing regional tourist and recreational services are investigated in given scientific paper. The necessity of taking into account the seasonal factor during organization of recreation businesses activities is grounded out as well as the long-term dynamics of visitors' flows of tourism and recreation businesses in Zakarpattia region (including small businesses in a breakdown of natural and economic zones) is analyzed. Certain priority directions for further development of tourism and recreation businesses with taking into account received results are elaborated.

Keywords: small entrepreneurship, tourism and recreation sphere, visitor flows, generalized seasonal index, natural and economic zone.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток сфери послуг у світовому масштабі останні десятиріччя супроводжується значним зростанням обсягів туристичних потоків, зумовлених зростанням кількості населення та продовженням середньої тривалості життя, тенденціями щодо покращення матеріального та соціального стану населення, підвищенням рівня освіти, змінами у світогляді, покращенням інформаційної та комунікаційної інфраструктури та іншими чинниками, спрямованими на свідоме використання вільного часу.

Мале підприємництво є важливим фактором успішного формування ринкових відносин та конкурентного середовища і забезпечення стабілізації економіки в умовах політичної та фінансово-економічної нестабільності. Сьогодні вимагає забезпечення доступних умов для якісного та ефективного відновлення фізичного, психологічного та душевного стану населення, що і здійснюється закладами туристично-рекреаційної сфери. Досліджувана сфера формує конкурентне середовище, сприятливе для розвитку підприємницьких ініціатив малого бізнесу, однак важливою проблемою є сезонність пропозиції та попиту послуг різних природно-економічних зон. Така ситуація зумовлює періодичне вивільнення людських ресурсів, зменшення завантаженості матеріально-технічної бази, нерівномірний в часі розподіл видатків та формування фінансових результатів закладів туристично-рекреаційної сфери і вимагає дослідження тенденцій розвитку закладів в умовах нестабільності фінансово-економічної та політичної ситуації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями економічної суті та значення підприємництва займалися багато українських вчених, зокрема у наукових працях О.І. Амоші, З.С. Варналія, Л.І. Воротиної, О.В. Довгалюва, М.І. Долішнього, Л.І. Донця, С.М. Злупка, М.А. Козоріз, В.П. Мікловди, А.А. Чухна досліджено різні методологічні та організаційні аспекти функціонування малого підприємництва. Проблематика організації туристичної діяльності та функціонування ринку туристично-рекреаційних послуг національного та регіонального рівня, у т.ч. малих підприємницьких структур різних форм, ґрунтовно проаналізовано у працях Л.П. Дядечка, Л.І. Гонтаревської, В.Ф. Кифяка, О.О. Любіцевої, Ю.П. Мазур, Т.Г. Сокол, Т.І. Ткаченка, І.М. Писаревського, К.А. Панасюк. Варто зазначити, що, незважаючи на дослідження проблематики малого підприємництва, окремі аспекти методологічного та прикладного характеру не отримали належної розробки, зокрема, особливості діяльності закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери в умовах сезонних коливань розглядаються переважно з точки зору статистичного аналізу. Для регіонів з різко вираженою вертикальною просторовою зональністю (зокрема, близько 80 відсотків території Закарпатської області займають гори) актуальним є врахування таких особливостей при здійсненні процесів соціально-економічного планування.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є визначення передумов поступового підвищення ролі малого підприємництва у показниках діяльності туристично-рекреаційної сфери у контекст

сті дослідження довгострокових тенденцій розвитку малого підприємництва у розрізі природно-економічних зон (на прикладі Закарпатської області) та впливу фактора сезонності на їх діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, необхідності глибокої економічної реструктуризації та нестабільності політичної ситуації суттєва увага повинна приділятися нормалізації умов функціонування малого та середнього підприємства, яке є основою для формування середнього класу і рушієм стабілізації соціально-економічної ситуації.

В Україні використовуються кількісні критерії виділення малого підприємства, а саме обсяг річного валового доходу та середньооблікова кількість працівників, які визначені законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні» [1]. Зокрема, суб'єктами малого підприємства визначено такі, для яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України, у тому числі для суб'єктів мікропідприємства середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не повинні перевищувати 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ).

Дослідження тенденцій окремих показників розвитку колективних засобів розміщення в Україні [2, с. 9, 10; 3, с. 12, 13; 4, с. 12, 13] за період 2011–2013 рр. демонструє зменшення кількості колективних засобів розміщення-юридичних осіб на 3,8%, при одночасному збільшенні кількості засобів розміщення фізичних осіб – підприємців на 29,6%, при цьому кількість розміщених юридичними особами відвідувачів зростає на 3,2%, а розміщених фізичними особами – на 76,2%, що свідчить про поступову активізацію в національному масштабі переважно саме малих підприємницьких ініціатив туристично-рекреаційної сфери. Деяко відмінною є ситуація в Закарпатській області, оскільки за аналізований період кількість колективних закладів розміщення – юридичних осіб зростає на 15%, фізичних осіб – на 41,2% [2, с. 48, 49; 3, с. 52, 53; 4, с. 52, 53], також варто відзначити факт зменшення кількості розміщених юридичними особами відвідувачів на 1,8% при одночасному зростанні розміщених фізич-

ними особами на 95,7%, що демонструє вищу активність малих підприємницьких ініціатив у регіоні порівняно з національними показниками через низку факторів, що досліджено нижче.

Аналіз вищезазначених кількісних показників діяльності закладів розміщення у розрізі юридичних та фізичних осіб за період 2011–2013 рр. дає підстави зробити висновок про домінування в Закарпатській області суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб (у межах 67,71–59,62% загальної кількості закладів розміщення) порівняно з середніми даними по Україні (45,54–38,3% усіх закладів розміщення), що відповідно визначає більш вагомі показники діяльності сектору підприємств туристично-рекреаційної сфери регіону. Як логічний наслідок, у регіоні зафіксовано стабільне підвищення питомої ваги відвідувачів, розміщених фізичними особами-підприємцями (від 23% у 2011 році до 37,4% у 2013 році), тоді як в середньому по Україні спостерігалось більш помірковане зростання – від 11,8% (2011 рік) до 18,6% (2013 р.). Однак варто мати на увазі, що представлені статистичні дані не повністю відображають результати діяльності сегмента малого підприємства туристично-рекреаційної сфери, оскільки окремо не виділяються показники діяльності малих підприємств (серед юридичних осіб).

Опрацювання наукових та статистичних джерел дозволяє виділити такі основні передумови розвитку малого підприємства у туристично-рекреаційній сфері Закарпаття, як наявність достатньої ресурсної бази (природної, культурно-історичної, інфраструктурної, матеріально-технічної, трудової), низькі бар'єри входу на ринок, обмеження альтернативних видів діяльності в силу специфіки ландшафту, тривалі традиції різних форм самозайнятості у регіоні, а також широкі можливості розвитку, розширення та доповнення традиційних видів економічної діяльності (фермерство, сільське господарство, виноробство, вівчарство, бджільництво, лозоплетіння) рекреаційно-туристичним компонентом.

Варто наголосити на такому специфічному для Закарпатської області додатковому факторі розвитку туристично-рекреаційної діяльності, як так званий ефект демонстрації. Близькість до кордонів із країнами ЄС дає можливість підприємцям та населенню знайомитися з організацією туристично-рекреаційної діяльності в аналогічних ресурсних умовах інших держав та запроваджувати кращі практики у вітчизняних умовах.

У Закарпатській області поступово формується розгалужена мережа закладів туристично-рекреаційної галузі, покликана задовольнити різноманітні потреби відпочиваючих – санаторно-курортні заклади, готельні комплекси, туристичні бази, бази відпочинку, швидкими темпами розвивається так званий «сільський туризм». В області на кінець 2013 року здійснювали діяльність 392 заклади розміщення туристично-рекреаційного характеру (в т.ч. 24 заклади оздоровчого, 123 – рекреаційного, 245 – туристичного характеру), які забезпечують можливості коротко- або довгострокового проживання. За останні роки суттєво розширився асортимент послуг, що надаються приватними власниками засобів розміщення, особливо у сільській місцевості, спостерігається активне будівництво приватних готелів, мотелів, готельно-ресторанних комплексів, баз відпочинку.

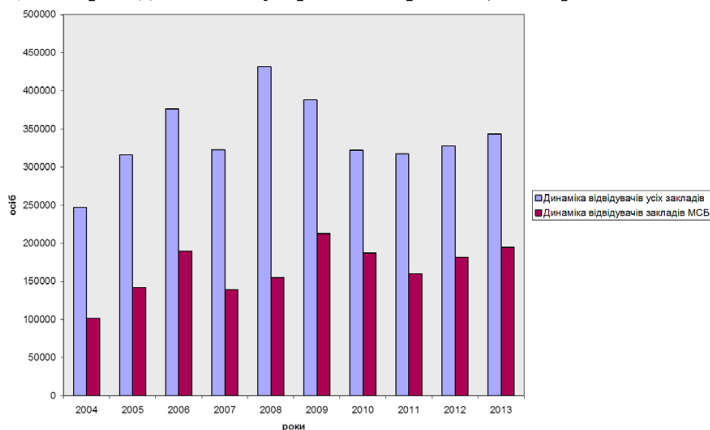


Рис. 1. Динаміка кількості відвідувачів туристично-рекреаційних закладів Закарпатської області, 2004–2013 рр. [6]

Для цілей дослідження користуємося термінологією визначеною Методикою розрахунку обсягів туристичної діяльності [5, ст. 2.2.], яка дає визначення відвідувача як будь-якої особи, що здійснює поїздку в місце (країну), яке перебуває за межами її звичайного середовища, на термін, що не перевищує один рік поспіль, з метою, яка не спричиняє діяльність, що оплачується з джерел, які перебувають у місці відвіданя. Відвідувачі поділяються на дві категорії – туристи (відвідувач, перебування якого складає як мінімум одну ночівлю у відвідуваному місці; використовується з метою характеристики туризму з точки зору місця чи країни (місця відвіданя), які приймають відвідувача), та одноденні відвідувачі (відвідувач, перебування якого у місці відвіданя менше ніж 24 години і при цьому не включає жодної ночівлі у відвідуваному місці).

Динаміка відвідувачів туристично-рекреаційних закладів області, у т.ч. малого підприємництва, за період 2004–2013 рр. наведено на рисунку 1, аналіз даних якого свідчить про збільшення загальної кількості відвідувачів туристично-рекреаційного комплексу Закарпатської області на 39,15% (до 343,4 тис. осіб у 2013 році), однак показники досліджуваного періоду характеризуються окремими коливаннями, обумовленими як погодно-кліматичними, так і соціально-економічними факторами.

Період 2004–2006 рр. забезпечив поступовий розвиток галузі та зростання обсягу відвідувачів на 86,5% (87,9 тис. осіб) за рахунок збільшення кількості закладів сфери різного типу та розширення асортименту їх послуг. Активізації потоків відвідувачів також сприяла достатньо стабільна для того періоду соціально-економічної ситуації у державі. Зменшення кількості відвідувачів закладів на 14,3% у 2007 році порівняно з попереднім роком мало місце через несприятливі погодні умови, що додатково підтверджує високу чутливість туристично-рекреаційної сфери до коливань кліматичних та погодних умов. Висхідний тренд 2004–2006 років продовжився у 2008 році, у т.ч. за рахунок нормалізації сприятливих погодних умов.

Щорічне поступове зменшення кількості відвідувачів закладів у період 2009–2011 рр. було зумовлено негативними наслідками фінансово-економічної кризи, яка зменшила платоспроможний попит потенційних рекреантів. У 2012–2013 рр. відновилася позитивна динаміка зростання кількості відвідувачів – відповідно на 3,4 та 4,7 відсотка до попереднього року, що свідчить про поступове подолання негативних соціально-економічних наслідків кризи та відновлення показників діяльності закладів. Однак, варто наголосити, що навіть у 2013 році кількість відвідувачів туристично-рекреаційних закладів області не досягла показників докризового (2008 р.) рівня. Загалом за період 2008–2013 рр. кількість відвідувачів закладів туристично-рекреаційного комплексу області скоротилася на 20,4% (або 88,0 тис. осіб абсолютного зменшення).

Слід зазначити, що показники діяльності малого підприємництва у цілому корелюються з коливаннями показників діяльності усіх закладів туристично-рекреаційної сфери області. Однак варто підкреслити випереджаючі темпи збільшення кількості обслужених осіб – протягом 2004 – 2013 років загальне зростання становило 91,3% (92,9 тис. осіб), що свідчить про активну діяльність у напрямку залучення відвідувачів та розширення пропозиції туристично-рекреаційних послуг саме малим бізнесом.

Вважаємо за потрібне акцентувати увагу на тому, що кількість відвідувачів закладів розміщення малого підприємництва у період 2008–2013 рр. збільшилася на 26,3% на противагу скороченню цього показника для усіх закладів розміщення області. Вищезазначене додатково підтверджує гнучкість діяльності та управління малими підприємницькими формами, їх широкі можливості до адаптації у кризових умовах, більш поміркованій цінovій політиці та кращому рівні задоволення потреб споживачів відповідних послуг.

Питома вага відвідувачів, що обслуговувалися закладами малого бізнесу Закарпатської області демонструє постійну тенденцію до збільшення – від 41,4% (2004 році) до 56,68% (2013 р.) усіх відвідувачів туристично-рекреаційного комплексу області.

Туристично-рекреаційна сфера, на відміну від багатьох інших видів економічної діяльності, є надзвичайно чутливою до коливань кліматичних і погодних показників та екологічної ситуації в регіоні, саме тому аналіз таких тенденцій вимагає тривалого періоду, який нівелює вплив тимчасових факторів на основні результативні показники. Оскільки досліджувана сфера має чітко виражений сезонний характер, для вироблення пропозицій та напрямків подальшого розвитку індустрії доцільно оцінити характер таких сезонних коливань та визначити пікові періоди, що забезпечують максимальну кількість відвідувачів та періоди з мінімальною кількістю відвідувачів.

Сезонність показує [7, с. 302] стійку закономірність внутрішньорічної динаміки певного явища, що відображається у внутрішньорічних підвищеннях (зменшеннях) рівнів визначених показників протягом декількох років. Варто наголосити, що не усі відмінності у місячних або кварталних рівнях є сезонними коливаннями, а тільки такі, що регулярно з року в рік повторюються. Саме тому для оцінки сезонних коливань необхідним є дослідження досить тривалого періоду часу.

Оскільки аналізовані ряди динаміки відвідувачів туристично-рекреаційних закладів області містять певну тенденцію, яка протягом досліджуваних років залишалася відносно стабільною, то індекс сезонності доцільно розраховувати за формулою:

$$IS = \frac{x_i}{\bar{x}} * 100, \quad (1)$$

де x_i – кількість відвідувачів i -го місяця, \bar{x} – середньомісячний потік відвідувачів.

Зведений індекс сезонності за визначений період часу розраховується за формулою:

$$IS_n = \frac{\sum x_{ni}}{n}, \quad (2)$$

де x_{ni} – значення показника i місяця n року, n – період дослідження.

Для дослідження довгострокових тенденцій діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери вважаємо доцільним проаналізувати зведені індекси сезонності у таких часових проміжках:

- IS_5 – 5 років (2004–2008 рр.);
- IS_7 – 7 років (2004–2010 рр.);
- IS_{10} – 10 років (2004–2013 рр.).

Узагальнена інформація по періодичним зведеним індексам сезонності (у т.ч. для закладів малого підприємництва) наведена у таблиці 1.

Результати дослідження, узагальнені у таблиці 1, засвідчують про такі довгострокові тенденції у розвитку закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області, як формування двох стійких

пікових періодів діяльності закладів сфери – тривалого та чітко вираженого літнього та менш вираженого зимового пікового періоду. При цьому спостерігається стійка тенденція підвищення концентрації відвідувачів у окремі місяці літнього пікового періоду (липень – до 192,57%, серпень – до 184,8% середньомісячних показників відповідних періодів) та продовження літнього пікового періоду на вересень, що підтверджується достатньо високими зведеними індексами сезонності цього місяця і відповідно створює передумови до певного зменшення сезонних внутрішньорічних коливань.

Показники зведених індексів сезонності закладів малого підприємництва сфери підтверджують тезу про збільшення концентрації відвідувачів протягом окремих місяців літнього пікового періоду (липень – 243,9%, серпень – до 231,4% середньомісячних показників відповідних розрахункових періодів). Варто наголосити на тому, що зимовий піковий період є менш вираженим, але більш тривалим (січень – лютий). Крім того, варто акцентувати увагу на різких коливаннях у показниках зведених індексів сезонності між літнім піковим періодом та міжсезоннями, що негативно впливає на забезпечення стабільної цілорічної діяльності закладів і, відповідно, формування їх фінансово-економічних показників, рівномірності платежів до бюджету та спеціальних фондів, зайнятості працівників.

Специфікою Закарпатської області є чітко виражена вертикальна просторова зональність, що обумовлює специфіку соціально-економічного розвитку відповідних природно-економічних зон (низи́нна, передгірська, гірська). Для розуміння загальних тенденцій розвитку малого підприємництва туристично-рекреаційної сфери у розрізі таких природно-економічних зон розраховано зведені індекси сезонності за досліджувані часові періоди (5, 7, 10 років), узагальнені результати якого представлені у таблиці 2.

Аналіз результатів дослідження (табл. 2) дозволяє зробити такі узагальнення у розрізі природно-економічних зон Закарпатської області.

У межах низинної природно-економічної зони сформовано виражений літній піковий період з стійкою тенденцією до посилення концентрації відвідувачів з одночасним збільшенням амплітуди коливань зведених індексів сезонності між піковим літнім періодом та міжсезонням, що демонструє тренд до підвищення внутрішньорічних коливань потоків відвідувачів.

Для передгірської природно-економічної зони характерним є надзвичайно різко виражений літній піковий період, що характеризується суттєвим переважанням зведених індексів сезонності порівняно з середніми по року показниками. Як результат, спостерігається дуже велика амплітуда коливань зведених індексів сезонності в межах пікових періодів та міжсезоннями. Спостерігається тенденція до посту-

Таблиця 1

Показники зведених індексів сезонності діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області за визначені періоди, %

	Усі заклади туристично-рекреаційної сфери			Заклади малого підприємництва		
	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀
січень	95,60	100,41	95,21	82,01	94,37	89,09
лютий	81,34	82,49	77,40	95,47	93,05	83,59
березень	70,47	68,97	63,65	74,34	68,06	61,04
квітень	64,32	61,15	59,10	50,57	45,88	43,89
травень	82,13	83,56	83,40	63,25	61,41	60,75
червень	137,91	137,35	136,61	168,28	158,50	158,48
липень	180,85	191,68	192,57	231,28	246,76	243,90
серпень	161,42	168,62	184,80	198,10	209,58	231,40
вересень	95,73	90,51	92,66	78,01	71,15	73,92
жовтень	87,21	80,56	80,97	56,54	53,16	56,18
листопад	65,54	60,39	61,29	40,59	37,88	39,38
грудень	77,49	74,31	72,35	61,57	60,21	58,40

Джерело: розраховано автором на основі [6]

Таблиця 2

Зведені індекси сезонності діяльності малого підприємництва туристично-рекреаційної сфери у розрізі природно-економічних зон, %

	Низинні			Передгірські			Гірські		
	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀
січень	62,06	59,17	54,53	30,74	41,80	47,13	181,89	228,26	218,01
лютий	86,25	75,43	62,12	24,12	37,48	40,11	187,11	191,66	184,90
березень	81,25	65,80	55,47	27,76	38,95	38,53	113,26	114,08	107,44
квітень	46,23	40,99	39,19	30,48	39,29	41,10	78,47	65,62	60,67
травень	80,85	73,66	67,81	36,02	41,53	46,09	61,71	62,24	67,87
червень	168,58	158,39	165,95	235,55	221,51	197,12	83,72	88,01	93,13
липень	213,62	263,46	266,08	332,06	299,24	280,14	141,05	120,16	119,97
серпень	187,04	219,85	256,92	320,73	294,54	282,31	74,66	71,32	82,00
вересень	92,39	82,01	77,46	60,04	58,34	78,45	72,57	66,16	71,81
жовтень	77,73	68,56	66,12	38,79	44,15	54,30	46,02	42,24	47,26
листопад	51,27	44,16	41,91	28,14	35,34	43,29	41,61	38,14	40,62
грудень	52,73	48,51	46,45	35,56	47,82	51,41	117,94	112,11	106,31

Джерело: розраховано автором на основі [6]

пового зменшення відносної інтенсивності потоків відвідувачів у літній період і, відповідно, поступового більш рівномірного їх розподілу протягом року.

Вищезазначені природно-економічні зони характеризуються великою кількістю закладів сезонного типу (переважно літнього), що вимагає подальшого розширення та покращення пропозиції туристично-рекреаційних послуг, використання диференційованих цін, спеціальних акцій, запровадження програм лояльності постійним клієнтам, розвиток поза сезонних форм відпочинку для продовження періоду ефектної діяльності закладів та вирівнювання їх господарської діяльності протягом календарного року.

У гірській природно-економічній зоні сформовано чітко виражений тривалий піковий зимовий період (грудень-березень) та менш виражений літній піковий період у липні, який має тенденцію до поступового розширення на червень та серпень. Загалом, для даної зони характерними є найменші коливання зведених індексів сезонності, що свідчить про можливість організації порівняно більш рівномірної цілорічної підприємницької активності. Перспективним є подальший розвиток зимових видів відпочинку та ініціатив сільського туризму.

Варто наголосити, що суттєвою проблемою оцінки економічного впливу туристично-рекреаційної галузі на регіональні економічні процеси є висока частка неорганізованих відвідувачів у регіоні, що ускладнює аналіз та співставлення інформації.

Надзвичайно перспективним для Закарпатської області вважається розвиток приватних підприємницьких ініціатив у сільській місцевості на базі окремих домогосподарств (так званий сільський туризм) усіх природно-економічних зон. Одним із цікавих та перспективних напрямів подальших підприємницьких ініціатив у регіоні є розвиток кінного туризму, який набув активного розвитку у окремих районах області (тури по рівнинній та гірській місцевості). Зокрема, при окремих туристично-рекреаційних закладах наявні кінні господарства, де працюють до-

свідчені інструктори (школи верхової їзди), які навчають бажаючих навичкам верхової їзди.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз підтверджує сильно виражену сезонність діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери в залежності від розміру закладів (у т.ч. малого підприємництва), територіального розміщення (природно-економічні зони), що визначає специфіку діяльності та особливості формування виробничої, маркетингової та фінансової політики і впливає на результативність діяльності таких закладів. Для нівелювання таких коливань обґрунтовано необхідність вироблення відповідних механізмів залучення відвідувачів у періоди міжсезоння як на рівні закладів розміщення, так і на рівні регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні України [Електронний ресурс] // [Закон України: за станом на 22.03.2012: № 4618-17]. Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/print1392551568229922>.
2. Колективні засоби розміщування в Україні у 2011 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень. – 2012. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Туристична діяльність в Україні у 2012 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Туристична діяльність в Україні у 2013 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень. – 2014. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності [Електронний ресурс] // [Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державного комітету статистики України : за станом на 12.11.2003 р: № 142/394. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1128-03>.
6. Дані оперативного моніторингу Головного управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму Закарпатської ОДА за 2004– 2013 роки [Текст].
7. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма : [учебное пособие] / Яковлев Г.А. – 4-е изд., перер. и доп. – М. : Издательство РДЛ, 2007. – 480 с.

УДК 338.43:658.8

Тарасенко А.В.

аспірант, асистент кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету

ОПТОВИЙ РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ У СИСТЕМІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК

Стаття присвячена доцільності формування оптового ринку сільськогосподарської продукції. Розглянуто теоретичні підходи до поняття «оптовий ринок сільськогосподарської продукції», досліджено зарубіжний досвід та принципи його функціонування.

Ключові слова: оптовий ринок сільськогосподарської продукції, оптова торгівля, товарооборот, сільське господарство, інфраструктурне забезпечення, агропромисловий комплекс.

Тарасенко А.В. ОПТОВЫЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК

Статья посвящена целесообразности формирования оптового рынка сельскохозяйственной продукции. Рассмотрены теоретические подходы к понятию «оптовый рынок сельскохозяйственной продукции», исследован зарубежный опыт и принципы его функционирования.

Ключевые слова: оптовый рынок сельскохозяйственной продукции, оптовая торговля, товарооборот, сельское хозяйство, инфраструктурное обеспечение, агропромышленный комплекс.

Tarasenko A.V. WHOLESALE MARKET FOR AGRICULTURAL PRODUCTS AS ELEMENT INFRASTRUCTURE MAINTENANCE AIC

The article is devoted to the feasibility of forming a wholesale market for agricultural products. Theoretical approaches to the concept of «wholesale market for agricultural products», studied international experience and principles of its operation.

Keywords: wholesale market for agricultural products, wholesale, turnover, agriculture producers, infrastructure maintenance, agricultural complex.

Постановка проблеми. В умовах інтеграційних процесів в Україні гостро постає питання налагодження ефективних каналів збуту сільськогосподарської продукції, адже недосконала система реалізації продукції гальмує розвиток вітчизняного АПК в цілому. Отже, є необхідним узгодження інтересів виробників аграрної продукції через створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти функціонування аграрного ринку та розвитку його інфраструктури знайшли відображення у низці робіт таких вчених, як П. Березівський, В. Бойко, П. Гайдуцький, В. Гончаренко, М. Дем'яненко, В. Зіновчук, В. Зимовець, Л. Климок, Ю. Коваленко, М. Кропивко, О. Крисальний, М. Лобанов, І. Лукінов, М. Малік, О. Могильний, Л. Молдаван, П. Саблук, А. Стельмащук, Г. Черевко, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін., але дослідження саме функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції, їх ролі і значення в активізації розвитку АПК потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Основним завданням наукової статті є визначення необхідності формування мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції, як одного з елементів інфраструктурного забезпечення АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпад централізованої системи розподілу швидкокопсувної продукції сільськогосподарського виробництва та відсутність нової системи, що відповідає умовам ринкової економіки, сприяли виникненню численних посередницьких структур на ринку сільськогосподарської продукції та формуванню нецивілізованих ринкових відносин. У даний час стійких, стабільних зв'язків у продовольчому ланцюжку між підприємствами агробізнесу, оптовиками і роздрібними торговцями в більшості випадків не склалося, вони носять безсистемний, епізодичний характер. Це гальмує відтворювальні процеси в агропромисловому комплексі, оскільки існування кожного сільгоспідприємства залежить від ефективності комерційної діяльності.

Нині як ніколи актуальна необхідність розвитку ринкової інфраструктури, перш за все створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Саме організовані оптові ринки сільськогосподарської продукції в максимальній мірі сприяють розвитку АПК та суміжних з ним галузей. Вони відповідають поєднанню інтересів:

- держави – розвиток вітчизняного агропромислового комплексу та у зв'язку з цим підвищення державного регулювання та продовольчої безпеки країни;
- виробників – затребуваність виробленої ними продукції та забезпечення рівних умов для виходу на конкурентний ринок;
- споживачів – забезпечення якісними продуктами харчування за низькими цінами;
- місцевих органів виконавчої влади – приплив інвестицій, розвиток ринкової інфраструктури, створення нових робочих місць;
- інвесторів – вкладення інвестицій з гарантіями від місцевих органів виконавчої влади.

Нині в силу багатовекторності інституту оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП) щодо них у вітчизняній і зарубіжній літературі склалися різні судження, існують різні визначення. У вузькому сенсі – це підприємство, в рамках якого здійснюється організація проведення операцій з купівлі-продажу сільськогосподарської продукції в певних місцях і за встановленими правилами. Воно надає приміщення та торговельне обладнання для проведення торгів комерційним оптовим організаціям на різних умовах, включаючи довгострокову оренду, і сприяє встановленню господарських зв'язків між підприємствами у галузі виробництва та оптової торгівлі, також сприяє виробникам у реалізації поставленої на ринок продукції [1].

У широкому сенсі оптовий ринок сільськогосподарської продукції – це система раціонального розподілу сільськогосподарської продукції на рівні країни в цілому і в окремих її регіонах [2].

Згідно із Законом України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції», під даною категорією

єю розуміють юридичну особу, предметом діяльності якої є надання послуг, що забезпечують здійснення оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією, і якій в установленому порядку надано статус оптового ринку сільськогосподарської продукції [3].

Сучасний оптовий ринок сільськогосподарської продукції – це «керований і регульований механізм товарообігу з відповідною інфраструктурою, що включає в себе комплекс торговельних, складських, адміністративних приміщень та допоміжних служб» [4].

О. Федорчук відзначає, що ОРСП – це «цивілізоване місце зустрічі оптових пропозицій сільськогосподарської продукції та відповідного попиту, де виявляють реальну ціну товару, вирівнюють її коливання, оперативного переміщують товарні потоки» [5].

Світовий досвід показує, що створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції – це лише перший і необхідний етап перебудови каналів товарообігу. Подальший їх розвиток іде в напрямку поглиблення спеціалізації та укрупнення. Одночасно формуються канали прямих поставок продовольства в систему роздрібною торгівлі (гіпермаркети), минаючи оптові ринкові системи (США, Західна Європа). Раніше створені ОРСП «обрастають» сховищами і перетворюються на продовольчі центри, які являються головною ланкою централізованої системи розподілу продовольства. Все це забезпечує конкуренцію системи розподілу продовольства, що в свою чергу забезпечує конкуренцію та вибір каналів товарообігу. У цих умовах, природно, що оптові ринки сільськогосподарської продукції можуть забезпечити лише частину оптового обороту продуктів харчування.

Наприклад, у Франції їх частка в оптовому обігу овочів та фруктів становить до 50% всього продовольчого обороту країни, а в Парижі – 60% всього продовольчого обігу міста. Щорічний товарообіг Паризького Рюнжі досягає 9 млрд доларів.

У цілому формування і розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції у світі проходило двома шляхами. Перший варіант – коли будівництво та створення системи ОРСП відбувається за фінансової підтримки держави. У цьому випадку держава за рахунок власних ресурсів вводить в експлуатацію перший оптовий ринок і здійснює інтенсивний розвиток усієї мережі. Яскравий приклад цього шляху – державне підприємство «Меркаса» (Іспанія), що включає в себе мережу оптових ринків (більше 20 ринків по всій країні, постачають не тільки багатомільйонне населення Іспанії, але й експортують продовольство).

Другий варіант – залучення коштів для створення ОРСП як держави, так і зацікавлених суб'єктів оптових ринків. Прикладом цього є створення Мюнхенського оптового ринку.

Досвід західних країн свідчить про те, що особливо активно інтерес до створення оптових ринків сільськогосподарської продукції проявлявся місцевою владою, зацікавленими в поліпшенні життя городян за рахунок впорядкування надходження в торгівлю в широкому асортименті швидкокопсувної сільськогосподарської продукції під єдиним гарантованим контролем якості. Крім названих аргументів, є ще й інші, які спонукають муніципалітети до активного фінансування будівництва нових оптових продовольчих ринків. Зазвичай неорганізовані оптові ринки будувалися в центральних частинах таких великих міст, як Токіо, Мюнхен, Мадрид, Париж і т.д.

Існуючий «тіньовий ринок» по-різному здавав свої позиції в різних країнах, але перемога нової системи організації була підтримана більшою частиною суспільства, і цим був забезпечений успіх проведення ве-

ликих економічних реформ в галузі АПК та розвитку цивілізованої ринкової інфраструктури у 34 країнах світу, де оптові ринки сільськогосподарської продукції зайняли ключові позиції у розподілі продовольства.

Передислокація оптових ринків сільськогосподарської продукції за місто дозволила муніципалітетам розвантажити центр міста і тим самим отримати землю і нерухомість у престижних районах для оптимального їх використання з метою поповнення бюджету. З іншого боку, сучасна транспортна розв'язка нових ринків дозволила інтенсифікувати потоки транспорту на ринок і з ринку, модернізуючи при цьому вантажно-розвантажувальні роботи. Розміщена на оптовому ринку інфраструктура (банки, громадське харчування, страхові компанії, магазини) стала потужно розвиватися, вирішуючи при цьому не тільки сервісну проблему для учасників ринку, але і соціальну як джерело формування додаткових робочих місць. Так, у Франції за рахунок відкриття оптових ринків отримали роботу 25 тисяч осіб [6].

Класифікація оптових ринків сільськогосподарської продукції є досить умовною, тому в більшості країн оптовий ринок рекламують як інструмент розподілу продовольства і більшою мірою швидкокопсувної продукції: м'ясо, овочі, фрукти, риба і морепродукти. Бакалійні товари представлені як супутні, і місцезнаходження їх в полівалентних павільйонах обумовлено зручністю споживача одержати всі в одному місці і в один час.

ОРСП прийнято класифікувати за видами і кількістю. В основу класифікації покладено такі критерії:

- адміністративно-територіальний поділ та чисельність населення регіонів;
- функціональна приналежність;
- спеціалізація діяльності.

Виходячи з адміністративно-територіального поділу та чисельності населення регіонів виділяють:

- селищні ОРСП;
- районні ОРСП;
- міські ОРСП;
- регіональні (міжрегіональні) ОРСП;
- державні (міждержавні) ОРСП.

Міжрегіональні ОРСП покликані забезпечити регіональний і міжрегіональний обмін сільськогосподарською продукцією і продовольством, обумовлений відмінностями природно-кліматичних умов їх виробництва.

Міждержавний ОРСП створює організаційно-економічні умови для міждержавного обміну і руху товарів на міжнародному ринку.

За функціональною приналежністю ОРСП розділяються на:

- оптові ринки для виробників (створюються в місцях виробництва сільськогосподарської продукції);
- оптові ринки для споживачів (створюються в місцях тільки лише споживання продукції).

У регіонах, які виробляють у великих масштабах сільськогосподарську продукцію, ми вважаємо доцільніше формувати оптові ринки-накопичувачі для виробників або комбінувати обидва види оптових ринків. У торгах на таких ринках виробники виступають в особі їхніх представників-асоціацій по реалізації продукції, оптових і роздрібних підприємств. На таких ринках-накопичувачах створюється матеріально-технічна база по первинній обробці і зберіганню сільськогосподарської продукції.

В регіонах, які завозять сільськогосподарську продукцію, доцільно формувати ОРСП для споживачів. В основному вони створюються у великих містах і промислових центрах і, в першу чергу, для реаліза-

ції швидкопсувної сільськогосподарської продукції.

За характером організації торгівлі ОРСП доцільно підрозділяти на:

- аукціонні, на яких ціна встановлюється в ході публічних торгів, у яких можуть брати участь кілька продавців або покупців товарів (угоди на аукціоні відбуваються з тими учасниками, які запропонували кращі умови);

- термінальні, на яких ціна встановлюється за приватними угодами або за обумовленою процедурою, передбаченою договором між продавцем та адміністрацією ринку.

Таким чином, задача створення оптових ринків сільськогосподарської продукції повинна бути пріоритетною як на державному, так і на регіональному рівнях. Агробізнес в зонах виробництва сільськогосподарської сировини і продовольства потребує підтримки. Крім того, в цих регіонах повинні створюватися оптові ринки виробників, здатні забезпечити більш ефективне завантаження сформованої мережі оптових ринків в зонах споживання.

Основні напрями створення та функціонування оптових продовольчих ринків в Україні визначені постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.1999 р. № 997 «Про оптові продовольчі ринки». У ній обґрунтована необхідність створення оптових продовольчих ринків; чітко сформульована мета, основні завдання, функції та принципи їх діяльності; викладені організаційно-правові форми, принципи фінансового забезпечення діяльності оптових продовольчих ринків, інформаційного обслуговування учасників торгів.

Створення таких структур передбачається Указом Президента України від 06.06.2000 року «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку». В ньому, зокрема, відзначається, що мережа підприємств, які здійснюватимуть оптову торгівлю сільськогосподарською продукцією, має бути створена в містах з кількістю населення понад 100 тисяч чоловік. Оптові продовольчі ринки можуть проводити аукціони, ярмарки, організувати виставки продукції з наступним її продажем.

Метою створення ОРПС є формування ефективного ринкового механізму реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки товаровиробниками всіх форм власності; справляння позитивного впливу на якість продукції, рівень її кінцевої ціни та задоволення потреб споживачів; сприяння конкуренції на споживчому ринку [7].

У відповідності з метою створення ОРСП покликани вирішувати наступні завдання:

- організація продажу продукції згідно із встановленими правилами торгівлі;

- дотримання вимог якості продукції й відповідного асортименту;

- дослідження та маркетинговий аналіз ринків збуту;

- формування замовлень на сільськогосподарську продукцію із виробниками та укладення відповідних угод;

- формування великих партій та їхня реалізація споживачам;

- встановлення рівня взаємовигідних цін, виходячи з попиту і пропозиції та кон'юнктурних міркувань, залагоджування протистояння інтересів товаровиробників певного виду продукції й даного регіону;

- прозорість товарно-грошових відносин і доступність до ринкової інформації усіх суб'єктів цього ринку.

Реалізація цих завдань дозволить створити рівні умови сільськогосподарським товаровиробникам,

оптовим покупцям і споживачам, упорядкувати діяльність посередників.

Основними принципами здійснення торгових операцій на ОРСП є:

- рівномірне розосередження в регіоні з урахуванням природних умов і комунікацій;

- дотримання раціональних розмірів та надходження відповідного обсягу й асортименту продукції;

- доступність споживачів до купівлі-продажу продукції;

- оптимальна забезпеченість потреб виробників;

- урахування потужності сировинної зони відповідно до наявних підприємств із переробки сільськогосподарської продукції;

- природне тяжіння сільськогосподарських виробників до даного населеного пункту з урахуванням його соціально-економічного розвитку та наявної транспортної мережі.

Основними функціями ОРСП є:

- створення організаційних умов для проведення оптових торгів (організація торгових операцій, спеціальних торгових місць для разової торгівлі, офісних приміщень);

- організація за узгодженням з учасниками оптових торгів (власниками товарів) аукціонних і конкурсних торгів;

- забезпечення контролю якості реалізованих на ринку товарів;

- контроль за дотриманням затверджених правил торгівлі;

- забезпечення учасників оптових торгів необхідним торговельно-технологічним, підйомно-транспортним, вантажно-розвантажувальним і ваговимірвальним обладнанням;

- створення та забезпечення функціонування інженерної інфраструктури, технічне обслуговування холодильного, торгового, підйомно-транспортного та іншого обладнання;

- організація охорони об'єктів оптового ринку, системи реєстрації учасників торгів, роботи системи засобів внутрішнього зв'язку, забезпечення протипожежної безпеки;

- забезпечення учасників оптових торгів послугами соціально-побутового призначення;

- встановлення господарських зв'язків між виробниками і оптовими покупцями;

- сприяння виробникам у реалізації поставленої на ринок продукції [8].

Реалізація зазначених функцій і завдань дозволить створити умови виробникам, покупцям і посередникам по вчиненню оптових операцій на основі конкуренції і скорочення витрат обігу, стимулювати регульовану систему розподілу сільськогосподарської продукції та продовольства, транспортно та інформаційного забезпечення.

Це дозволить упорядкувати діяльність посередників і виробників сільськогосподарської продукції та продовольства.

На нашу думку, розвиток ОРСП повинен здійснюватися у три етапи.

На першому етапі необхідно підготувати нормативно-правову базу формування і функціонування оптового ринка сільськогосподарської продукції, в якій важливо:

- визначити вид ринку, його обсяг, механізм державної підтримки та економічного регулювання діяльності ОРСП;

- розглянути оптимальні схеми і виділити майданчики для розміщення оптових ринків;

- розробити положення про стимулювання сільськогосподарських товаровиробників.

На другому етапі необхідно забезпечити подальший розвиток оптових ринків та зміцнення їх матеріально-технічної бази, підготувати проекти ОРСП з продажу швидкокопсувної сільськогосподарської продукції.

Передбачається створення системи агропромислових торговельних фірм, індустрії зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, охолодження і упаковки в місцях її безпосереднього виробництва і споживання. Проводяться заходи щодо вдосконалення інформаційно-правового, фінансово-кредитного, кадрового та консультативного забезпечення функціонування ОРСП.

На третьому етапі передбачається завершення формування ОРСП у регіоні.

Висновки з проведеного дослідження. Створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції дасть можливість Міністерству аграрної політики та продовольства України щодня одержувати інформацію про зміни на ринку сільськогосподарської продукції та при необхідності приймати попереджувальні заходи для недопущення дестабілізації в аграрному секторі країни. Мережа оптових агропромислових ринків дозволить регулювати пропорції експорту-імпорту продовольства і включення АПК України в міжнародні інтеграційні процеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давиденко К. В. Розвиток підприємництва в агропромисловому виробництві / К.В. Давиденко // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – К. : 2004. – № 9. – С. 61-67.
2. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П.Т. Саблук // Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – К. : 2005. – № 11. – С. 4-12.
3. Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» № 1561-VI від 25 червня 2009 року.
4. Малік, М.Й. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – К. : 2006. – № 4. – С. 3-10.
5. Федорчук О.М. Щодо функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції / О.М. Федорчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 2. – С. 70-75.
6. Копитець Н.Г. Особливості функціонування оптових продовольчих ринків у зарубіжних країнах // Науковий вісник НАУ. – 2007. – Випуск 110. Частина 1, С. 130-134.
7. Алейнікова О.В. Система оптових ринків сільськогосподарської продукції: необхідність державного регулювання / О.В. Алейнікова // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 9.
8. Горбонос Ф.В. Організаційно-функціональна модель оптового ринку сільськогосподарської продукції на локальному рівні / Ф.В. Горбонос, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик, І.О. Корчинський // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 108-120.

УДК 334:336.77:332.1(477)

Щербан М.Д.*викладач кафедри економіки та підприємництва
Карпатського інституту підприємництва
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»*

ФАКТОРИ, ЩО ГАЛЬМУЮТЬ РОЗВИТОК КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ НА ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Стаття присвячена дослідженню факторів, що гальмують розвиток системи кредитної кооперації на загальнонаціональному та регіональному рівнях. Проблеми загальнонаціонального характеру певним чином є результатом негативного впливу фінансової кризи, недосконалості нормативно-правового регулювання, недоплат роботи державного органу нагляду за діяльністю кредитних кооперативів, відсутності єдиної урядової антикризової політики, низький кадровий потенціал галузі. З тексту статті випливає, що проблеми регіонального характеру пов'язані із закритістю інформації про діяльність кредитних кооперативів в регіоні та адекватної методики оцінки їх фінансового стану, відсутністю можливостей звернення споживачів небанківських фінансових послуг безпосередньо до представництва Органу нагляду в регіоні, допуску до роботи на керівних посадах осіб, що не мають фахової освіти та мають негативну ділову репутацію.

Ключові слова: кредитна кооперація, регіон, Нацкомфінпослуг, кредитний кооператив, регулювання.

Щербан М.Д. ФАКТОРЫ, ТОРМОЗЯЩИЕ РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В УКРАИНЕ НА ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Статья посвящена исследованию факторов, которые тормозят развитие системы кредитной кооперации на общенациональном и региональном уровнях. Проблемы общенационального характера являются результатом отрицательного влияния финансового кризиса, несовершенства нормативно-правового регулирования, несовершенства работы государственного органа надзора за деятельностью кредитных кооперативов, отсутствия единой правительственной антикризисной политики, низкого кадрового потенциала. Из текста статьи вытекает, что проблемы регионального характера связаны закрытостью информации о деятельности кредитных кооперативов в регионе и адекватной методике оценки их финансового состояния, отсутствием возможностей обращения потребителей небанковских финансовых услуг непосредственно к представительству Органа надзора в регионе, допуском к работе на руководящих должностях лиц, которые не имеют специального образования и имеют отрицательную деловую репутацию.

Ключевые слова: кредитная кооперация, регион, Нацкомфинуслуг, кредитный кооператив, регулирование.

Scherban M.D. FACTORS IMPEDING THE DEVELOPMENT OF CREDIT COOPERATION IN UKRAINE AT NATIONAL AND REGIONAL LEVELS

The article investigates those factors that impede the development of the system of credit cooperation at national and regional levels. The problems of national character somehow are results of the negative impact of the financial crisis, imperfect legal regulation, infirm work of public supervisory authority of credit cooperatives, lack of a unified government anti-crisis policy, low human resources potential in the field. The article shows that regional problems are connected with the information closure on credit cooperatives' activities in the region and adequate methodology for assessment of their financial situation, lack of possibilities for consumers of non-bank financial services to appeal directly to the supervisory Body representative in the region, access to managerial work persons with no special education and negative business reputation.

Keywords: credit cooperation, region, State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine, credit cooperative, regulation.

Постановка проблеми. Кредитна кооперація у сучасних умовах є важливим інструментом фінансової підтримки розвитку національного господарства. Саме кредитні кооперативи були єдиними, що продовжили кредитування населення у посткризовий період 2009–2010 рр. Все це відбувалося на фоні припинення банківського кредитування споживчих та інших потреб населення. Водночас діяльність кредитних кооперативів гальмується великою кількістю проблем, які необхідно розподілити на ті, що мають загальнодержавний рівень, і ті, що належать до регіонального. Виділення конкретних проблем дозволить виокремити та розробити конкретні заходи щодо їх вирішення та сприяти подальшій інтеграції небанківських фінансових установ у європейський економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад кредитної кооперації зробили у своїх наукових працях А.М. Андиферов, С.Г. Бабенко, Ф.В. Горбонос, К.А. Пажитнов, М.І. Туган-Барановський, Л.Є. Файн, О.В. Чайнов, М.Ф. Шкляр.

Економіко-організаційним та правовим аспектам діяльності кредитних спілок присвячено наукові до-

робки І.Л. Бубнова, В.В. Гончаренка, О.І. Гриценко, П.М. Козинця, Н.М. Космачової, А.Я. Оленчика, А.А. Пожара, В.П. Хомутенко, А.А. Стадника, В.В. Черней та інших.

Однак на даний час відсутні дослідження присвячені проблематиці функціонування кредитних кооперативів у регіонах України. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження функціонування цих небанківських фінансових установ у регіоні та виділення основних факторів гальмування їх розвитку.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є визначення факторів, що гальмують розвиток кредитної кооперації в Україні в посткризовий період. Об'єктом дослідження є кредитна кооперація України як невід'ємний сегмент регіональної економіки. Предметом дослідження виступають практичні аспекти розвитку кредитної кооперації на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Кризові явища, що охопили економіку України у 2008–2009 рр., у т.ч. і сегмент кооперативного кредитування, вказали на суттєві проблеми функціонування кредитних кооперативів. Серед таких проблем варто виділити такі:

1. Фінансова криза породила паніку серед вкладників кредитних кооперативів, що спричило суттєве скорочення депозитного портфелю цих фінансових установ. Так, за період 2008–2013 рр. вклади на депозитних рахунках КС скоротилися на 66,3%, а кількість вкладників скоротилася на 75,4%, причому кредитний портфель скоротився на 57,8%. Такі зміни призвели до дисбалансу кредитного та депозитного портфелю КС. Панічні настрої 2008–2009 рр. були підсилені прийняттям НБУ Постанови про заборону дострокового зняття депозитів Держфінпослуг Рішення про мораторій на зняття депозитів.

Водночас заяви керівництва МВС України про злочинний характер роботи кредитних кооперативів та необхідність заборони роботи таких установ спричинили невідому втрату населення України до кредитних кооперативів, навіть тих, що сумлінно дотримувалися принципів кооперативного кредитування. Посилило ажіотаж навколо діяльності КС і різного роду викривальні статті у ЗМІ, які розкривали гучні скандали навколо деяких КС, у яких зникли як кошти вкладників, так і керівництво фінансових установ, в результаті чого потерпіли і нормально функціонуючі кредитні кооперативи [4, с. 143].

2. Певна частина кредитних кооперативів залежить від комерційних банків з низку причин. Однією із причин є розміщення КС України у 2013 р. 830,1 млн грн на рахунках у банках. Окрім того, деякі кредитні кооперативи були засновані за негласної участі комерційних банків з метою залучення збережень населення і розміщення їх у подальшому на рахунках банківських установ. Тобто зростання проблем у КБ одночасно тягнуть за собою проблеми і в КС і, як наслідок, для пайовиків фінустанов.

3. Функціонування в реаліях України «псевдоспілок», або т.з. «схемних» кредитних кооперативів, діяльність яких не має нічого спільного з діяльністю класичних кредитних кооперативів. Їхня діяльність в основному була спрямована на фінансування власного бізнесу засновників (в основному ріелторського). Водночас на ринку функціонували і класичні фінансові піраміди.

4. Відсутність чітких критеріїв щодо віднесення кредитних спілок до «схемних». На даний час існують лише індикатори, сформовані на основі спостережень Нацкомфінпослуг, що можуть свідчити про можливі зловживання у кредитній спілці [7, с. 238].

Одним із індикаторів, що може свідчити про незаконну діяльність кредитних кооперативів, є надзвичайна ліберальність видачі кредитів, при якій службовці фінансової установи не цікавляться доходами клієнтів, не вимагаючи від потенційного позичальника довідки про доходи. За такими діями керівників КС може ховатися мета обману клієнтів та майбутнє їх зникнення разом з внесками учасників [7, с. 239].

5. Відсутність створення в Україні єдиної системи кредитних бюро, яка змогла б акумулювати та надавати інформацію кредитним спілкам – запитувачам інформації про кредитну історію потенційних позичальників. Свого часу НАКСУ виступила засновником кредитного бюро АТ «Міжнародне бюро кредитних історій» і переважна більшість її членів активно використовують послуги кредитного бюро. Водночас більшість учасників системи кредитної кооперації, у т.ч. і найбільші її учасники, не є членами цієї СРО й отримують інформацію від даного бюро. Відсутність об'єктивної інформації про кредитну історію позичальників у централізованому вигляді позбавляє КС можливості всебічно оцінити кредитний ризик та надати об'єктивну характеристику потенційному пози-

чальнику. Це, у свою чергу, підвищує ризик неповернення виданого кредиту.

6. Кредитні спілки не беруть участь у системі гарантування вкладів. За увесь час існування кредитних спілок на фінансовому ринку України так і не було утворено загальнодержавної системи гарантування внесків членів кредитних спілок, як це має місце відносно вкладників банків. Обговорення даного питання на всіх владних рівнях протягом останніх років, незважаючи на кризові умови, не призвело до прийняття відповідних законодавчих змін [7].

В Україні з 2005 р. обговорюється питання створення Фонду гарантування вкладів кредитних спілок, однак зареєстровано лише два проекти щодо можливого запровадження системи гарантування вкладників кредитних кооперативів. Один із них (№ 3265) передбачає обов'язкову участь кожної спілки в ньому. На думку автора, таке положення є хибним, адже здійснює тиск на кредитну установу щодо участі у цьому утворенні. На думку автора, добровільність участі КС з одночасним розголошенням цієї інформації серед учасників системи кредитної кооперації. Адже, якщо КС не буде учасником Фонду, малоймовірно, що до неї звертатимуться пайовики для відкриття вкладів. Учасники ж Фонду зможуть нарадувати депозитний портфель і фінансові ресурси КС. Інший проект (№ 10519) пропонує приєднатися кредитним кооперативам до діючого Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Враховуючи те, що загальний депозитний портфель КС України станом на початок 2014 р. складає 1,3 млрд грн, що відповідає зобов'язанням перед фізичними особами комерційного банку П групи за класифікацією НБУ. Тому на думку автора та інших науковців [2] приєднання кредитних кооперативів суттєво не порушить фінансову стабільність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

7. Відсутність у законодавстві України можливості отримання кредитними кооперативами рефінансування з іноземних джерел (ЄБРР, WOCSSU). Така можливість дозволила б посилити не тільки фінансовий стан проблемних спілок, але й одночасно підвищити довіру населення до цієї групи кредитних установ.

8. Низький рівень кредитування села, що є основним видом діяльності даних фінансових установ за кордоном. Лише 2,6% активів, наданих у кредит членам спілки – це безпосередньо кредити для ведення фермерських та особистих селянських господарств. І лише 8% малих і середніх підприємств у сільській місцевості користуються послугами кредитних спілок [5].

9. Законодавчі обмеження для надання кредитів юридичним особам. Відповідно до чинного законодавства на сьогодні кредитні спілки не мають права надавати позики юридичним особам. Це є серйозною перешкодою для розвитку сільського малого та середнього бізнесу та кредитування сільськогосподарського виробництва в сільській місцевості.

10. Недостатнє та використання недовірливих заходів регулювання ринку. Слабке регулювання ринку сприймається кредитними спілками в якості основної перешкоди, що призводить до високого рівня фрагментації ринку та створення можливостей для шахрайства і використання схем мінімізації податків. Класичні кредитні спілки страждають від втрати репутації після кожної справи про банкрутство «проблемних» кредитних спілок.

11. Відсутність узгодженої з банківським сектором єдиної антикризової політики. Однобічність реакцій та різноспрямованість роботи НБУ та На-

цкомфінпослуг лише поглиблюють кризові явища на фінансовому ринку України. Так, від неадекватної фінансової політики регулятора – відміна мораторію на видачу вкладів тільки для кредитних спілок, який для банків діяв у 2009 р. – на фоні повної відсутності навіть теоретичної можливості рефінансування, потерпав від жорстоких адміністративних умов лише ринок кредитної кооперації. Така недбалість і недомовленість керівництва НБУ та ДФП негативно відобразилися на ліквідності та платоспроможності кредитних спілок, які і так не могли боротися з банками за вкладників та позичальників. І тому неспішність у вирішенні цієї проблеми створила великі ризики в системі, яких сьогодні ще не видно, однак проявляться у майбутньому.

Нацкомфінпослуг не має фінансових можливостей для підтримання ліквідності кредитних спілок шляхом надання їм рефінансування або стабілізаційних кредитів. Крім того, якщо Національний банк проводить з банками операції прямого РЕПО з державними облигаціями України, то кредитні спілки відрізані від цієї можливості, при тому, що вони, аналогічно банкам, мають право розміщувати свої активи в державні цінні папери (облігації внутрішньої державної позики).

12. Використання кредитних кооперативів для ухилення від оподаткування. Сьогодні кредитні кооперативи користуються податковою пільгою й не платять ПДВ, що дозволяє використовувати ці установи в схемах з мінімізації оподаткування. Так, КС акумулює прибуток і виводить його, замовляючи фіктивні послуги, наприклад маркетингові. Більшість таких псевдокооперативів навіть не перебувають за місцем своєї реєстрації.

13. Відсутність діалогу з лідерами ринку Це одна із найважливіших проблем ринку, бо представники ринку знають про них більше зсередини, а не громадськість чи державні посадовці. На відміну від НБУ, який регулярно збирає лідерів банківського ринку, проводить закриті засідання після яких з'являються банківські антикризові програми та рефінансування, Нацкомфінпослуг не проводить такі заходи із залученням всіх СРО – НАКСУ, ВАКС та ПЗВ. До цих консультацій не було залучено також висококласних фахівців цієї сфери, Громадської ради при Нацкомфінпослуг.

14. Неможливість вкладників – членів КС вимагати повернення своїх вкладів через процедуру визнання її неплатоспроможною і порушувати справу про банкрутство. Адже правове положення членів кредитної спілки, яке визначене законодавством, вказує, що грошове зобов'язання кредитної спілки з повернення внеску (вкладу) не може зараховуватися до складу грошового зобов'язання, яке дає право на звернення громадянина до господарського суду з заявою про визнання боржника – юридичної особи банкрутом, оскільки таке зобов'язання боржника виникло з участі (членства) громадянина у кредитній спілці (юридичній особі).

15. Низький рівень компетентнісних характеристик працівників КС. Це проявляється через недостатній якісний рівень професійного середовища, що виявляється у невисокій кваліфікації персоналу спеціалізованих фінансових установ, який пов'язаний з нестачею відповідних навчальних закладів або недосконалістю навчальних програм для розв'язання цієї проблеми в регіонах України. Так, в Україні проводиться підготовка магістрів за спеціалізованою програмою «Менеджмент фінансових установ» лише у Харківському національному економічному університеті ім. С. Кузнеця. Переважна більшість

ВНЗ України здійснюють підготовку бакалаврів та магістрів за напрямками та спеціальністю «фінанси і кредит» в яких не передбачено спеціалізованої нормативної дисципліни, що присвячена особливостям функціонування системи кредитної кооперації.

16. Інформаційна закритість ринку кредитної кооперації. Так, відповідно до чинного законодавства, кредитні кооперативи щорічно повинні публікувати свої бухгалтерські звіти та аудиторський висновок у ЗМІ. Однак невелика кількість КС України розміщує цю інформацію на своєму сайті чи у спеціалізованому журналі «Україна-бізнес». Однак навіть формально виконавши вимогу законодавця, для зовнішнього користувача бухгалтерська звітність КС не дає можливості адекватно оцінити фінансово-економічний стан кооперативу. Для цього необхідно оцінити інформацію, що міститься у спеціальній звітності кредитних кооперативів, які вони подають до Нацкомфінпослуг. Однак ця звітність є максимально закритою як для зовнішнього користувача, так і самого пайовика.

Нині кредитна кооперація України розвивається як на державному, так регіональному рівнях. Тому, окрім проблем загальнодержавного характеру, існують проблеми і на регіональному рівні.

До чинників, що гальмують розвиток кредитної кооперації в регіоні, варто віднести наступні. Одна група чинників пов'язана з діяльністю кредитних кооперативів ц регіоні. Нині у регіонах України присутні як зареєстровані в регіоні кредитні кооперативи, так й інші КС, що проводять свою діяльність через розгалужену філійну мережу. На думку автора, присутність КС інших регіонів, з одного боку, покриває потреби споживачів фінансових послуг, підвищують конкуренцію на ринку, тим самим сприяючи зниженню кредитних ставок. З іншого боку, діяльність філій не завжди сприяє соціальному та економічному розвитку регіону в силу таких причин:

- діяльність філій КС здійснюється за чіткими вказівками центрального офісу, що не завжди спрямовує залучені кошти від вкладників регіону у її економіку, таким чином збільшуючи диференціацію розвитку регіонів;

- кредитні кооперативи, в більшості випадків формують широку мережу безбалансових структурних підрозділів, які не відображені ні у спеціальній звітності кредитних кооперативів, ні у Державному реєстрі фінансових установ України. Це призводить до того, що при вирішенні проблемних питань пайовики повинні звертатися до центральних офісів КС, що можуть бути розміщені на сотні кілометри від місця проживання пайовиків.

Іншою проблемою є відсутність якісного кадрового забезпечення діяльності кредитних кооперативів та їх структурних підрозділів у регіонах. Кількість структурних підрозділів у 2014 р. досягла 614 одиниць, кількість КС складала 17, а вузи Закарпаття не здійснюють відповідну підготовку спеціалістів у сфері кредитного кооперування. У навчальних планах вузів Закарпаття, що здійснюють підготовку фахівців за напрямом та спеціальністю «фінанси і кредит» (ДВНЗ «Ужгородський національний університет», Мукачівський державний університет, Ужгородський інститут Київського національного торгово-економічного університету, Карпатський університет ім. св. Кирила та Мефодія), не надано спеціальних дисциплін, які змогли б поглибити знання студентів у сфері кредитної кооперації.

До керівництва кредитних спілок регіону та структурних підрозділів допускаються особи без від-

повідної освіти та з сумнівною репутацією, відбувається залучення до роботи осіб за родинними зв'язками, що в цілому дозволяє керівникам КС використовувати фінансову організацію для особистого збагачення. Так, керівником збанкрутілої КС «Централь-старт» була особа за фахом лікар, а головним бухгалтером та спеціалістами з оцінки кредитного ризику були родичі цієї особи [1].

Одним із вагомих чинників, що не сприяє підвищенню довіри населення регіону до діяльності кредитних кооперативів, є відсутність доступу до інформації про діяльність кредитних кооперативів регіону, присутність на ньому КС інших регіонів, кількість структурних підрозділів та їх розміщення.

У статистичному щорічнику Закарпаття розміщена інформація лише стосовно кількості присутніх у ЄДРПОУ кредитних спілок. Кредитні кооперативи не зацікавлені у прозорості їх діяльності. Попри існування де-юре Закарпатської асоціації КС, до якої повинні були б долучитися більшість закарпатських КС, де-факто цієї асоціації не існує, жодної інформації про її діяльність за останні 5 років автором не знайдено.

Проаналізувавши розміщення фінансової інформації кредитними кооперативами Закарпатської області у відкритому доступі, автор робить висновок, що за період 2011–2013 рр. із 17 зареєстрованих у Державному реєстрі фінансових установ України КС тільки 10 мають свою інтернет-сторінку, на якій розміщена інформація, визначена законодавством (бухгалтерська), і тільки КС «Хосен» виклала у вільний доступ спеціалізовану звітність фінансової установи.

Незважаючи на те, що кредитні кооперативи, відповідно до чинного законодавства, надсилають Нацкомфінпослуг форму спеціальної звітності «Звітні дані про діяльність відокремлених структурних підрозділів кредитної спілки» (Додаток 8), у якій зазначені залучені та розміщені кошти структурним підрозділом кредитного кооперативу, електронна форма цієї звітності не формується, а отже, і не обробляється з метою визначення регіональної специфіки роботи цих фінансових установ. У свою чергу недоліком цього звіту те, що у ньому зазначені надходження та розміщення коштів пайовиків тільки балансових структурних підрозділів кредитних кооперативів, тому в загальному можна зробити висновок про невідповідність даних звіту справжнім тенденціям у системі кредитної кооперації України, у т.ч. її регіонів. Тобто можна констатувати про повну відсутність адекватної відкритої статистичної інформації про діяльність кредитних кооперативів у регіонах України.

Окрім того, на даний час вітчизняними науковцями та практиками не приділено достатньої уваги розробці адекватної методики оцінки фінансового стану кредитних кооперативів, враховуючи особливості їх діяльності через мережу структурних підрозділів, рейтингової оцінки кредитних кооперативів регіону на основі аналізу широкого масиву інформації.

Надзвичайно актуальною у посткризовий період є проблема забезпечення контролю за діяльністю кредитних спілок та їх структурних підрозділів у регіоні. На даний час контроль за діяльністю усього небанківського фінансового ринку здійснює єдиний виїзний працівник Нацкомфінпослуг, на якого покладено здійснювати перевірку 27 зареєстрованих у регіоні фінансових установ та 170 їх структурних підрозділів, що не може бути ефективно здійснено в силу відсутності достатніх людських ресурсів.

Водночас відсутність обласного відділу Нацкомфінпослуг у регіонах України призводить до неможливості адекватного захисту прав споживачів ринку небанківських фінансових послуг, адже при порушенні їх прав останні повинні звертатися у Головний офіс Нацкомфінпослуг, розміщений у столиці.

На думку автора, створення представництва Нацкомфінпослуг у обласному центрі Закарпаття дозволило б підвищити ефективність державного регулювання даної сфери, швидко реагувати на нові виклики на ринку небанківських фінансових послуг, а також сприяти підвищенню довіри населення до цієї сфери небанківського фінансового ринку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, систематизація характеру проблем у системі кредитної кооперації дозволить знайти перспективні напрями подальшого розвитку кредитної кооперації України на загальнодержавному та регіональному рівнях. Подальші розвідки повинні спрямовуватися на конкретизацію заходів досягнення сталого розвитку аналізованого сегмента небанківських фінансових послуг у посткризовий період.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Відкритий лист спостережної ради та ініціативної групи вкладників КС «Централь-Старт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mediacentr.info/criminal/vidkritij-list-sposterezhoj-radi-ta-iniciativnoj-grupi-vkladnikov-ks-central-start-prokuratura_35803#sthash.owY8Han7.dpuf.
2. Волкова О.Г. Система кредитної кооперації України: сучасний стан та напрями розвитку.
3. Гончаренко В.В. Вплив світової економічної кризи на діяльність кредитних спілок України / В.В. Гончаренко, О.Л. Климко, А.А. Пожар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4, Т. 4. – С. 141-144.
4. Михайлюта С.Л. Кредитні спілки України в розрізі актуальних проблем соціально-економічного розвитку України // Фінансовий простір. – № 4(8). – 2012. – С. 49-53.
5. Непочатенко О.О. Кредитування сільськогосподарських товаровиробників на основі диверсифікації фінансових послуг // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 61-66.
6. Подальші перспективи розвитку кредитної кооперації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://credits.zp.ua/2011/06/podalshi-perspektivi-rozvitku-kreditno%D1%97-kooperaci%D1%97/>.
7. Черней В.В. Кримінально-правові та кримінологічні засади запобігання злочинам у сфері діяльності небанківських фінансових установ в Україні : монографія / В.В. Черней. – К. : ЦУЛ, 2014. – 456 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 711.553:656.073+504.864.3

Андрєєва Н.М.

*доктор економічних наук,
головний науковий співробітник
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України*

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ТА ПЕРЕВАНТАЖУВАЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ОБ'ЄКТІВ ПОРТОВО-ПРОМИСЛОВИХ ЗОН

На основі аналізу методологічних аспектів якості функціонування об'єктів портово-промислових зон у статті запропоновано методичні рекомендації щодо оцінки економіко-екологічної якості транспортних та перевантажувальних операцій.

Ключові слова: економіко-екологічна якість, оцінка, портово-промислові зони, екологізація, транспортні та перевантажувальні операції, методичне забезпечення.

Андреева Н.Н. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ И ПЕРЕГРУЗОЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПОРТОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН

На основе анализа методологических аспектов качества функционирования объектов портово-промышленных зон в статье предложены методические рекомендации по оценке экономико-экологического качества транспортных и перегрузочных операций.

Ключевые слова: экономико-экологическое качество, оценка, портово-промышленные зоны, экологизация, транспортные и перегрузочные операции, методическое обеспечение.

Andryeyeva N.N. METHODOLOGICAL ASSESSMENT TOOL ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL QUALITY TRANSPORT AND TRANSSHIPMENT OPERATIONS OF PORT AND INDUSTRIAL ZONES

Based on the analysis of the methodological aspects of quality of functioning of port and industrial zones in the article suggests guidelines to assess the economic and environmental quality of transport and transshipment operations.

Keywords: economic and environmental quality assessment, port and industrial zones, greening, transport and loading operations, methodological support.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження екологічних проблем розвитку портово-промислових зон регіону обумовлена, насамперед, реформуванням морегосподарського комплексу України, необхідністю активного використання сучасних форм інвестування в розвиток портової інфраструктури. Морський порт та промислова інфраструктура в межах портово-промислових зон є складною підсистемою, яка знаходиться у тісному взаємозв'язку з економічною, соціальною та екологічною підсистемами регіону, і розвивається під впливом факторів зовнішнього (глобалізація та екологізація економіки, процеси інтеграції та ін.) і внутрішнього середовища (інституційне середовище регіону, рівень конкурентоспроможності регіону та ін.). Тому оцінка конкурентоспроможності та ефективності функціонування об'єктів портово-промислових зон вимагає визначення не тільки його функціональних характеристик, але і його ролі в забезпеченні екологічної якості транспортних та перевантажувальних операцій об'єктів портово-промислових зон, а також економічного зростання регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження особливостей та перспектив розвитку портово-промислових комплексів у контексті сталого розвитку присвячені роботи Н.М. Андрєєвої, Б.В. Буркинського, В.А. Дергачева, Н.Г. Ковальової, А.М. Коглубая, В.Н. Степанова, С.К. Харічкова, С.І. Христенко, Н.Л. Тараканова, О.М. Мартинюк [1-9] та інших дослідників. Але не зважаючи на це,

питання екологізації сучасного розвитку портово-промислових зон України є недостатньо вивченими.

На даний час немає однозначного підходу щодо визначення терміну сутності портово-промислових зон. На наш погляд, цей термін слід розглядати у двох аспектах. По-перше, *портово-промислові зони* – це форма територіальної організації морського господарства й прилеглого примор'я, взаємопов'язане й взаємообумовлене об'єднання морських портів, промислових підприємств, приморських селищ, соціально-виробничої інфраструктури, розташування яких у береговій зоні викликано експлуатацією ресурсів суходолу й моря, забезпеченням екологічних, соціально-економічних та зовнішньоекономічних функцій. По-друге, *портово-промислові зони* – це кластерні об'єднання приморських населених пунктів, прилеглих об'єктів портової та промислової інфраструктури, що функціонують у межах окремих територій.

Зазначимо, що сучасні тенденції розвитку об'єктів портово-промислових зон мають суперечливий характер. Так, за даними Адміністрації морських портів України (АМПУ) [9], морські порти континентальної частини України в 2014 році переробили 142 млн. 796 тис. тонн, що на 4% вище рівня 2013 року. Державними портовими операторами, що входять у структуру управління Міністерства інфраструктури, було перероблено – 48 млн. 634 тис. тонн (34% загального обсягу). Іншими портовими операторами (переважно приватної форми власності) через

всі причали було перероблено – 94 млн. 162 тис. тонн (66% загального обсягу), в тому числі, портовими операторами (переважно приватної форми власності) через причали АМПУ – 49 млн. 112 тис. тонн (34% загального обсягу). Переробка експортних вантажів склала 103 млн. 67 тис. тонн (приріст на 8,5% до показників 2013 року), імпорتنних – 15 млн. 932 тис. тонн (падіння на 10,3% до показників 2013 року). Перевалка транзитних вантажів склала 20 млн 339 тис. тонн (падіння на 9% до показників 2013 року), каботажних – 3 млн. 457 тис. тонн (приріст на 60,7% до показників 2013 року). Переробка контейнерів у морських портах становила – 671 521 TEU, що становить 85,4% до показника 2013 року. При цьому порівняно з 2013 роком зростання вантажо-переробки показали порти: Бердянський (147,8%), Ізмаїльський (112%), Іллічівський (107%), Миколаївський (102,5%), Одеський (106,1%), «Октябрськ» (125,3%), «Усть-Дунайськ» (157,4%) і «Південний» (109,2%). В номенклатурі вантажної бази виділяються три позиції: зернові вантажі – 32 млн. 450 тис. тонн (125,8% до аналогічного показника 2013); рудні вантажі – 35 млн. 327 тис. тонн (107,3%); металопродукція – 18 млн. 878 тис. тонн (106,6%). Аналіз зростання обсягів транспортування і перевалки окремих типів вантажів дозволяє зробити висновок, що за винятком зернових спостерігається тенденція до збільшення обсягів екологічно «брудних» вантажопотоків у портово-промислових зонах України. Тому дуже важливим є розробка методичних рекомендацій щодо оцінки економіко-екологічної якості транспортних та перевантажувальних послуг як елемента екологізації господарської діяльності підприємств – об'єктів функціонування портово-промислових зон.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розробці методичних рекомендацій щодо оцінки економіко-екологічної якості транспортних та перевантажувальних послуг як елемента екологізації господарської діяльності підприємств – об'єктів функціонування портово-промислових зон.

Економіко-екологічна якість послуги, на наш погляд, – це сукупність властивостей і характеристик послуги, які надають їй здатність задовольняти обумовлені або передбачувані економіко-екологічні потреби. Рівень економіко-екологічної якості послуги – це відносна економіко-екологічна характеристика якості послуги, заснована на порівнянні значень показників якості оцінюваної продукції з базовими значеннями.

Екологізація портово-промислових зон – це економічний процес екологічно збалансованого виробництва та транспортування (обігу) продукції, що впроваджується на об'єктах портово-промислової зони та забезпечує зменшення інтегрального еко-деструктивного впливу на довкілля. Під інтегральним еко-деструктивним впливом автор розуміє приведені до єдиної критеріальної бази результати негативного впливу в процесі господарської діяльності портових та промислових комплексів на довкілля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічне зростання регіону зумовлюється розвитком територіальних промислових комплексів та портової інфраструктури, активністю зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності, а також високою конкурентоспроможністю суб'єктів економіки. При цьому особливості сучасного розвитку, які проявляються в глобалізації, інформатизації та екологізації економіки, а також інтеграції бізнесу, значно посилюють роль нових складових управління інфраструктурою

об'єктів функціонування портово-промислових зон, а саме економіко-екологічною якістю транспортних та перевантажувальних послуг портово-промислових об'єктів в економіці регіону. Це обумовлено, функціями морського порту та об'єктів припортової інфраструктури, які реалізуються у вигляді елемента транспортної та логістичної систем регіону.

У портово-промислових зонах здійснюється виробництво, переробка, перевантажування, сортування, переробка та упаковка вантажів. Ефективність функціонування морського порту залежить від рівня його технічної оснащеності, включаючи наявність споруд, складських приміщень та автоматизацію причалів, що дозволяє переміщати вантажі всередині судна і в радіусі причальної лінії. Отже, спеціалізація морського порту визначається особливостями вантажно-розвантажувальних робіт і експлуатаційними властивостями морських суден, технологічних особливостей припортової промислової інфраструктури, які, в свою чергу, залежать від специфічних характеристик вантажу.

Сфера обігу портово-промислових зон – функціонування портової інфраструктури, транспортних підрозділів і перевантажувальних систем нерозривно пов'язана також з виробничою сферою і займає в ній особливе місце. Найважливішою особливістю, що характеризує сферу портово-промислових зон, є те, що вона не замкнута тільки на окремі об'єкти портової інфраструктури, а й обслуговує виробничу сферу різних підприємств. Транспортно-перевантажувальні потужності портово-промислових зон досить великі. Тому оцінка якості їх функціонування з урахуванням екологічного критерію є важливим моментом при здійсненні діагностики екологічного стану окремих територій портово-промислових зон. Існуючі (рекомендовані в науковій літературі та впроваджені в практику) системи показників оцінки рівня якості продукції, що транспортується (перевантажується), не завжди можуть бути використані при оцінці впливу господарської діяльності на окремі території портово-промислових зон. Вимоги до показників оцінки якості продукції, що транспортується (перевантажується), можуть бути визначені таким чином: по-перше, система не повинна містити в собі великої кількості показників; по-друге, повинна ґрунтуватися на існуючій системі статистичної звітності.

Перш ніж сформулювати рекомендації з врахування екологічного чинника в оцінці якості транспортних і перевантажувальних операцій зупинимося на розгляді деяких моментів перевантажувального і транспортного процесів. Під час транспортування і перевантаження вантажів норма природного збитку визначає межу *втрат* кожного з них з урахуванням досягнутого рівня забезпечення збереження вантажів. Зазначимо, що подальше опрацювання системи обліку втрат – необхідний напрямок статистичного обліку як основи формування аналітичної бази проведення екологічного аудиту в Україні.

Втрати, що виникають на різних стадіях відтворювального процесу в різній мірі впливають на кінцеві результати господарської діяльності. Важливим завданням аналізу втрат є повнота їх виявлення. Необхідно забезпечити отримання загальної характеристики втрат, встановлення порівняльної значущості їх окремих видів, вибір основних видів аналітичної роботи з вивчення первинних виробничих факторів, які визначають наявність і величину втрат, а отже, і резерв їх зниження. Втрати можна трактувати виходячи з технологічного, техніко-економічного, економічного та соціально-економічного підходів. Перші

(технологічний і техніко-економічний) є передумовою для розробки останніх – економічного та соціально-економічного підходів. Дослідження сутності та змісту втрат дозволяє підійти до визначення поняття «втрати». При цьому необхідно розмежовувати «прямі втрати» і «втрати в широкому сенсі».

«Прямі втрати», або втрати у вузькому сенсі, – це частина продукту, створеного в галузях матеріального виробництва та з тих чи інших причин не-реалізованого споживачем. Ці втрати виникають у результаті непродуктивного використання живої і матеріалізованої праці у процесі виробництва і обігу; прямої розтрати готової продукції, що не дійшла до споживача або є продуктом низької якості, що не відповідає платоспроможному попиту споживачів.

«Втрати в широкому сенсі» – це нереалізовані можливості соціально-економічного розвитку суспільства, які являють собою розрив між сформованим рівнем задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства і об'єктивно можливим, виходячи з наявних ресурсів відтворювального процесу. «До втрат в широкому сенсі» слід відносити економіко-екологічні втрати. Вони мають подвійну природу – власне екологічні вони в той же час є й економічними. Слід підкреслити, що при забрудненні природного середовища втратами сировини, продукції, енергоресурсів тощо, в процесі виробництва, обігу завдається значної шкоди народному господарству. Тому дану категорію необхідно розглядати в контексті з категорією «екологічний збиток». За своїм змістом економічний збиток від забруднення навколишнього природного середовища, так званий «екологічний збиток», являє собою екологічну складову суспільно необхідних витрат, викликану негативним впливом процесів на різні елементи середовища. Забруднення природного середовища втратами сировини, продуктів і тому подібне може призводити до прямої втрати робочого часу – невихід на роботу через хворобу частини робочого персоналу, втрата частини продукції сільськогосподарства прилеглих територій, зниження врожайності культур, втрати в промисловості – корозія основних фондів і т.п.

Втрати можуть носити і непрямий характер. Суспільство змушене залучати частину робочої сили на ліквідацію або запобігання наслідків забруднення. В результаті збиток виступає не тільки як засіб економічних розрахунків, а й як єдина міра комплексної оцінки впливу забруднення середовища на різні підрозділи народного господарства. Складність обліку економіко-екологічних втрат продукції у рамках роботи перевантажувальних комплексів і транспортних систем визначає необхідність встановлення норм природних втрат статистичним методом, виходячи з обліку найбільш повторюваних умов перевантаження і транспортування.

На наш погляд, неправомірним вважається переконання, що норми природного збитку продукції, які визначаються транспортними системами і перевантажувальними комплексами статистичним методом, а також маса продукції у вигляді викидів (скидів), що фактично потрапляє у навколишнє природне середовище, представляють близькі один до одного значення. У деяких випадках, можливо, це має місце. Однак на багатьох сучасних транспортно-технологічних та портово-промислових об'єктах дана тенденція не підтверджується.

Ґрунтуючись на досвіді роботи ряду вітчизняних підприємств, що функціонують в межах окремих портово-промислових зон, можна зазначити, що ці значення значно відрізняються один від одного.

У першу чергу, це стосується спеціалізованих перевантажувальних комплексів. Аналіз показує, що основну масу «втрат продукції» на перевантажувальних комплексах утилізують у вигляді відходів. Спеціалізовані перевантажувальні комплекси являють собою великі стаціонарні об'єкти з наявністю складного технологічного обладнання. Якість функціонування перевантажувальних комплексів в межах портово-промислових зон характеризується необхідністю швидкого проведення цих операцій (швидкістю обороту).

В умовах транспортування і перевантаження великої кількості вантажів (наприклад, залізничним транспортом) немає можливості додаткової перевірки ваги всіх вантажів. У зв'язку з чим, транспортні організації і перевантажувальні комплекси намагаються відгородити себе від можливих збитків. Прийнята практика обліку втрат в Україні не передбачає відповідальності перевантажувальних комплексів і транспортних систем за втрату вантажу в межах норм природних втрат. Комерційний збиток від втрат продукції в межах норм природних втрат власних об'єктів-виробників, що взаємодіють з об'єктами портово-промислових комплексів, при перевантаженні відносять на собівартість перевантажувальних комплексів, суміжних підприємств-виробників (постачальників продукції, що перевантажується), тобто на собівартість продукції/послуг цих підприємств.

Спеціальні природоохоронні органи в Україні стежать за величиною фактичних викидів та скидів у довкілля, що здійснюють підприємства, які є складовими портово-промислових комплексів, і визначають ліміти цих викидів (скидів). Враховуючи вищевикладене, вважаємо за необхідне виділити у методичних рекомендаціях щодо обліку екологічного чинника в оцінці якості транспортних і перевантажувальних операцій суб'єктів портово-промислових зон наступні два показники: фактичну величину природних втрат продукції в результаті функціонування перевантажувальних комплексів і транспортних систем відповідно до встановленої норми природного збитку продукції; величину втрат продукції, що потрапляє в природне середовище (фактична величина викидів (скидів) даних продуктів в навколишнє середовище).

Роботу транспортної організації та перевантажувального комплексу можна вважати задовільною, якщо останній з перерахованих вище показників менше або відповідає величинам – гранично допустимих концентрацій (ПДК), гранично допустимих викидів (ПДВ), гранично допустимих скидів (ПДС). Тобто виконується вимога:

$$P_i \leq \text{ПДВ (ПДС)} \quad (1)$$

де P_i – фактична величина втрат продукції, яка потрапляє в природне середовище, кг.

ПДВ (ПДС) – величина гранично допустимих викидів (скидів), кг.

Обсяги природного збитку вантажів зазвичай визначаються як добуток загальної кількості перевезених (перевантажених) вантажів $Q_{\text{ф тр(пер)}}$ і норм природних втрат. У існуючій практиці в Україні були прийняті єдині норми природного збитку певних видів вантажів при транспортуванні та перевантаженні. В даний час ці норми встановлюються підприємствами-виробниками та постачальниками на договірній основі. Але на наш погляд, ґрунтованість такого роду норм повинна контролюватися відповідними екологічними, податковими органами. При визначенні втрат вантажів необхідно використовувати статистичний метод типологічного угруповання, що

дозволяє класифікувати вантажі за однорідними ознаками. Особливість його в даному випадку полягає в застосуванні вторинного угруповання, який дозволяє з простих груп, класифікованих за ознакою «транспортбельність», виділити групу вантажів, які є найбільш небезпечними забруднювачами, а саме, що володіють властивостями випаровуватися, вивітрюватися, висипатися.

Дані властивості можуть виявлятися при перевезенні і перевантаженні в цілому повсюдно або ж на їх окремих етапах: навантаженні, транспортуванні, розвантаженні в залежності від виду використовуваного транспорту (автомобільного, трубопровідного, залізничного, морського), технологічних і технічних особливостей перевантажувальних комплексів і транспортних систем, від ступеня ефективності розроблених методів і способів управління цими комплексами і системами, від особливостей самих вантажів, від протяжності транспортування, від поєднання взаємодіючих в єдиному транспортному ланцюжку різних видів транспорту, сезону і т. д. Транспортна класифікація, представлена у більшості наукових праць, ділить всі групи вантажів на три категорії: *генеральні, масові, особо режимні*. До *генеральних вантажів* за характером їх транспортування і перевантаження відносяться такі види вантажів: мішкові, катно-бочкові, ящики, контейнери й пакети, штучні, в тарі, металовироби, великовагові та негабаритні; до *масових вантажів* – наливні, навалочні, насипні, лісові; до *особо режимних вантажів* – небезпечні, швидкопсувні, живий вид вантажів та інше.

Вважаємо доцільним ввести поряд з розрахунковими показниками граничних природних втрат вантажів, що широко вживаються у вітчизняній практиці, питоми показники втрат продукції, що потрапляє в навколишнє природне середовище. Вони можуть бути отримані тільки розрахунковим шляхом при тісній взаємодії різних сторін: суб'єктів, що функціонують в межах окремих територій портово-промислових зон і спеціалізованих органів, що займаються контролем за станом природного середовища. Найбільш ефективні дані показники для перевантажувальних комплексів. Питомі показники забруднення природного середовища продукцією в результаті транспортування і перевантаження визначаємо за формулами:

$$\overline{P}_{i(\text{тр})} = \frac{P_{i(\text{тр})}}{Q_{i(\text{тр})} \times L_{i(\text{тр})}} \quad (2)$$

$$\overline{P}_{i(\text{пер})} = \frac{P_{i(\text{пер})}}{Q_{i(\text{пер})}} \quad (3)$$

де $P_{i(\text{тр})}$, $\overline{P}_{i(\text{пер})}$ – питоми показники фактичного забруднення природного середовища продуктами транспортування (перевантаження) кг/т, кг/ткм.

Зіставлення даних показників із нормою природних втрат при перевантаженні (транспортуванні) дає можливість визначити ступінь утилізації природних втрат продукції. Крім цього зазначимо, що, на жаль, практика обліку та врахування лімітів гранично допустимих викидів (скидів) деякими науковцями та практиками вважається недоцільною. На нашу думку, в умовах подальшого зростання об'ємів вантажопотоків (при наявності сприятливої політико-економічної ситуації у державі) в межах портово-промислових зон це є не припустимим. Показником, оцінюючим рівень екологічної якості продукції, що транспортується (перевантажується), може виступати різниця між одиницею і співвідношенням фактичних викидів (скидів) з гранично допустимими величинами:

$$Q_{e,\text{тр(пер)}} = 1 - P_{i,\text{тр(пер)}} / \text{ПДВ (ПДС)} \quad (4)$$

У випадках, коли спостерігається значне перевищення транспортною організацією (перевантажувальним комплексом) лімітів гранично допустимих викидів (скидів), а також у непередбачених аварійних випадках (коли наноситься значний комерційний і екологічний збитки природному середовищу і самої портово-промислової зони), представляється доцільним в якості показника, що оцінює рівень екологічної якості роботи перевантажувальних комплексів (транспортних організацій), ввести інший показник:

$$Q_{e,\text{тр(пер)}} = C_{\text{ф тр(пер)}} / C_{\text{н тр(пер)}} \quad (5)$$

де $C_{\text{н тр(пер)}}$ – нормативна вартість транспортної (перевантажувальної) продукції, грн.;

$C_{\text{ф тр(пер)}}$ – фактична вартість одиниці транспортної (перевантажувальної) продукції з урахуванням необхідності грошових виплат у зв'язку зі значними перевищеннями лімітів гранично допустимих викидів (скидів) та нанесенням екологічних збитків відповідно, грн.

За існуючим в Україні законодавством оплата позовів за претензіями про нанесення екологічних збитків здійснюються за рахунок прибутку винуватців ситуації, що склалася.

Вираз (5) може бути представлено інакше

$$Q_{e,\text{тр(пер)}} = \frac{Q_{i,\text{тр(пер)}} \times C_{\text{н тр(пер)}} - \text{Пл}_{\text{тр(пер)}} - Y_{e,\text{тр(пер)}}}{Q_{i,\text{тр(пер)}} \times C_{\text{н тр(пер)}}} \quad (6)$$

де $\text{Пл}_{\text{тр(пер)}}$ – платежі за перевищення лімітів ПДВ (ПДС) транспортними організаціями (перевантажувальними комплексами), грн;

$Y_{e,\text{тр(пер)}}$ – оплата позовів транспортними організаціями (перевантажувальними комплексами) за претензіями про нанесення екологічних збитків, грн.;

$C_{\text{н тр(пер)}}$ – нормативна (договірна) ціна n-й партії вантажу при нормальних умовах функціонування транспортних організацій (перевантажувальних комплексів), грн.

Вираз (6) може бути представлено як:

$$Q_{e,\text{тр(пер)}} = 1 - \frac{Y_{e,\text{тр(пер)}} + \text{Пл}_{\text{тр(пер)}}}{Q_{i,\text{тр(пер)}} \times C_{\text{н тр(пер)}}} \quad (7)$$

Важливим елементом забезпечення екологічної безпеки портово-промислових зон є забезпечення збереження вантажів при їх транспортуванні та перевантаженні.

Показник, що оцінює рівень збереження вантажів у процесі транспортування (перевантаження), визначається за виразом

$$q Q_{\text{тр(пер)}} = \frac{Q_{\text{ф тр(пер)}}}{Q_{\text{н тр(пер)}}} \quad (8)$$

де $Q_{\text{ф тр(пер)}}$ – маса або кількість місць вантажів, фактично доставленого транспортом (в межах коносаментних партій) і перевантаженого через перевантажувальні комплекси відповідно, т, од.;

$Q_{\text{н тр(пер)}}$ – загальна маса пред'явленого до перевезення вантажу або кількість місць (у коносаментній партії) і загальна маса пред'явленого до перевезення вантажу відповідно, т, од.

Невідповідність фактичної маси вантажу її нормативному значенню може бути викликано рядом причин: недовантаження вантажу підприємствами-постачальниками; розкраданнями вантажів; перевищення величини природного збитку продукції її нормативних значень в силу певних технологічних причин.

Виходячи з цього, робимо висновок, що формула (8) може бути представлена у вигляді:

$$q Q_{\text{тр(пер)}} = 1 - \frac{(\Delta Q_{\text{тр(пер)}} - \text{П}_{\text{тр(пер)}})}{Q_{\text{н тр(пер)}}} \quad (9)$$

де $\Delta Q_{\text{тр(пер)}}$ – маса або кількість втраченого вантажу над норм природних втрат у процесі транспортування і перевантаження вантажів відповідно, т, од.;

$P_{\text{тр(пер)}}$ – кількість запланованої втрати (втрат) маси вантажів в процесі їх транспортування (перевантаження) в межах норм природних втрат відповідно, т, од.

Показник рівня схоронності, розрахований за формулою (9), може бути використаний лише в тих випадках, коли незбереження продукції в процесі перевезень визначається тільки недостаткою вантажу з вини транспортної організації або перевантажувального комплексу. Якщо маса вантажу або кількість місць в коносаментних партіях після перевезення (перевалки) не змінилася, однак змінилися якісні параметри аналізованих вантажів (підвищена засміченість, часткове псування) з вини транспортних організацій або перевантажувальних комплексів, то формула (9) не відобразить параметра збереження вантажів. Зниження вартості товару (його ціни) призводить до того, що підприємства, що займаються транспортуванням і перевантаженням продукції, повинні за рахунок свого прибутку відшкодувати збитки, завдані постачальникам і споживачам товару. Показник рівня збереження вантажів («схоронності») розглянемо з урахуванням такого показника:

$$q_c = \frac{P_{\text{ф тр(пер)}}}{P_{\text{н тр(пер)}}} \quad (10)$$

де $P_{\text{ф тр(пер)}}$ – фактична ціна вантажу після перевезення (перевантаження) n -ї партії транспортною організацією або перевантажувальним комплексом, грн.;

$P_{\text{н тр(пер)}}$ – нормативна (договірна) ціна n -ї партії вантажу при нормальних умовах функціонування транспортних організацій (перевантажувальних комплексів), грн.

У випадку, коли має місце і втрата частини вантажів, і зниження вартості частини доставленого товару, відносний показник збереження розраховується як добуток одиничних показників, представлених у формулах (9; 10)

$$q_c = qQ \times q_c \quad (11)$$

Представлені показники дозволяють об'єктивно оцінити таку істотну характеристику продукції, що транспортується (перевантажується), як її економічна та екологічна якість. Проте, кожен з них окремо не дає можливості винести судження про якісний рівень транспортних, перевантажувальних операцій у цілому. Тому вважаємо доцільним, введення в запропонований методичний підхід щодо оцінки якості транспортних (перевантажувальних) операцій об'єктів, що функціонують в межах портово-промислових зон узагальненого або комплексного показника. Модель комплексної оцінки характеризує зв'язок між властивостями об'єкта і дає метод об'єднання оцінок окремих властивостей в комплексну оцінку. В існуючих методичних рекомендаціях для зведення оцінок якості воедино використовуються декілька видів – середньозважені арифметична, геометрична, гармонійна та ін.

Узагальнений або комплексний показник рівня якості функціонування транспортних організацій (перевантажувальних комплексів) найбільш доцільно розраховувати як геометричну середньозважену. Множина показників рівня властивостей прирівнюються до еталонного значення – одиниці, що дає в результаті еталонне значення комплексного показника. Його відхилення від одиниці буде вказувати на відповідне зниження рівня якості.

Таким чином, комплексний показник рівня якості функціонування транспортних організацій і перевантажувальних комплексів q_k необхідно розраховувати за формулою:

$$q_k = \sqrt{q_c \times q_e} \quad (12)$$

де q_c , q_e – якісні показники, що оцінюють властивості «схоронність», «екологічність» доставки (перевантаження) вантажів.

Розрахунок комплексного показника рівня якості продукції, що транспортується (перевантажується), за формулою (12) враховує мінімальну кількість її властивостей. Економічна ефективність роботи перевантажувальних комплексів та транспортних систем визначається темпами зростання сукупного рівня якості продукції, що транспортується (перевантажується) по відношенню до темпів зростання витрат, необхідних для підвищення якісних характеристик продукції. Результатом такого процесу є зниження абсолютного рівня витрат на одиницю продукції, що транспортується і перевантажується, певної якості (тонно-км або тон) відповідно, або підвищення якісних характеристик при тих же рівнях витрат. У зв'язку з цим економіко-екологічну ефективність роботи суб'єктів портово-промислових зон, з точки зору її якості, видається більш доцільним, на наш погляд, оцінювати за абсолютним рівнем питомих витрат продукції на забезпечення тонно-км, що транспортується та перевантажується.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз нормативної бази підприємств, що функціонують в рамках територій портово-промислових зон, показав, що в портах і на прилеглих підприємствах на сьогодні розроблені та узгоджені всі документи, що дозволяють безперешкодно здійснювати господарську діяльність із допустимим рівнем антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище. Незважаючи на це, підприємства – об'єкти портово-промислової діяльності відчувають труднощі в організації перевантажувальних робіт з дотриманням усіх вимог національного екологічного, санітарного законодавства з наступних причин:

- сучасні світові стандарти щодо екологізації транспортування та перевантаження вантажів, що переробляються, і відповідні їй схеми реалізації технологічних процесів вимагають внесення змін у розроблені документи, впровадження додаткових заходів щодо дотримання норм природоохоронного законодавства;

- недосконалість вітчизняного законодавства (суперечності в законах і підзаконних актах; відсутність норм у законодавчих документах, які враховують специфіку роботи підприємств, що функціонують у межах портово-промислових зон) призводить до певного нерозуміння між контролюючими органами, промисловими підприємствами та портами.

У зв'язку з кризою, скороченням потоків традиційних вантажів для збереження економічних показників роботи промислових об'єктів портово-транспортних зон комерційні структури підприємств залучають на об'єкти разові партії будь-яких вантажів. На екологічні служби портів та промислових об'єктів портово-промислових зон фактично покладено функцію менеджерів, що працюють у кризових ситуаціях. Об'єкти портово-промислових зон в ринкових умовах господарювання розвиваються циклічно, значно схильні до ринкової кон'юнктури і цілого ряду обставин та здійснюють значний вплив на довкілля. Всі ці обставини накладають певний відбиток на екологічне управління об'єктами портово-промислових зон. Так як природокористування є рівноправним видом господарської діяльності об'єктів портово-промислових зон, то цілком природно, що при організації системи управління еко-

номіко-екологічною безпекою вище зазначених об'єктів необхідно враховувати загальні тенденції і можливості їх розвитку.

Діагностика економічного і екологічного стану функціонуючих об'єктів портово-промислових зон в різних її проявах може стати основою для вироблення стратегії подальшого їх розвитку. Тому, використання в практиці функціонування вітчизняних суб'єктів портово-промислових комплексів, запропонованих у даній роботі методичних підходів до оцінки економіко-екологічної якості транспортних та перевантажувальних операцій об'єктів портово-промислових зон, видається, на наш погляд, дуже перспективним. Введення в систему показників визначення якісного рівня функціонування транспортних систем і перевантажувальних комплексів екологічного параметра дозволяє оцінити його в сукупності з іншими якісними показниками. Слід зазначити, що дуже часто екологічним аспектом діяльності портово-промислових зон нехтують. Вважається, що він носить в основному тільки суспільно-соціальний характер. Однак недооцінка цього питання може супроводжуватися і значними екологічними збитками. Тоді екологічний аспект діяльності підприємства в межах функціонування портово-промислових зон вже носить комерційний характер.

Особливої уваги заслуговують питання організації стратегічного планування розвитку діяльності об'єктів функціонування портово-промислових зон з врахуванням її екологічної складової. Вищезазначений методичний підхід також передбачає переосмислення питань, щодо обліку економіко-екологічних втрат продукції, що транспортується та перевантажується. Крім цього, дуже важливим є наукове бачення врахування екологічних збитків з врахуванням лімітів гранично допустимих викидів (скидів), які у сучасній практиці функціонування портово-промислових зон не враховуються. Крім цього, зазначимо, що експлуатація об'єктів (підприємств) портово-промислових зон допустима при наявності затверджених нормативних документів, в яких визначено прогнозований рівень антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище при будівництві, реконструкції перевантажувальних комплексів, їх експлуатації в штатному режимі, виникненні аварійних ситуацій, аварій, ліквідації їх наслідків; виконано нормування показників водокористування, викидів, скидів забруднюючих речовин в атмосферу, водний об'єкт, обсягів утворення відходів.

Для оптимізації системи екологічного управління в портах і на промислових підприємствах, що входять до складу портово-промислових зон, необхідно виконати заходи, що передбачають: модернізацію відповідної нормативно-правової бази – розробку нових і переробку діючих документів з врахуванням

екологічних критеріїв функціонування об'єктів промислово-транспортних зон; створення на основі переробленої науково-методичної бази нормативних документів з врахуванням вимог чинного екологічного та санітарного законодавства об'єктів портово-промислових зон і специфіки функціонування на їх території підприємств різних форм власності; оцінку відповідним науково-аналітичним підрозділом якості розроблених документів та економіко-екологічної ефективності їх впровадження на підприємствах різних форм власності – об'єктах функціонування портово-промислових зон. Оптимізація системи екологічного управління безпекою підприємств – об'єктів функціонування портово-промислових зон дозволить знизити антропогенне навантаження на навколишнє середовище при переробці навалочних, наливних та інших видів вантажів і зменшити платежі за збиток, що наноситься довкіллю, а також забезпечити залучення інновацій у морську галузь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономико-экологическая безопасность морехозяйственной деятельности: [коллективная монография] / под общей редакцией Б.В. Буркинського, В.Н. Степанова. – Одесса: Феникс, 2008. – 648 с.
2. Тараканов Н.Л. Портово-промышленные комплексы Украины: проблемы и перспективы развития: монография / Н.Л. Тараканов. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2002. – 204 с.
3. Дергачев В.А. Портово-промышленные комплексы и территориальная организация производительных сил СССР / В.А. Дергачев // Географические проблемы Мирового океана. – Л.: Изд-во ГО СССР, 1985. – С. 115–124.
4. Христенко С.И. Управление экологической безопасностью Черного моря: новые подходы / С.И. Христенко, С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1994. – 34 с.
5. Андреева Н.Н. Организационные и экономические инструменты обеспечения ресурсно-экологической безопасности промышленно-транспортных комплексов: дис. канд. экономических наук: 08.08.01 / Н.Н. Андреева. – Одесса, 1997. – 252 с.
6. Андреева Н.Н. Экологизация системы подготовки и принятия хозяйственных решений / Н.Н. Андреева // Экономические инновации: сборник научных работ: статьи. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2006. – С. 39-35.
7. Мартинюк О.М. Формування стратегії екологічно орієнтованого управління транспортно-технологічними системами: монографія / О.М. Мартинюк, С.К. Харичков, Н.М. Андреева. – Одеса: ІПРЕД НАНУ, 2011. – 310 с.
8. Мартинюк О.М. Екологічна складова в стратегічному управлінні інтегрованими логістичними системами / О.М. Мартинюк // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: статті. – Дніпропетровськ, 2006. – Вип. 255. – С. 836–842.
9. Андреева Н.М. Кластеризація як інституційна форма забезпечення економіко-екологічної безпеки портово-промислових комплексів України / Н.М. Андреева, О.М. Мартинюк // В кн.: Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід: [колективна монографія] / за наук. редакцією д.е.н. проф. Є.В. Хлобистова. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю.А. – 2013. – 640 с. – С. 527-539.
10. Міністерство інфраструктури України. ДП «Адміністрація морських портів України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspa.gov.ua/ru/press-tsentr/novosti/novosti-ampu/2920-ob-jom-pererabotki-gruzov-v-morskikh-portakh-ukrainy-v-2014-godu-sostavil-144-mln-866-tys-tonn>

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5.024.5

Бондаревська К.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Дніпропетровської державної фінансової академії***Абросімова В.П.***студентка економічного факультету
Дніпропетровської державної фінансової академії*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена дослідженню кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу Дніпропетровської області. Визначено основні фактори, які справляють найбільший вплив на формування якості та розвиток трудового потенціалу регіону. Запропоновані шляхи підвищення якості трудових ресурсів, реалізація яких сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: трудовий потенціал, ринок праці, працездатне населення, зайнятість, освітні послуги, професійна підготовка, трудова діяльність.

Бондаревская К.А., Абросимова В.П. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Статья посвящена исследованию количественных и качественных характеристик трудового потенциала Днепропетровской области. Определены основные факторы, которые оказывают наибольшее влияние на формирование качества и развитие трудового потенциала региона. Предложены пути повышения качества трудовых ресурсов, реализация которых будет способствовать повышению их конкурентоспособности.

Ключевые слова: трудовой потенциал, рынок труда, трудоспособное население, занятость, образовательные услуги, профессиональная подготовка, трудовая деятельность.

Bondarevskaya K.V., Abrosimova V.P. PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVING THE QUALITY OF LABOUR POTENTIAL OF UKRAINE: REGIONAL MEASUREMENT

The article investigates the quantitative and qualitative characteristics of the labor potential of Dnipropetrovsk region. It were identified the main factors that have the greatest impact on the quality and development of labor potential of the region. It were suggested the ways to improve the quality of human resources, the implementation of which will contribute to enhancing its competitiveness.

Keywords: labour potential, labour-market, working-age population, employment, educational services, vocational training, labour activity.

Постановка проблеми. Актуальність звернення до проблем дослідження трудового потенціалу ґрунтується на значному посиленні ролі людського фактору в усіх сферах економіки та суспільства. Ці проблеми викликають цікавість у багатьох дослідників, потребують системного концептуального обґрунтування і пошуку шляхів їх вирішення.

У сучасній економічній і політичній системі нашої держави відбуваються трансформаційні процеси, які впливають на відтворення та розвиток трудового потенціалу регіонів. Розвиток соціально-економічного середовища, в якому відбувається формування трудового ресурсу, йде в умовах європейської інтеграції України. Трудовий потенціал регіону є одним із найважливіших економічних показників, оскільки без людини та без її праці неможливе створення ніяких суспільних, економічних та інших благ. Якісне використання трудового потенціалу забезпечує сталий економічний розвиток регіону та сприяє підвищенню соціальної стабільності суспільства.

У нинішніх умовах першочергового вирішення потребує проблема невідповідності існуючого трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни. Даний факт вимагає від держави використання системних заходів для розвитку тру-

дового потенціалу та підвищення його якості в умовах нестабільності економічної і соціальної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів трудового потенціалу в Україні була присвячена значна кількість наукових праць. Питання формування, оцінки та розвитку трудових ресурсів висвітлені в роботах таких вітчизняних вчених, як Білорус Т., Гриньова В., Грищенко В. та інших [1-3]. Дослідженню трудового потенціалу у регіональному розрізі присвячені роботи Кравченка М., Міронової Л., Пасеки С., Шило К. [4-7].

Незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, на нашу думку, увага вчених зосереджується на оцінці сучасного стану розвитку трудового потенціалу, при цьому недостатньо дослідженою на сьогодні залишається проблема визначення шляхів підвищення якості трудового потенціалу. Даний факт пов'язаний із обмеженістю достовірної інформації через наявність так званого «прихованого ринку праці». Тому державна стратегія, а також рекомендації науковців щодо формування та розвитку трудового потенціалу не в повній мірі здатні вирішити наявні проблеми в сфері управління трудовими ресурсами.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану трудового потенціалу на прикладі Дні-

проплетовської області, а також визначення основних шляхів підвищення його якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній та науковій літературі існує багато трактувань поняття «трудовий потенціал». Так, В. Грищенко пропонує наступне визначення даного поняття: під трудовим потенціалом слід розуміти об'єктивно існуючу, відносно стійку інтегральну здатність економічно активного населення створювати матеріальні та духовні блага з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства на сучасному етапі його розвитку [3, с. 233]. Дослідник С. Пасека характеризує трудовий потенціал як комплексну категорію, яка відображає інтегральну сукупність кількісно-якісних характеристик населення, здатного до праці, що дозволяють формувати, розвивати та ефективно реалізовувати трудові можливості населення на основі зайнятості в економіці регіону [6, с. 20].

Якщо брати за основу результати аналізу наукових праць, присвячених трудовому потенціалу можна дати наступне його тлумачення: трудовий потенціал – це розвинена в даному суспільстві сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик та якостей трудоактивного населення, які втілені або можуть бути втілені за допомогою існуючої в суспільстві системи відносин.

Якість трудового потенціалу – відносне поняття. Його можна характеризувати за допомогою показників якості працездатного населення, трудових ресурсів, робочої сили. Ці якісні характеристики розкриваються за сукупністю ознак: демографічних, медико-біологічних, трудових, професійно-кваліфікаційних, соціальних, психофізичних, моральних тощо. Якість трудового потенціалу визначається потребами виробництва, кон'юнктурою ринку праці, системою соціально-економічних відносин.

Тісна взаємозалежність зазначених компонентів якості трудового потенціалу країни та їх показників забезпечує високий професіоналізм працівників, їх всебічну підготовленість до продуктивної суспільно корисної трудової діяльності та освоєння новітніх технологій, що призводить до підвищення ефективності виробництва та успішного соціально-економічного розвитку.

Для підвищення якості трудового потенціалу в Дніпропетровській області необхідно проаналізувати найважливіші його складові, а саме: демографічну, трудову та професійно-кваліфікаційну.

При формуванні трудового потенціалу регіону провідну роль відіграють демографічні чинники, які містять: чисельність населення території, його статево-вікову структуру, темпи природного приросту (скорочення), середню тривалість життя. За даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області спостерігається природне скорочення населення у зв'язку з переважанням смертності над народженням (рис. 1). Найбільшого значення цей показник набуває у Павлоградському, Межівському, Покровському та Петропавлівському районах.

Коефіцієнти смертності серед чоловіків вищі, ніж серед жінок. Існує велика різниця між середньою очікуваною тривалістю життя чоловіків і жінок у Дніпропетровську. Тривалість життя чоловіків набагато менша за жіночу через небезпечні умови праці та шкідливі звички: надмірне споживання алкоголю, куріння, нездорове харчування тощо.

У звіті проекту міжнародної технічної допомоги «Розбудова спроможності до економічної обґрунтованого планування розвитку областей і міст України», підготовленому за участю Головного управління статистики Дніпропетровської області, спрогнозовано, що жінки, народжені у 2010 році, проживуть майже на 10 років довше, ніж чоловіки цього ж року народження. Упродовж останніх 10 років ця різниця зменшилася на 1,3 року. Водночас середня тривалість життя чоловіків зросла з 62,5 року у 2001 р. до 65,6 року у 2010 р., а жінок – з 73,4 року у 2001 р. до 75,2 року у 2010 р [9, с. 11].

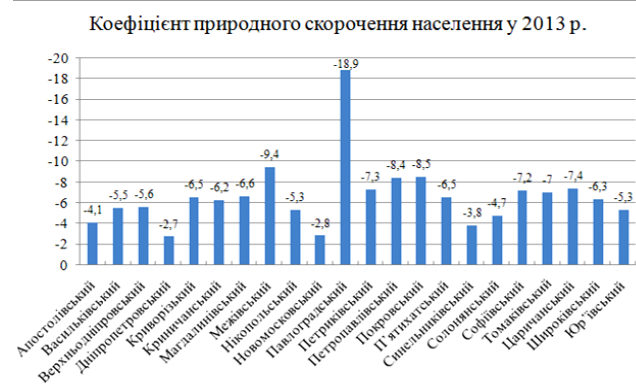


Рис. 1. Загальний коефіцієнт природного скорочення (на 1000 осіб наявного населення) по районах Дніпропетровської області у 2013 році

Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики Дніпропетровської області [8]

Для аналізу якісного складу трудового потенціалу області розглянемо його найважливіші трудові чинники: чисельність працездатного населення, зайнятість, економічну активність населення, розподіл за галузями, секторами та територіальними одиницями регіону.

Отже, чисельність економічно активного населення Дніпропетровської області має тенденцію до зменшення, і у порівнянні з 2009 роком воно зменшилось на 1,72% (28,7 тис. ос.). За рахунок населення працездатного віку, кількість якого зростає починаючи з 2009 року вищезгаданий показник зріс на 1,6 тис. ос., а за рахунок осіб старших працездатного віку чисельність економічно активного населення зменшилась на 30,3 тис. ос. (табл. 1).

Згідно аналізу статистичних даних, у 2013 році найбільша частка економічно активного населення припадає на вікову групу 40-49 років, а найменша – на осіб віком від 60 до 70 років. Якщо розглядати

Таблиця 1
Розподіл населення Дніпропетровської області за економічною активністю (у віці 15–70 років)

Категорії	2009	2010	2011	2012	2013	2013 до 2009	
						+/-	%
Економічно активне населення, тис. осіб	1666,5	1659,6	1643,6	1637,0	1637,8	-28,7	98,3
Працездатного віку, тис. осіб	1566,0	1549,8	1541,5	1553,8	1567,6	1,6	100,1
Старше працездатного віку, тис. осіб	100,5	109,8	102,1	83,2	70,2	-30,3	69,9

Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики Дніпропетровської області [8]

показники за гендерною ознакою, то можна зробити висновок, що до 34 років більша частина економічно активного населення припадає на чоловічу стать, а починаючи з 35 років – на жіночу (рис. 2).

За прогнозними даними, від 2011 р. до 2030 р. кількість населення працездатного віку у Дніпропетровську зменшиться на 20%, або на 122 тис. осіб, незважаючи на збільшення пенсійного віку жінок [9, с. 18]. Дані прогнозу свідчать, що в складі робочої сили будуть ще більші демографічні зміни. Передбачається суттєве збільшення середнього віку робочої сили, тому бракуватиме молодих працівників і зростатиме кількість працівників старшого віку, а отже, підприємствам буде важко найняти необхідну кількість молодих працівників для забезпечення економічного зростання, а досвідченим колегам – передати великий обсяг знань, вмінь та навичок малій кількості нових працівників.

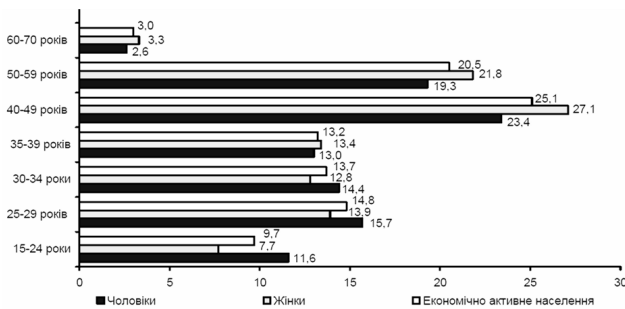


Рис. 2. Структура економічно активного населення за статтю за віковими групами у 2013 році (у % до підсумку за віковими групами)

Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики Дніпропетровської області [8]

За результатами аналізу зареєстрованого ринку праці Дніпропетровської області можна зробити висновок про його неефективність у розрізі галузевого спрямування, а особливо серед професій, які вважаються найпростішими. П'яту частину усіх зареєстрованих безробітних складають особи без кваліфікації – від 23% на початок 2012 р. до 19% на початок 2014 р. Відповідно частка вакансій для них становила 41% та 36%. З огляду на протиріччя між вимогами сьогодення до підвищення професіоналізму робочої сили та великою часткою зареєстрованих вакансій із найпростіших професій, можна припустити, що державна служба зайнятості оперує обмеженою інформацією про наявні вакансії, а безробітні звертаються до неї в крайньому випадку або для отримання допомоги. Найцінніші вакансії залишаються поза зареєстрованим ринком праці, оскільки закрити їх роботодавці можуть самостійно силами власних служб персоналу. Для формування якості трудового потенціалу регіону (окремих працівників і персоналу організацій) першочергово роль відіграє рівень освіти і кваліфікації, професійні знання, досвід та навички працівників, іншими словами, їх професіоналізм.

У Дніпропетровській області спостерігається динаміка зростання чисельності дошкільних навчальних закладів як у міській, так і у сільській місцевості (з 954 у 2005 р. до 987 у 2013 р.). Проте, з кількості наявних навчальних закладів на кінець 2013 року 40 не працювали. Близько половини з них (47,5%) не були придатні для цільового використання або перебували на капітальному ремонті, інші (52,5%) не працювали внаслідок відсутності дітей, а також незабезпечення паливом, електроенергією, фінансуван-

ням тощо. Кожний десятий заклад не функціонував 6–10 років, ще половина – понад 10 років.

Кількість загальноосвітніх, вищих та професійно-технічних навчальних закладів має тенденцію до зменшення і у 2013 році становила 1023, 53 та 60 закладів відповідно. Даний факт пояснюється скороченням кількості осіб, які навчалися у навчальних закладах (в порівнянні 2013/2014 навчального року до 2010/2011 на 465 тис. ос.), а також політикою держави у сфері освіти, яка передбачає укрупнення та об'єднання ВНЗ та ПТНЗ у зв'язку з європейською інтеграцією. Варто відзначити, що за останні три роки найбільшими темпами скоротилась кількість студентів вищих навчальних закладів (на 16,6%) та професійно-технічних навчальних закладів (на 11,8%) (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах

	2010/2011	2012/2013	2013/2014
Усього, тис. ос.	500,6	478,8	465,0
У загальноосвітніх навчальних закладах, тис. ос.	297,9	293,8	294,4
У професійно-технічних навчальних закладах, тис. ос.	31,4	30,7	27,7
У вищих навчальних закладах, тис. ос.	171,3	154,3	142,9

Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики Дніпропетровської області [8]

В останні роки посилюється дисбаланс між потребами економіки в працівниках певних професій і підготовкою спеціалістів навчальними закладами, що проявляється в зростанні безробіття та навантаження незайнятого населення на вільні робочі місця (табл. 3).

Таблиця 3

Попит та пропозиція робочої сили у Дніпропетровській області станом на 1 листопада

	2011	2012	2013	2014	2014 до 2011	
					+/-	%
Кількість зареєстрованих безробітних	29141	31877	29343	33155	4014	113,8
Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад)	8955	8039	8798	7597	-1358	84,8
Навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду)	3	4	3	4	1	133,3

Джерело: розраховано авторами за даними Головного управління статистики Дніпропетровської області [8]

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках.

Грунтуючись на вищевказаній інформації можна стверджувати, що основні концептуальні положення

шляхів підвищення якості трудового потенціалу повинні бути спрямовані на охорону праці і зміцнення здоров'я людей, підвищення якості надання освітніх послуг, усунення дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили в розрізі спеціальностей, підтримку молоді, ефективний розвиток сфери соціально-трудова відносин тощо.

Таким чином, на основі створення соціально-економічних та організаційних умов для формування і розвитку трудового потенціалу доцільно виділити наступні напрями:

1. Охорона та зміцнення здоров'я населення на основі розвитку сфер охорони здоров'я, спорту і культури.

2. Підвищення якості надаваних освітніх послуг і професійної підготовки. Збільшення державного замовлення на робочі спеціальності шляхом виділення бюджетних місць.

3. Проведення активної політики, що полягає в зростанні рівнів зайнятості населення і продуктивності праці, зниженні рівнів безробіття і напруженості на ринку праці, а також в ефективному функціонуванні соціального партнерства та забезпеченні безпечних умов праці.

4. Створення тристороннього партнерства між Дніпропетровським регіональним центром зайнятості, вищими навчальними закладами та роботодавцями.

Реалізація зазначених положень має здійснюватися на основі попереднього моніторингу, в ході проведення якого можуть бути виявлені «вузькі» місця, що потребують детального доопрацювання. При цьому, як правило, забезпечується зворотний зв'язок. Наприклад, якщо виникають будь-які протиріччя при реалізації завдання «підвищення якості надаваних освітніх послуг та професійної підготовки», то повинні бути прийняті відповідні рішення, результатом яких є доопрацювання та вдосконалення даного напрямку підвищення якості трудового потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що ефективний процес формування, розвитку і підвищення якості трудового потенціалу є визначальним для майбутнього України і створення умов переходу до інноваційної моделі розвитку. Відзначається, що в даний час особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни. Зростає необхідність децентралізованого управління трудовим потенціалом на регіональному рівні з метою підвищення його ефективності. Реалізація представлених напрямків дозволить підвищити якість трудового потенціалу Дніпропетровської області.

Наведені у дослідженні фактори впливу на якість трудового потенціалу є частковими, тому подальше розширення аналітичної бази та дослідження основних показників таких складових як міграційні процеси, рівень життя населення, стан здоров'я та соціально-особистісні характеристики є необхідним кроком для аналізу сучасного стану якості трудового потенціалу регіону та визначення стратегії його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус Т. Трудовий потенціал України: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Т. Білорус // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2012. – № 137. – Режим доступу: http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/MIID/bilorus/trudoviy_potencial_Ukraini_suchasniy_stan_ta_perspektivi_rozvitku.pdf
2. Гриньова В.М. Вплив трудового менталітету на конкурентоспроможність підприємства // В.М. Гриньова, В.В. Сідоренко // Бізнес Інформ. – 2009. – № 12(2). – С. 25–30.
3. Грищенко В.Ф. Економічна оцінка трудового потенціалу території з урахуванням екологічного фактора в контексті інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / В.Ф. Грищенко, Л.Ю. Коваленко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 231–237. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_2_31.pdf
4. Кравченко М.В. Проблеми та перспективи розвитку трудового потенціалу України: регіональний вимір [Електронний ресурс] / М.В. Кравченко // Державне будівництво. Електронне наукове фахове видання. – № 1 (ч. 2). – 2007. – Режим доступу: <http://relay.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/07.pdf>
5. Міронова Л.Г. Оцінювання нереалізованого трудового потенціалу регіонів України [Електронний ресурс] / Л.Г. Міронова, О.І. Макаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. – С. 252–254. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/61.pdf
6. Пасєка С.Р. Теоретико-методичні підходи оцінки розвитку соціально-трудова потенціалу: регіональний аспект [Електронний ресурс] / С.Р. Пасєка // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 18–28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2014_25_5.pdf
7. Шило К.М. Кількісна та якісна характеристика трудового потенціалу: регіональний аспект [Електронний ресурс] / К.М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2. – С. 118–123. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vbumb_2013_2_25.pdf
8. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2013 рік / Головне управління статистики у Дніпропетровській області. – Дніпропетровськ, 2014. – 512 с.
9. Демографічний прогноз до 2030 року для м. Дніпропетровська / Розбудова спроможності до економічно обґрунтованого планування розвитку областей і міст України: Проект міжнародної технічної допомоги [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dniprorada.gov.ua/files/dnipropetrovsk_prognoz_ukr.pdf
10. Офіційний сайт головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – <http://www.dneprstat.gov.ua/>

УДК 316.443

Хмеленко І.В.*аспірант кафедри оподаткування і соціальної економіки
Інституту економіки й управління**Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ВСТУПУ ДО ЄС

У статті розкрито політичну ситуацію в Україні, відстежені її економічні наслідки. Перелічені умови вступу країни до Європейського Союзу як основного чинника економічної стабілізації. Проведено аналіз впливу на доходи населення впровадження непопулярних кроків соціальної політики щодо виконання умов Європейського Союзу з метою пристосування вітчизняної економіки до європейських стандартів. Зроблено прогноз щодо очікуваних результатів у майбутньому від підписання Україною Європейської угоди.

Ключові слова: угода з ЄС, регулювання, доходи населення, життєвий рівень, європейські стандарти, умови, зміни.

Хмеленко И.В. РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ПЕРИОД ВСТУПЛЕНИЯ В ЕС

В статье раскрыта политическая ситуация в Украине, отслежены ее экономические последствия. Перечислены условия вступления страны в Европейский Союз как основного фактора экономической стабилизации. Проведен анализ влияния на доходы населения внедрения непопулярных шагов социальной политики относительно выполнения условий Европейского Союза с целью адаптации отечественной экономики к европейским стандартам. Сделан прогноз ожидаемых результатов в будущем от подписания Украиной Европейского соглашения.

Ключевые слова: соглашение с ЕС, регулирование, доходы населения, жизненный уровень, европейские стандарты, условия, изменения.

Khmelenko I.V. THE INCOME REGULATION OF THE POPULATION OF UKRAINE IN THE PERIOD OF ENTRY IN EU

The article reveals the political situation in Ukraine, recorded its economic consequences. These conditions of entry of the country into the European Union as the main factor of economic stabilization. The analysis of the impact on household incomes, the implementation of unpopular measures of social policy regarding the conditions of the European Union in order to adapt the national economy to the European standards. Made a forecast of expected future results from the signing of the Ukraine to the European agreement.

Keywords: agreement with the EU, regulation, incomes, living standards, European standards, conditions, changes.

Постановка проблеми. Найважливішими із соціальних проблем України, що потребують вирішення у контексті «європеїзації», створення передумов для наближення до ЄС є збільшення доходів населення та розвитку соціальних програм. Досягнення європейських стандартів у соціальній сфері – рівня доходу, структури споживання, добробуту, зайнятості, фінансування соціальних програм, що забезпечують розвиток людських ресурсів, має пріоритетне економічне значення, оскільки від цього залежить можливість включення в європейський ринок праці, доступ до ринку товарів і послуг, розвиток гуманітарного капіталу, формування середнього класу та, в кінцевому рахунку, забезпечення міжнародної конкурентоспроможності України.

Проте «європейський шлях» розвитку не передбачає отримання швидкого позитивного результату, навпроти, вимагає від України впровадження непопулярних кроків для населення, що ускладнює соціальну ситуацію в умовах політичної та економічної дестабілізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти та практику регулювання рівня доходів населення ґрунтовно досліджували такі вітчизняні вчені, як В.С. Заяць [1, с. 14], Г.С. Кваснікова [2, с. 53], В.О. Мандибура [3, с. 5], А. Савов [4, с. 121], О.А. Мельниченко [5, с. 135]. Аналізу та оцінці соціальної політики та державних соціальних програм подолання бідності присвячені праці В.Д. Лагутіна [6, с. 107], А. Аганбегяна [7, с. 24], В.Д. Рикиянова [8, с. 18]. Економічні переваги вступу України до Євросоюзу розглянуті в роботах М.Я. Маліча [9, с. 28], С.Р. Новікова [10, с. 11].

Проте проблемні питання регулювання доходів населення у період вступу України до Європейського Союзу, зокрема впровадження непопулярних кроків соціальної політики з метою пристосування вітчизняної

економіки до європейських стандартів, у вітчизняній економічній літературі висвітлені недостатньо.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у тому, щоб всебічно дослідити питання регулювання доходів населення України при дотриманні відповідних європейських умов у період вступу до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривала невизначеність у політичній та економічній ситуації в Україні призвела до помітного скорочення ділової активності та серйозного виснаження валютних резервів країни [2, с. 54]. З вересня 2013 по лютий 2014 рр. резерви ЦБ України скоротилися з 36 млрд дол. США до 20 млрд, незважаючи на те, що у 2013 році порівняно з 2012 роком зафіксоване збільшення за такими статтями видатків: на соціальне забезпечення (пенсії, допомоги, стипендії) у сумі 88,4 млрд грн, що на 17,9 млрд грн, або на 25,3% більше, ніж за 2012 рік; на медикаменти та перев'язувальні матеріали у сумі 3,0 млрд грн, що на 218,8 млн грн, або на 7,9% більше, ніж за 2012 рік. Законом України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» було визначено зростання рівня мінімальної заробітної плати двічі на рік: з 1 січня – 1147 гривень та з 1 грудня – 1218 гривень. Середньорічний розмір мінімальної заробітної плати у 2013 році становив 1152,9 грн., що на 5 відсотків більше за відповідний показник 2012 року. Середній розмір мінімальної пенсії у 2013 році дорівнював 899,0 грн, що на 57,0 грн, або на 6,8% більше, ніж у 2012 році. При цьому станом на 1 січня 2014 року середній розмір пенсійних виплат становив 1526,1 грн, що на 55,4 грн, або на 3,8% більше, ніж станом на 1 січня 2013 року.

Серед інших соціальних виплат у 2013 році були здійснені видатки на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам, тимчасової державної до-

помоги дітям у сумі 39,6 млрд гривень. Зазначений обсяг відповідає обсягу фактичних нарахувань допомоги за цей період.

Розмір допомоги, яка надається відповідно до законів України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» та «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам», у 2013 році зріс порівняно з 2012 роком від 5 до 6,7 відсотка залежно від збільшення прожиткового мінімуму, який застосовувався для розрахунку розмірів того чи іншого виду допомоги.

Рівень забезпечення прожиткового мінімуму для призначення допомоги, відповідно до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», був встановлений у відсотковому співвідношенні до прожиткового мінімуму для основних соціальних і демографічних груп населення і становив для працездатних осіб 21 відсоток; для дітей – 75 відсотків; для осіб, які втратили працездатність, та інвалідів – 100 відсотків відповідного прожиткового мінімуму.

Розмір державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям збільшувався у 2013 році на кожну дитину віком від 3 до 13 років на 180 гривень (у 2012 році розмір допомоги збільшувався на 120 гривень), а на кожну дитину віком від 13 до 18 років – на 360 гривень (у 2012 році – на 230 гривень).

Подальшою політичною подією, пов'язаною з втратою українською економікою Криму, за I півріччя 2014 року позбавили країну не тільки майже 4 відсотка її ВВП, а й усіх інвестицій, вкладених у розвиток кримської економіки і освоєння шельфу [1, с. 14].

Через бойові дії на Донбасі в багатьох його населених пунктах зруйнована інфраструктура, підприємства або скорочують виробництво, або тимчасово припиняють працювати. Падіння української економіки поглиблюється. За підсумками січня-травня порівняно з аналогічним періодом минулого року промислове виробництво скоротилося на 4,6%, зокрема продукція переробної промисловості – на 7,2%. Активні бойові дії на Донбасі змушують припускати подальше зниження економічних показників. Після припинення війни Україні доведеться витратитися на відбудову регіону, зміцнення армії, флоту, прикордонної служби.

Українські виробники майже повністю втратили російський ринок за відсутності адекватної альтернативи на інших напрямках. Сотні підприємств, що працювали на експорт до Росії, сьогодні або закриті, або балансують на межі банкрутства. Підприємства української машинобудівної галузі вже понесли серйозні втрати. Цілком ймовірна криза і в металургійній галузі, оскільки велика частина українських металургійних потужностей розташована в Донецькій і Луганській областях. Як наслідок – у перспективі величезна кількість незайнятого населення.

Втрачений вплив на внутрішній ринок і на ціноутворення на ньому. За рахунок падіння курсу гривні та різкого підвищення цін на продовольчі товари, суттєво знизилась купівельна спроможність населення. За I квартал 2014 року в середньому ціни на цукор збільшились на 18%, на крупи (гречка, рис, пшоно, манна тощо) – в середньому на 17%, борошно – на 6,5%, ціни на м'ясо та м'ясопродукти, ковбасні вироби зросли на 2-5%, молоко та молокопродукти – на 10-15%, ціни на бензин зросли на 20%, дизельне паливо – на 31%. Однією із основних проблем для української економіки наприкінці 2014 року стала нестача газу, незважаючи на активний пошук нових постачальників в Європі, зниження ВВП складає 8 відсотків, а зростання інфляції досягає майже 20%.

Важливим кроком стабілізації політичної та економічної ситуації в Україні є підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (далі – Угода) [9, с. 28]. Правову базу такої угоди було створено за статтею № 217 Договору про функціонування Європейського Союзу. Політичну частину Угоди Україна підписала 21 березня 2014 року в Брюсселі. Економічна частина Угоди була підписана 27 червня 2014 року. МВФ (далі – Фонд) 30 квітня 2014 року затвердив кредитну програму «стенд-бай» для України в обсязі \$17,1 млрд, розраховану на два роки. На початку травня 2014 року Фонд перерахував Україні перший транш кредиту в обсязі \$3,2 млрд, 4 вересня – в обсязі \$1,4 млрд, з яких близько 3,4 млрд – уряду на підтримку бюджету. Значна частина цих коштів пішла на забезпечення стабільності національної валюти. Підписання Угоди передбачає співпрацю між Україною та країнами ЄС щодо:

1. Зменшення рівня корупції. Кожен розділ угоди спрямований на боротьбу з корупцією в державній та приватній сферах. Зміни відбудуться в управлінні державними фінансами та плануванні державного бюджету.

2. Посилення захисту споживачів. Реалізація цього пункту передбачає посилення контролю над недобросовісними виробниками, введення європейських стандартів контролю якості продукції, ліквідацію мита на імпорт. Виконання даної умови відкриває шлях для українських товарів до європейського ринку. Україна, у свою чергу, буде отримувати якісні європейські товари за доступною ціною.

3. Експорту товарів до ЄС. Шляхом скасування ввізних мит до ЄС. На 83 відсотки українських с/г товарів запроваджується нульова ставка з першого дня дії Угоди. Пришвиджується процедура сертифікації при виході на ринки ЄС.

4. Експорту послуг до ЄС. Передбачає українськими компаніями послуг громадянам ЄС, відкриття філій у країнах ЄС, отримання додаткового захисту українських інвестицій в ЄС. Проте Угода встановлює і обмеження на експорт послуг.

5. Розвитку малого та середнього бізнесу. Передбачає скасування сертифікації безпечної продукції, а також скасування ГОСТів і технічних умов. Спрощення процедури оформлення товарів на митниці, визначення митної вартості по контракту.

6. Змін у сфері соціальної політики та освіти. Передбачає введення додаткових чотирьох днів відпустки, заборону виплати жінкам меншої заробітної плати, ніж чоловікам; вдосконалення системи первинної медичної допомоги; співмірність навчальних програм у вузах і ПТУ з програмами у вузах ЄС, визнання українських дипломів і кваліфікацій для допуску до роботи у ЄС.

7. Змін у сфері екології. Передбачає введення нових стандартів якості повітря та води, зміну методів контролю за станом довкілля, застосуванням сміттєзвалищ та переробкою сміття, що в перспективі за 4-5 років має зробити виробництва українських підприємств більш безпечними.

8. Змін у космічній, науковій та технологічній галузях, інформаційному суспільстві. Передбачає сумісну співпрацю над створенням європейської навігаційної системи – конкурентна GPS, залучення українських вчених до європейського дослідницького простору, користування ЄС українськими технологіями ракетобудування, активніший розвиток 3G-Інтернету, збільшення пропускної здатності мобільного Інтернету.

Проте, незважаючи на очікувані позитивні зміни, шлях України до євроінтеграції не є простим, адже

однією із головних умов підписання Угоди є введення в Україні режиму жорсткої економії бюджетних коштів шляхом [10, с. 11]:

- підвищення пенсійного віку – на два роки для чоловіків, на три – для жінок. Ліквідації права на достроковий вихід на пенсію і принципу зарахування року за два на небезпечних підприємствах;

- ліквідації інституту спеціальних пенсійних допомог, які виділяються вченим, державним службовцям, керівникам державних підприємств. Обмеження пенсій працюючим пенсіонерам. Встановлення пенсійного віку офіцерам армії в 60 років;

- підвищення цін на газ для муніципальних підприємств на 50%, у два рази – для приватних споживачів. Збільшення вартості електрики на 40%. Допущення зростання цін відповідно до підвищення ціни на газ. Збільшення акцизу на бензин на 60 євро. Надання соціальної допомоги лише 40% населення.

- «замороження» прожиткового мінімуму, балансування соціальної ситуації за рахунок точкових субсидій;

- приватизація усіх шахт і скасування усіх субсидій. Скасування пільг для підприємств ЖКГ, транспорту. Скасування державної підтримки безкоштовного харчування, підручників;

- обмеження практики спрощеного оподаткування. Скасування практики пільг щодо ПДВ у сільській місцевості. Введення ПДВ для аптек і фармацевтів;

- скасування мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення. Скасування субсидії для виробників свинини і курятини;

- нарахування допомоги з безробіття після мінімального періоду в шість місяців роботи. Оплати лікарняних на рівні 70 відсотків від заробітної плати, але не нижче від прожиткового мінімуму, і тільки з третього дня хвороби.

- замороження зарплат у держсекторі і зменшення кількості держслужбовців;

- вирішення проблеми поганого інвестклімату через проведення системних змін у найскладніших для бізнесу питаннях: перекроювання судової системи, усунення корупції і запровадження прозорих правил гри в оподаткуванні підприємств;

- проведення незалежного аудиту банків, який би підтвердив якість їхніх активів;

- відкладення запланованого на 2014 рік зниження ставок ПДВ і податку на прибуток.

Слід додати, що на 1-му етапі низка вимог Європейського союзу Україною вже виконана, а саме [4, с. 123]:

- Збільшено ціни на газ для населення.

- Збільшені тарифи на електроенергію для населення на 30%.

- Постановою КМУ № 88 від 25.03.2014 року «Про внесення змін до п. 1 Постанови Кабінету Міністрів України від 23.03.2014 № 373» надбавка за престижність медпрацівникам встановлюється в межах фонду оплати праці в розмірі до 20% посадового окладу. Тобто є не обов'язковою, як це було раніше і може бути встановлена в межах фонду заробітної плати. Нині у зв'язку з недостатністю коштів існує незабезпеченість по заробітній платі, тобто надбавка педагогам не встановлюється, що зменшує заробітну плату педагогічним працівникам в місяць на 300-360 грн.

- Постановою КМУ № 89 від 25.03.14 «Про внесення змін до п. 1 Постанови Кабінету Міністрів України від 30.09.2009 № 1073», фактично урізано надбавку працівникам бібліотек в розмірі 50%. А це – зменшення заробітної плати бібліотекарям на 737 грн у місяць.

- Внесено кардинальні зміни в Закон України «Про державну службу»: скасовано виплату заохочень за сумлінну працю – виплати 1 раз на 5 років грошової винагороди у розмірі до 5 посадових окладів. Крім цього, розмір пенсії для держслужбовців тепер розраховується виходячи з 70% заробітної плати (було 80%). Скасовано виплату 10 посадових окладів при виході на пенсію.

- Розмір мінімальної заробітної плати відповідно до умов угоди з МВФ залишається на рівні грудня 2013 року – 1218 грн. Хоча планувалося збільшення з 1 липня – до 1250 грн, та з 1 жовтня – до 1301 грн.

- Зменшено соціальну допомогу, яку отримують батьки при народженні дитини, скасовано виплату допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку.

- Відмінено виплату надбавок працівникам закладів охорони здоров'я відповідно постанов КМУ № 174 від 20.03.2013 року «Деякі питання оплати праці працівників протитуберкульозних закладів» (10, 20, 30%, в залежності від послуги), № 199 від 27.03.2013 р. «Деякі питання оплати праці медичних працівників системи екстреної медичної допомоги» (20%), № 977 від 30.12.2013 р. «Деякі питання оплати праці медичних працівників, що надають первинну медичну допомогу».

- Постановою КМУ № 65 від 01.03.2014 р. урізані видатки на виконання делегованих повноважень по соціальному захисту на утримання фахівців із соціальної роботи центрів соціальних служб для молоді (заплановані тільки на 4 місяці поточного року). Тому у зв'язку з відсутністю фінансування на 2014 рік на утримання центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді з 1 травня планується скорочення фахівців із соціальної роботи.

- Звужені пільги для осіб, які мають особливі трудові заслуги перед Батьківщиною.

- Передбачено зменшення загальної чисельності працівників Служби безпеки України та Управління державної охорони України (на 10%), Міністерства внутрішніх справ України (24%).

- Переглянуто умови надання 50-відсоткової знижки плати за користування житлом (квартирної плати), плати за комунальні послуги, абонентної плати за користування квартирним телефоном, безоплатного проїзду, санаторно-курортного лікування та відпочинку в санаторно-курортних закладах з пільговою оплатою вартості путівок за рахунок бюджетних коштів.

- Із Закону України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» виключено норму щодо гарантій соціального і правового захисту військовослужбовців та членів їх сімей.

Призупинено дію частини другої статті 42 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», якою передбачено здійснення щорічного перерахунку пенсій.

Крім того, у законі України «Про державний бюджет на 2015 рік» не передбачено індексацію зарплат, пенсій та інших соцвиплат, позбавлено права безкоштовного проїзду в громадському та міжміському транспорті учасників Великої Вітчизняної війни, чорнобильців, ветеранів праці, жертв нацистських переслідувань.

У переліку зазначена лише невелика частина тих негативних тенденцій, яких зазнали жителі регіонів.

Висновки з проведеного дослідження. Український народ стоїть на порозі великих випробувань. Це дуже непростий шлях, яким пройшли країни-передники, вступаючи до Європейського Союзу.

Підсумовуючи, зазначимо, що Угода про асоціацію, безумовно, вплине на життя кожної людини – як вдома, так і на роботі. Проте очікувати швидких результатів не варто.

На сьогодні Україна співпрацює з Європейським Союзом у таких галузях та напрямках, як: охорона довкілля; транспорт; промисловість; цивільна ядерна галузь; космічна промисловість; гірничодобувна та сировинна промисловість; наука й техніка; освіта і навчання; сільське господарство; енергетика; поштові послуги і телекомунікації; охорона здоров'я і безпека, працевлаштування та соціальний захист; туризм; митна справа; економіка; боротьба з незаконним обігом наркотичних речовин; культура.

Членство в ЄС відкриє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і нерозповсюдження зброї масового знищення, дозволить активізувати співробітництво у боротьбі з організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо. У торговельно-економічній сфері сприятиме розширенню ринків збуту для української продукції, завдяки чому, відповідно, поліпшаться й умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки нових членів ЄС, внаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту і підвищення рівня конкурентного середовища у країнах-кандидатах.

Найбільший виклик – це зміни у попиті на робочу силу, які змушуватимуть людей змінювати роботу та постійно підвищувати кваліфікацію. Зростання заробітної плати та доходів дозволить збільшити споживання та скористатися перевагами розширення асортименту товарів на фоні повільнішого зростання цін.

Угода сприятиме покращенню якості товарів та послуг на ринку та якості навколишнього середовища, а також безпеки на робочому місці, що матиме позитивний вплив на здоров'я.

І найважливіше – Угода про асоціацію створює можливості, але не гарантує результат.

Обговорювані вигоди можливі лише у разі, якщо передбачені домовленостями реформи відбуватимуться швидко й ефективно, що стимулюватиме розвиток гуманітарного капіталу, регулюватиме доходи населення та створить умови для формування середнього класу. Україна не має ресурсів, щоб змарнувати ще один шанс на створення надійного підґрунтя для сталого економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заяць В.С. Економічний механізм формування доходів населення в регіонах та напрями його вдосконалення / В.С. Заяць // Економіст. – 2014. – № 7. – 14 с.
2. Кваснікова Г.С. Доходи населення та економічний стан держави / Г.С. Кваснікова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 53-60.
3. Мандибур В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибур // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 4. – 5 с.
4. Савов А. Доходи населення України та їх динаміка / А. Савов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 121-126.
5. Мельниченко О.А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання : монографія / О.А. Мельниченко. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2014. – 135 с.
6. Лагутін В.Д. Людина і економіка: соціоекономіка : навч. посіб. – К. : Академія, 2012. – 107 с.
7. Аганбегян А. Снижение реальной зарплаты – это подножка экономическому росту / А. Аганбегян // Экономические стратегии. – 2013. – № 5-6. – С. 24.
8. Рикиянов В.Д. Уровень заработной платы и пенсионного обеспечения как барометр состояния социального партнерства / В.Д. Рикиянов // Человек и труд. – 2013. – № 7. – С. 18-21.
9. Маліч М.Я. Україна – ЄС: від плану дій до посиленої угоди / М.Я. Маліч // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 28-30.
10. Новіков С.Р. Європейський Союз для України: економічні переваги та перспективи / С.Р. Новіков // Економіст. – 2013. – № 8. – 11 с.



УДК 330.341.1:378

Чижова Н.Є.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Менеджмент»
Красноармійського індустріального інституту
Донецького національного технічного університету*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВИЩОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті відображено сучасну концепцію формування інвестиційної привабливості вищої освіти. Вона визначає стратегію й основні напрями інвестиційної політики, сприяє створенню сприятливого образу вищої професійної освіти України. Визначено основні перешкоди формування інвестиційної привабливості вищої освіти.

Ключові слова: освіта, вища професійна освіта, інвестиції, інвестиційна привабливість, інформаційний потенціал, людський капітал.

Чижова Н.Е. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье отобразена современная концепция формирования инвестиционной привлекательности высшего образования. Она определяет стратегию и основные направления инвестиционной политики, способствует созданию благоприятного образа высшего профессионального образования Украины. Определены основные препятствия формирования инвестиционной привлекательности высшего образования.

Ключевые слова: образование, высшее профессиональное образование, инвестиции, инвестиционная привлекательность, информационный потенциал, человеческий капитал.

Chizhova N.E. CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF HIGHER EDUCATION AS A COMPONENT OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

Modern conception of forming of investment attractiveness of higher education is represented in the article. This article determines strategy and basic directions of investment politics, assists creation of favourable character of higher professional education of Ukraine. The basic obstacles of forming of investment attractiveness of higher education are certain.

Keywords: education, higher professional education, investments, investment attractiveness, informative potential, human capital.

Постановка проблеми. Рівень інтелектуального потенціалу країн безпосередньо визначається якістю та конкурентоспроможністю освіти, стає не тільки найважливішим фактором економічного і соціального розвитку, а й ключовою умовою економічної і політичної самостійності країни, її виживання. Наприкінці 80-х і протягом 90-х рр. ХХ ст. відбулося певне зниження якості і конкурентоспроможності освітнього та дослідного процесів у вищій школі України, і, як наслідок, неповна відповідність рівня підготовки фахівців. Це призводить до втрати авторитету української освітньої системи, надлишку на ринку праці незатребуваних дипломованих кадрів. Поява та стрімкий розвиток високих технологій, зростання рівня технічної оснащеності виробництв, забезпечення високих темпів розвитку науки і техніки, зумовлені необхідністю досягнення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та сфери послуг, вимагають наявності кваліфікованих фахівців і відповідної системи їх підготовки [1, с. 56].

Як зазначила В. Сафонова, у 90-ті рр. ХХ ст. в українській освіті відбулися істотні зміни. Значно зросла автономія навчальних закладів, збільшилася різноманітність їх видів, створено недержавний сектор освіти. Розширилися можливості вибору навчальної літератури, оновлено зміст гуманітарної і соціально-економічної освіти. Введено багаторівневу систему вищої освіти, відбулося помітне укрупнення спеціальностей в системі підготовки кадрів у початковій і вищій професійній освіті. Проте не було здійснено комплексного оновлення системи освіти. Фінансові і матеріальні ресурси, необхідні для розвитку освіти, виділялися із залишкової частини державного бюджету в останню чергу, значно скоротилася частка витрат освіти в складі національного доходу. У результаті нинішній стан освіти (її зміст

і структура, матеріальна база, організаційно-економічні й управлінські механізми, статус педагогічного працівника) виявився не відповідним сучасним вимогам [2, с. 213].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансового забезпечення функціонування закладів вищої освіти в контексті реформування освітньої галузі в Україні досліджувалися у роботах відомих вітчизняних науковців: В. Кременя, М. Степка, В. Огнев'юка, М. Згуровського, В. Журавського, В. Астахової, О. Грішнєвої, Я. Болубаша, В. Боброва, Т. Боголіб, Й. Бескид, І. Каленюк та багатьох інших [3]. Питанням важливості інвестування освітньої галузі присвячено роботи таких науковців, як І. Галай, Г. Герасименко, Т. Норкіна, З. Скарбун, Н. Тарханова. Зазначені автори стверджують, що вкладання в освіту є основним напрямом інвестицій у людський капітал як основу розвитку України.

Але питання розробки ефективної стратегії (концепції) формування інвестиційної привабливості вищої освіти достатньо не були досліджені, що обумовило необхідність її побудови та запровадження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні сучасної концепції формування інвестиційної привабливості вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. На цьому шляху доцільно розглянути історичний та світовий досвід реформування системи вищої освіти і механізмів її інвестування. Так, класична модель інвестування освіти (для інноваційної економіки) передбачає поступове скорочення витрат на вищу освіту з розрахунку на одного студента з паралельним запуском ринкових механізмів у дану сферу. Неоліберальний механізм інвестування передбачає поєднання одночасного скорочення державних витрат у

відносному вирахуванні з різким зануренням вищої школи в ринкове середовище. У країнах з розвинутою ринковою економікою традиційно головна роль відводилася державі. Вивчення світового досвіду реформування системи вищої освіти і механізмів її інвестування показує, що держава надає все більше і більше свободи ВНЗ, прагнучи створити умови для залучення приватних інвесторів і збільшення позабюджетних джерел фінансування освіти. Поштовхом для початку реформ стала криза національних освітніх систем, що виявилася в їх нездатності адекватно реагувати і швидко адаптуватися до стрімких змін у науці, техніці, технології і соціальній структурі суспільства [4, с. 17].

Стратегія має визначити першочергові завдання державної політики щодо формування та використання людського капіталу. Вони мають впливати не лише з потреби вирішення наявних проблем, але й із стратегічних цілей розвитку економіки та соціальної сфери України. Такими найважливішими цілями в Україні є перехід до інноваційної економіки та формування соціальної держави. Розвиток людського капіталу має безпосереднє відношення до їх реалізації. Першочерговими завданнями державної політики мають бути:

- у сфері формування та розвитку людського капіталу:

- забезпечення необхідних економічних умов для формування та розвитку людського капіталу на високому рівні;

- забезпечення високого освітньо-професійного рівня населення та його відповідності сучасним потребам економіки;

- формування інноваційно значимих рис працівників та їх високої інноваційної активності;

- забезпечення простого відтворення населення, збереження та зміцнення його здоров'я, подовження тривалості життя та періоду активної трудової і соціальної діяльності;

- у сфері використання людського капіталу:

- стимулювання розвитку потреби підприємств у висококваліфікованих кадрах інноваційного типу;

- забезпечення більш повного використання освітньо-професійного потенціалу зайнятих на основі модернізації виробництва й удосконалення організації праці;

- активізація професійної і трудової мобільності працівників;

- суттєве підвищення рівня віддачі від людського капіталу для його власника шляхом реформування заробітної плати та всієї системи матеріальної і моральної винагороди [5, с. 37].

Основною ідеєю створення концепції є: сприяти удосконаленню та активації механізму залучення інвестицій та управління інвестиційними процесами в системі вищої професійної освіти.

Основна мета концепції – формування інвестиційної привабливості вищої професійної освіти України як одного із напрямів ефективного розвитку людського капіталу.

Основними завданнями концепції формування інвестиційної привабливості вищої освіти є (рис. 1):

- розробка наукових засад та механізмів формування інвестиційної привабливості вищої професійної освіти;

- посилення процесів інформатизації вищої освіти;

- забезпечення державних гарантій формування та розвитку інвестиційного потенціалу освіти;

- реформування у системі освіти нормативно-правових та організаційно-економічних механізмів залучення та використання позабюджетних коштів та забезпечення більшої прозорості для засновників процесів фінансово-господарського управління освітніми установами;

- створення умов для підвищення економічної самостійності освітніх установ шляхом збільшення різноманітності організаційно-правових форм освітніх організацій;

- створення умов для зниження інвестиційних ризиків вкладень в освітню сферу шляхом розвитку громадських інститутів управління освітою;

- створення умов для підвищення якості управління освітніми установами.

Сучасна концепція формування інвестиційної привабливості вищої освіти повинна визначати стратегію й основні напрями інвестиційної політики, створення сприятливого образу вищої професійної освіти України. Автор пропонує зосередитися на визначенні цілей, завдань, основних напрямів та заходів формування інвестиційної привабливості вищої професійної освіти. Концепція повинна бути заснована на



Рис. 1. Концепція формування інвестиційної привабливості вищої освіти як складової людського капіталу

комплексній оцінці сучасних тенденцій та проблем, враховуючи освітній, науковий і соціокультурний потенціали вищої освіти.

1. Розробка наукових засад та механізмів формування інвестиційної привабливості вищої професійної освіти. Система інвестування освіти в умовах нестачі бюджетних коштів бачиться неефективною за низькою напрямів:

- розподіл бюджетних коштів за статтями бюджетної класифікації і дотримання принципу їх цільового використання не дозволяє здійснювати маневрування ресурсами залежно від конкретних умов;
- посилення контролю за витрачанням бюджетних коштів переростає в необхідність обґрунтування перед фінансовими органами доцільності кожної трати цих коштів, що зводить нанівець законодавчо встановлену автономію і самостійність освітніх установ;
- існуюча структура фінансових органів містить безліч проміжних ланок, що уповільнюють рух фінансових потоків.

Розглядаючи можливість залучення додаткових коштів у систему освіти, слід зазначити, що в умовах їхньої нестачі зростає роль позабюджетних джерел фінансування [6, с. 116].

Тому постає нагальна потреба в розробці наукових засад та механізмів формування інвестиційної привабливості вищої професійної освіти. Для цього доцільно:

- дослідити умови інвестиційної привабливості вищої освіти;
- виявити перешкоди, що гальмують розвиток процесу інвестування вищої освіти;
- визначити єдину методику розрахунку якісних та кількісних показників інвестиційної привабливості;
- дослідити інформаційні складові інвестиційної привабливості вищої професійної освіти (особливості визначення та оцінювання);
- розкрити взаємодію елементів механізму процесу інвестування.

Серед основних перешкод формуванню інвестиційної привабливості вищої освіти науковці виділяють [7, с. 41] такі довготривалі тенденції:

- жорсткий державний контроль і регулювання діяльності;
- недостатня автономія;
- ієрархічні жорсткі структури, труднощі в поєднанні освітньої і дослідної діяльності.

Проблеми, що виникли нещодавно:

- скорочення бюджетного фінансування вищої освіти;
- низька зарплата персоналу, яка веде до відтоку висококваліфікованих фахівців;
- доходи, що отримуються від комерційної діяльності, використовуються неефективно;
- несформованість ринку освітніх послуг;
- демографічні проблеми;
- перехідний, нестабільний характер розвитку суспільства;
- глибокі структурні диспропорції в українській економіці.

2. Посилення процесів інформатизації вищої освіти дозволить:

- забезпечити доступність отримання знань та інформації для кожного члена суспільства;
- розвинути інтелектуальні та творчі здібності індивідуума (з урахуванням його самостійності, самобутності тощо);
- забезпечити стійке прагнення особистості до співпраці, обміну знаннями та інформацією, солідарності у мотивації діяльності;

- підвищити кваліфікацію або оперативно змінити сферу діяльності протягом активного періоду життя кожного члена суспільства;

- забезпечити необхідні умови підвищення ефективності заочного та дистанційного навчання;
- інтегрувати різні види освітньої діяльності;
- адаптувати інформаційні технології навчання до індивідуальних особливостей студентів навчальних закладів;

- розробити нові інформаційні технології навчання, що сприяють його індивідуалізації та інтенсифікації, активізації пізнавальної діяльності [8, с. 168].

3. Забезпечення державних гарантій формування та розвитку інвестиційного потенціалу освіти. Нормативно-правове забезпечення реалізації пріоритетних напрямів формування інвестиційної привабливості вищої освіти. Для подальшого створення сприятливого інвестиційного клімату в системі вищої освіти вкрай важливим є розв'язання завдання забезпечення повноти і несуперечності нормативно-правової бази у сфері освіти та інвестиційної політики. Формування інвестиційної привабливості вищої освіти України вимагає внесення змін і доповнень до чинного законодавства

Сьогодні сфера освіти України знаходиться на етапі модернізації, головною метою якої є забезпечення якісної підготовки фахівців відповідно до міжнародних стандартів на принципі пріоритетності інвестування сфери освіти. Даний принцип продекларований у Законі України «Про освіту» [9], «Національній доктрині розвитку освіти України у XXI столітті». Проте на практиці вони реалізуються доволі повільно. Нестача бюджетного фінансування і низький рівень залучення позабюджетних джерел інвестицій значно ускладнюють формування економічних умов для ефективного розвитку сфери вищої освіти.

У «Концепції модернізації освіти на період до 2010 р.» як один із пріоритетів освітньої політики названо формування ефективних економічних відносин у сфері освіти [10]. При цьому важливими елементами формування ефективних економічних механізмів модернізації і розвитку освіти, що забезпечують, на думку авторів проекту, фактично нові принципи і систему інвестування галузі, повинні стати:

- введення нормативного бюджетного фінансування при одночасному виділенні коштів на розвиток освіти в бюджетах усіх рівнів;
- послідовна реалізація принципу економічної автономії навчальних закладів, стимулювання співзасновництва і багатоканального фінансування закладів освіти, а також забезпечення цільового використання коштів, що виділяються на потреби освіти з бюджетів різних рівнів;
- перехід до конкурентних і контрактних механізмів фінансування закладів професійної освіти, розширення додаткових платних освітніх послуг [11, с. 403].

Однак, незважаючи на наявність перелічених нормативно-правових документів, що регламентують процеси інвестування у вищу освіту, їх ефективність далека від оптимальності. Це пов'язано з низькою інвестиційною привабливістю вищої професійної освіти.

4. Створення у системі освіти нормативно-правових та організаційно-економічних механізмів залучення інвестицій у вищу освіту та забезпечення більшої прозорості для засновників процесів фінансово-господарського управління освітніми установами. Громадська участь в управлінні освітою і у процесі визначення освітньої політики є найбільш дієвим механізмом залучення в освіту інвестицій за рахунок:

- створення ефективних соціально-економічних відносин між різними суб'єктами ринку освітніх послуг: освітніми установами різних рівнів, різного типу та виду;

батьками, державними організаціями та установами, а також ринком праці як основними замовниками якості освіти та підготовки фахівців;

бізнес-інкубаторами, консалтинговими фірмами та ін.;

- створення та розвитку системи регіональної підтримки освітнього кредитування як ефективного інструменту підвищення доступності, перш за все системи професійної освіти.

Проект як організаційна форма інноваційного розвитку освіти, який повною мірою співвідноситься з відмовою від кошторисного фінансування освітніх установ і переходом до механізму довгострокового нормативно-фінансування споживача освітніх послуг.

Нормативне фінансування об'єктивно віднесено до інноваційних процесів в освіті, до яких можна віднести:

- створення прогресивних методик розрахунку нормативного фінансування за різними рівнями освіти, типами та видами освітніх установ;

- розробку законодавчої та нормативної бази, що підвищує фінансово-економічну самостійність і відповідальність освітніх установ за якість освітніх послуг;

- розробку механізмів багатоканального і багаторівневого фінансування освітніх установ;

- забезпечення різноманітності організаційно-правових форм освітніх установ різних рівнів через розробку відповідної нормативно-правової бази;

- формування мотивації працівників освіти, освітніх установ, органів управління освітою до інноваційного розвитку.

5. Створення умов для зниження інвестиційних ризиків вкладень в освітню сферу шляхом розвитку громадських інститутів управління освітою. Сьогодні вищі навчальні заклади все більше стають повноправними суб'єктами ринкової економіки, отримавши право самостійно визначати напрями свого розвитку, цілі і методи їх досягнення. Підвищилися вимоги суспільства до якості освіти, кардинально оновлюються технології навчання, швидко трансформуються організаційні та економічні умови діяльності ВНЗ, загострюється конкурентна боротьба на ринку освітніх послуг, постійно міняється позиція держави по відношенню до вищої школи. Зростання самостійності і свободи ВНЗ привело до зростання їхньої відповідальності за ефективність своєї діяльності. Спрямованість на виживання вимагає змін у процесах управління. Розв'язання завдань адаптації, виживання і розвитку за нових умов зобов'язують ВНЗ не тільки контролювати стан ринку освітніх послуг й оцінювати своє становище на ньому, але й застосовувати методи прогнозування розвитку ринку, розробляти альтернативні варіанти майбутньої поведінки залежно від зміни зовнішнього середовища.

Сфера вищої професійної освіти досить специфічна, для неї характерні особливі ризики. При цьому з погляду наявності ризику особливий інтерес становить діяльність ВНЗ у контексті якості освіти (якості підготовки фахівців). При цьому треба враховувати, що до її визначення необхідний багатобічний підхід, в якому зачіпаються як зовнішні, так і внутрішні цілі, що стоять перед вищою освітою. Він повинен відповідати встановленим стандартам і нормам, бути забезпеченим необхідними якісними ресурсами (освітні програми, кадровий потенціал, контингент абітурієнтів, матеріально-технічне забезпечення, фінанси тощо).

Ще одним елементом оцінки якості освіти є якість результатів діяльності ВНЗ (поточні та підсумкові результати навчання студентів, характеристики кар'єрного зростання випускників тощо) [12].

Більшість передових освітніх установ (ОУ) впроваджує свою систему оцінки та управління ризиками. При цьому вони стикаються зі значними труднощами. Відповідно до наведеної класифікацією ризиків освітніх установ [13, с. 363] виділено основні внутрішні та зовнішні ризики освітніх установ, що впливають на якість підготовки випускників ВНЗ (табл. 1).

Проаналізувавши набори пересічних ризиків, можна зробити висновок, що для всіх зацікавлених сторін найбільша кількість перетинів припадає на ризики, що так чи інакше залежать від якості підготовки фахівців. Це говорить про те, що даний компонент якості найбільш важливий, і тому в першу чергу необхідно вміти визначити величину ризиків, пов'язаних із цією складовою.

Визначення ризиків варто почати з рівня забезпечення підсистеми, тобто ВНЗ, і завершити рівнем споживачів. Основні ризики освітнього закладу, що впливають на якість підготовки фахівців, класифіковано за групами.

Ризики ВНЗ:

- недостатнє фінансування освітньої діяльності ВНЗ;
- нестача бюджетного фінансування;

Таблиця 1

Ризики вищого освітнього закладу

Зовнішні ризики	Внутрішні ризики
Перехід на нову систему фінансування	Забезпечення належного рівня якості освітніх послуг
Зменшення бюджетної складової фінансування	Невідповідність пропонованого набору освітніх послуг вимогам ринку
Економічна криза	Недостатній контингент студентів I курсу
Конкуренція ВНЗ	Висока ціна освітніх послуг
Скорочення контингенту абітурієнтів	Неефективність роботи PR-служб
Зміна кон'юнктури ринку праці	Імідж освітньої установи на ринку
Недофінансування або затримка фінансування з Державного бюджету	Підвищення статусу освітнього закладу за рахунок розвитку мережі філіалів
Скорочення обсягів госпдогівних і держбюджетних НДР, що фінансуються	Зниження якості освіти в освітніх закладах за рахунок розвитку мережі філіалів
Перехід установ бюджетної сфери на нову систему оплати праці	Структура управління освітньою установою
Зміна психологічного клімату в суспільстві	Недостатній розвиток матеріальної бази
Зміна законодавства України у сфері освіти (перехід на рівневу систему)	Неефективна кадрова політика (підвищення кваліфікації викладачів, програми обміну викладачами, залучення зовнішніх фахівців тощо)
Залежність від світових тенденцій	Низький рівень заробітної плати і соціального пакету співробітників

- брак кваліфікованих педагогічних кадрів;
- недостатнє інформаційне забезпечення науково-освітнього процесу;
- недосконалість матеріально-технічної бази;
- невідповідність навчально-методичного забезпечення сучасним вимогам;
- низький рівень підготовки абітурієнтів;

- відмова підприємств від співпраці із вищим і відсутність у ВНЗ програм практичної підготовки;
- низька якість освітніх послуг;
- недостатня якість підготовки;
- недостатній рівень адаптивності та працевлаштування випускників;

- невідповідність результатів вкладеним коштам.

Ризики особистості:

- недостатня теоретична база;
- незначний практичний досвід;
- недостатня кваліфікація.

Ризики підприємства:

- недостатній рівень теоретичної підготовки співробітників;
- недостатній практичний досвід співробітників.

Ризик суспільства:

- брак кваліфікованих фахівців.

Ризик держави:

- неефективне використання бюджетних коштів.

Показниками якості ступеня ризику можуть виступати коефіцієнти ризику, що показують імовірність несприятливих наслідків при досягненні мети певного рівня однією із зацікавлених сторін. Таким чином, нестабільність рівня попиту та пропозиції, постійне посилення конкуренції, випереджаючі темпи розвитку техніки і технології, зміни валютних курсів, неконтрольована інфляція, а також багато інших факторів, характерних для поточного стану економіки, створюють умови виникнення ризику в діяльності ВНЗ. Тому неодмінною частиною менеджменту якості є необхідність впровадження та використання системи управління ризиками в освітній діяльності.

6. Створення умов для підвищення якості управління освітніми установами. Підвищення якості освітнього процесу буде сприяти формуванню привабливого та сприятливого інвестиційного клімату завдяки кваліфікованій, відповідальній, гнучкій робочій силі, забезпечуючій підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності. У результаті покращиться якість товарів / послуг в національній економіці. Процес передачі знань слід проводити таким чином, щоб новаторські ідеї перетворювалися на нові товари і послуги, які сприяють зростанню якісних робочих місць, а також розв'язанню проблем суспільства для зміцнення економічної і соціальної єдності. Формування кваліфікованої робочої сили буде забезпечуватися шляхом надання підтримки у професійній орієнтації, починаючи із загальної освіти, а також за рахунок можливостей безперервного професійного навчання протягом усього життя. Освіта позитивно діє на людський капітал, який у свою чергу сприяє прискоренню економічного розвитку.

Важливо відзначити, що людський капітал є дуже інертною економічною змінною. З причини низьких темпів заміщення нові, краще підготовлені випускники будуть складати лише малу частину загальної кількості зайнятого населення. Однак у довгостроковому плані вплив виявиться набагато більш значним.

7. Розробити модель загальнонаціональної системи оцінки інвестиційної привабливості вищої професійної освіти: модель (моделі) загальнонаціональної системи оцінки якості освіти, включаючи розробку спадкоємних за рівнями освіти контрольно-вимірвальних матеріалів, організаційного та інформаційно-технологічного забезпечення процедур оцінювання, а також апробація механізму її розгортання на державному і регіональному рівнях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Механізмами реалізації пріоритетних напрямів формування інвестиційної привабливості вищої професійної освіти будуть такі: правове та інституційне забезпечення; законодавче, нормативне та фінансове забезпечення комерційної діяльності освітніх установ; організаційно-адміністративні заходи; створення гнучкої системи державної підтримки; цільові програми формування та розвитку інвестиційного потенціалу освіти; підтримка наукоємних підприємств та стимулювання розширення сфери послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Морозов О.Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал : моногр. / Морозов О.Ф. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток. Лтд», 2012. – 352 с.
2. Сілакова Н.Є. Проблеми оцінювання якості підготовки фахівців вищої професійної освіти України / Н.Є. Сілакова // Сучасні стратегії та технології підготовки фахівців у вищій школі : зб. матеріалів всеукр. наук.-методич. конф. (м. Донецьк 28 березня 2012 р.) : тези допов. – Донецьк : ДонНУ, 2012 р. – С. 211-214.
3. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: учеб. пособ / под общ. ред. проф. В.П. Колесова (экономич. ф-т МГУ). – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Права человека, 2010. – С. 597.
4. Ишина И.В. Модели финансирования образования / И.В. Ишина // Экономика образования. – 2013. – № 4. – С. 7-21.
5. Юдин Б.Г. Человек и социальные институты // Человек вчера и сегодня: междисциплинарные исследования / Отв. ред. М.С. Киселева. – М. : ИФРАН, 2008. – С. 35-46.
6. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти / Т.М. Боголіб // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 113-118.
7. Сафонова В. Вища освіта в Україні: необхідність передбачення основних напрямів її розвитку / В. Сафонова // Вища освіта України. – 2013. – № 2. – С. 41-45.
8. Ващук Ф. Інформатизація вищої освіти України в контексті європейського вибору (з досвіду Закарпатського державного університету) Геополітика України: історія і сучасність / Ф. Ващук, О. Ващук // зб. наук. праць. – Вип. 2– Ужгород, 2012. – С. 168-191.
9. Закон України «Про освіту» від 23 травня 1991 р. № 1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Валентей С.Д. Развитие общества в теории социальных альтернатив / Валентей С.Д., Нестеров Л.И. – М. : Наука, 2012. – С. 171.
11. Кремень В.Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В.Г. Кремень. – К. : Грамота, 2005. – С. 403.
12. Никитина Н.Ш. Качество высшего образования. Риски при подготовке специалистов / Н.Ш. Никитина, П.Е. Щеглов // Университетское управление: практика и анализ. – 2014. – № 1. – С. 54-63.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.658.1.351.863

Ареф'єва О.В.*доктор економічних наук, професор
Київського національного авіаційного університету***Кузенко О.Л.***аспірант кафедри фінансів
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця*

СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЗА РІВНЯМИ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Стаття присвячена аналізу складових фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин. Розглянуті індикатори, що характеризують забезпечення рівня фінансової безпеки. Виявлені проблеми забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки, зокрема, на рівні держави.

Ключові слова: фінансова безпека, складові фінансової безпеки, індикатори фінансової безпеки, рівень фінансової безпеки, стан фінансової безпеки.

Арефьева О.В., Кузенко О.Л. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЕЙ СУБЪЕКТОВ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Статья посвящена анализу составляющих финансовой безопасности в зависимости от уровней субъектов финансовых отношений. Рассмотрены индикаторы, характеризующие уровни финансовой безопасности. Выявлены проблемы обеспечения необходимого уровня финансовой безопасности, в том числе и на уровне государства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, составляющие финансовой безопасности, индикаторы финансовой безопасности, уровень финансовой безопасности, состояние финансовой безопасности.

Arefyeva O.V., Kuzenko O.L. COMPONENTS OF FINANCIAL SECURITY, DEPENDING ON THE LEVEL OF THE SUBJECTS OF FINANCIAL RELATIONS

This article analyzes the components of financial security, depending on the level of the subjects of financial relations. Considered indicators characterizing the level of financial security. The problems to ensure the necessary level of financial security, including at the state level.

Keywords: financial security, financial security components, indicators of financial security, level of financial security, the state of financial security.

Постановка проблеми. Фінансова безпека є універсальною категорією, що відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на усіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Фінансова безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовищ, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов для стабільного функціонування та динамічного розвитку. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентну стійкість і фінансову стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників [8].

Фінансова безпека забезпечується і, відповідно, залежить від стану безпеки суб'єктів фінансових відносин різних рівнів, саме тому, доцільним є проведення дослідження складових фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин, що дозволить, з одного боку, дослідити стан фінансової безпеки за складовими, а з іншого – визначити взаємозалежність рівня фінансової безпеки суб'єктів макро-, мезо- та макрорівнів у відповідності до їхніх фінансових інтересів і складових фінансової безпеки держави, регіону та підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури дозволяє визначити основні характеристики фінансової безпеки підприємства та запропонувати наступне її трактування: «фінансова без-

пека підприємства» – характеризує такий фінансовий стан, при якому має місце збалансованість фінансових інструментів, технологій і послуг, підприємство має стійкість до загроз; має здатність забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місію і завдання достатніми обсягами фінансових ресурсів; а також спрямований на ефективний і сталий розвиток.

Проблемою сутності, значення, основних характеристик та забезпечення фінансової безпеки підприємств України приділяли увагу у своїх наукових дослідженнях такі провідні вчені-економісти, як Л.Г. Мельник, Л.І. Донець, І.А. Бланк, К.С. Горячева та ін. Однак, питання, присвячені аналізу складових фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин, потребують подальших наукових досліджень.

Постановка задачі. Метою статті є аналіз складових фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин, здійснення оцінки індикаторів забезпечення рівня фінансової безпеки підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека – це фундамент економічно ефективної країни в цілому. Що означає надійну і забезпечену всіма необхідними засобами державу, захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх збитків.

Фінансова безпека – це найважливіша складова економічної безпеки в умовах ринкової економіки яка включає:

стан фінансів і фінансових інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів;

гармонійний і соціально спрямований розвиток національної економіки, фінансової системи і всієї сукупності фінансових відносин і процесів у державі;

готовність і здатність фінансових інститутів створювати механізми реалізації та захисту інтересів розвитку національних фінансів;

підтримка соціально-політичної стабільності суспільства;

формування необхідного економічного потенціалу і фінансових умов для збереження цілісності та єдності фінансової системи навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів та успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам фінансової безпеки [9].

Однією з найважливіших складових економічної безпеки України в сучасних умовах є фінансова безпека держави. Оскільки міць і національна безпека держави, як запорука стабільності, незалежності країни та умов ефективності життєдіяльності суспільства, характеризуються, перш за все, станом захищеності економіки від загроз із фінансового боку.

Сутність фінансових відносин на регіональному рівні через аналіз існуючих підходів щодо розкриття функцій та ролі в суспільному відтворенні, надають можливість розглядати фінансові відносини як складову економічних відносин, що опосередковують рух валового внутрішнього продукту в процесі створення, розподілу та використання фінансових ресурсів соціально-економічної системи та її відносно відокремлених територіальних утворень з метою досягнення сталого соціально-економічного розвитку. Зазначений підхід відображає системний підхід до визначення та цільового призначення фінансових відносин в умовах забезпечення соціально-економічного розвитку на макро- та мікрорівнях.

Серед фінансових інтересів на макрорівні, де суб'єктом фінансових відносин виступає держава, варто виділити: забезпечення фінансової незалежності країни; ефективної внутрішньої і зовнішньої фінансової політики; ефективної фінансової системи; стримування інфляційних процесів та стимулювання прямих іноземних капіталовкладень.

Суб'єктом фінансових інтересів мезорівня є регіон, фінансовими інтересами якого є: забезпечення фінансової стійкості місцевого бюджету; бюджетної самостійності регіону; сприятливий інвестиційний клімат та розвиток фінансового ринку.

До фінансових інтересів суб'єкта фінансових інтересів макрорівня підприємства віднесено: забезпечення достатності фінансових ресурсів на всіх етапах функціонування підприємства; фінансової стійкості підприємства та інвестиційна активність.

З огляду на те, що фінансова безпека регіону, яку доцільно визначити як забезпечення розвитку регіональних фінансових відносин між суб'єктами даних відносин на регіональному рівні, є частиною фінансової безпеки держави, до її складових віднесено: бюджетний сектор, фінансовий сектор, зовнішньоекономічна діяльність, грошово-валютний сектор та соціальний сектор, індикатори яких, на наш погляд, більш ґрунтовно відображають рівень фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин мезорівня (табл. 1).

Індекс споживчих цін у регіоні протягом 2008-2012 років знижується, так, у 2008 році він становив у відсотках 128,2, у наступному 2009 році знизився майже на 10%, ще на 9% у 2010 році, і

майже на 21% у 2011 році проти показника 2009 року, і майже на 28% у 2012 році, що значною мірою зумовлювалося ланцюговою реакцією зниження цін в економічній системі, тобто, відбувалося гальмування темпів зростання цін виробників, що стримувало зростання споживчих цін.

Таблиця 1
Індикатори зовнішньоекономічної діяльності
Харківської області

Індикатори зовнішньоекономічної діяльності	Період				
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Індекс споживчих цін, %	128,2	118,6	109,5	107,3	100,3
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,63	1,1	0,78	0,81	0,84
Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, тис. дол. США	0,578	0,752	0,986	1,026	0,792

Коефіцієнт покриття експортом імпорту коливається протягом 2008-2012 років в межах від 0,63 у 2008 році до 0,84 у 2012 році, при збільшенні до 1,1 у 2009 році та зниженні до 0,78 у 2010 році та незначним зростанням у наступному 2011 році до 0,81, що свідчить про збереження нестабільної ситуації у формуванні зовнішньо-торгівельного сальдо регіону, відповідно до чого відбувається зменшення припливу валюти у платіжний баланс регіону та впливає на фінансову безпеку регіону. Необхідно активізувати експортну діяльність підприємств регіону шляхом розробки та впровадження довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності та здійснення заходів щодо стимулювання експортної діяльності.

Індикатори соціального сектору Харківської області представлено графічно на рис. 1.

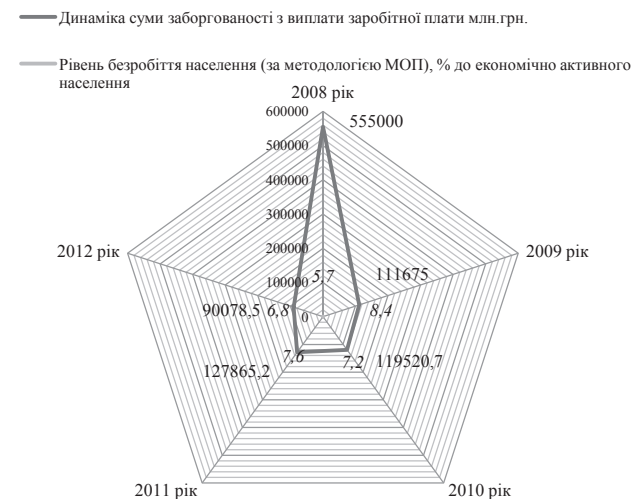


Рис. 1. Індикатори соціального сектору Харківської області

Збільшення суми заборгованості з виплати заробітної плати працівникам у 2008 році до 555000,0 млн. грн. спричинено наслідками фінансової кризи. При зниженні суми заборгованості з виплати заробітної плати по Харківській області протягом 2009-2011 роках у порівнянні з 2008 роком, загальна динаміка у даному періоді є негативною, оскільки вже у 2010 році суми заборгованості збільшилися до 119520,7 млн. грн., що на 7845,7 млн. грн. більше ніж у по-

Таблиця 2

Показники економічної діяльності підприємств машинобудування Харківської області, 2008-2012 рр.

Показник	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Доход від реалізації, тис. грн	3779727	4773719	5038599	5660823	8343399
Частка по промисловості в цілому, %	25,1	23,4	21,1	19,3	22,1
Чистий прибуток, тис. грн.	-258482	-29278	38431	-104522	-14789
Чистий прибуток по промисловості в цілому, тис. грн.	-215437	128066	592103	447815	1024198
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	-0,7	3,2	1,9	1,7	1,9
Рівень рентабельності операційної діяльності по промисловості в цілому, %	1,1	3,4	4,8	4,8	5,8
Підприємства, які отримали прибуток, шт.	79	105	109	115	634
Прибуток, тис. грн.	101811	201880	187268	214952	365373
Підприємства, які отримали збиток, шт.	106	83	78	71	379
Збиток, тис. грн.	360293	231158	148838	319474	380162

передньому році, що свідчить про необхідність підвищення ефективності контролю за дотриманням законодавства про своєчасну виплату заробітної плати та стабілізація фінансової системи регіону.

Наслідками зростання рівня безробіття населення, який у 2008 році становив 5,7%, а у 2011 році зріс до 7,6%, при зниженні рівня у 2012 році до 6,8% для Харківської області має негативні наслідки, зокрема, скорочення обсягів виробництва валового регіонального продукту, і відповідно зменшення податкових надходжень до бюджету, зниження трудової активності населення регіону, зростання обсягів соціальної допомоги безробітним та посилення соціальної напруженості, що потребує реалізації державної та регіональної програм зайнятості, зокрема, забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності безробітних та захист внутрішнього ринку праці. Показники економічної діяльності підприємств машинобудування Харківської області, 2008-2012 рр. наведено в табл. 2.

При загальній тенденції до збільшення доходу від реалізації машинобудівних підприємств Харківської області протягом 2008-2012 років, показник у 2008 році становив 3779727 тис. грн., а на кінець 2012 року збільшився на 4563672 тис. грн., і склав 8343399 тис. грн., спостерігається зниження частки машинобудівних підприємств у промисловості області з 25,1% до 22,1%.

Чистий прибуток по промисловості області в цілому збільшується і у 2012 році становив 1024198 тис. грн., в той же час підприємства машинобудування регіону мають від'ємні значення показнику прибутку, виключення становить 2010 рік, коли показник становив 38431 тис. грн., при цьому, кількість підприємств, що отримали прибуток у 2012 році збільшилось до 634 шт., та підприємств машинобудування, що були збиткові до 379 шт., відповідно до чого збиток підприємств машинобудування регіону у 2012 році становив 380162 тис. грн., що на 60688 тис. грн. більше ніж у 2011 році.

З огляду на те, що машинобудівна галузь належить до провідних галузей регіону, що обумовлює необхідність забезпечення фінансової безпеки даної галузі, у 2008-2012 роках спостерігається нестабільна динаміка виробництва, що є наслідком економічної кризи розвитку машинобудування в цілому по країні 2008-2009 років, відповідно до чого відбулося: спад виробництва, зменшення індексу промислової продукції, зростання конкуренції на ринку та скорочення внутрішньої ресурсної бази, збільшення збиткових підприємств, що потребує покращення

структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств регіону та впровадження ефективних державних, регіональних та внутрішньогосподарських механізмів господарювання, що забезпечать подальших розвиток та фінансову безпеку.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи складові фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин, виявлено наступні проблеми забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки, зокрема, на рівні держави – це недосконалість законодавчої системи та недосконалість механізму кредитування; на мезорівні – відсутність партнерських відносин між державою і регіоном, неефективність механізмів прямої державної підтримки розвитку регіону та залежність економіки регіону від політичної кон'юнктури; на мікрорівні підприємства – морально та фізично застарілі потужності галузі, нерозвиненість інфраструктури ринку, застарілість основних фондів та невідповідність виробничих потужностей підприємства потребам ринку, що обумовлює необхідність розробки та впровадження стратегії та тактики бюджетування щодо підвищення якості прогнозів макроекономічних показників, що використовуються в бюджетному плануванні; комплексного підходу до реформування бюджетного процесу на державному, місцевому рівнях та рівні міжбюджетних відносин; зменшення зовнішнього боргу України, шляхом прямого зменшення чистих зовнішніх залучень уряду та погашення довгострокових залучень реального сектору економіки; врегулювання рівня монетизації економіки; зниження рівня інфляційної динаміки; зменшення рівня доларизації економіки країни; оптимізація структури золотовалютних резервів; підвищення капіталізації та ліквідності організованого ринку цінних паперів; узгодження вітчизняного законодавства з міжнародними стандартами і сучасними вимогами розвитку фінансових відносин; удосконалення системи оподаткування страховиків та операцій перестраховування у перестраховиків-нерезидентів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: URL <http://www.bank.gov.ua>.
4. Рахункова палата України [Електронний ресурс] – Режим доступу: URL <http://www.ac-rada.gov.ua>.
5. Центр політичної інформації [Електронний ресурс] – Режим доступу: URL <http://da-ta.com.ua>.

6. Економічна онлайн бібліотека [Електронний ресурс] – Режим доступу: URL <http://ecolib.com.ua>.
7. Третяк О.З. Окремі концептуальні характеристики категорії фінансової безпеки регіону / О.З. Третяк, М.В. Кирилів // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 2–7.
8. Мартошева Л.С., Петровська Т.Е., Трихліб Н.І. Фінансова безпека підприємства: Науково-технічний збірник. – К.: Либідь, 2006. – 235 с.
9. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 2006. – 369 с.
10. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 14.

УДК 336.717.061

Гайдукович Д.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ПРИ МІЖБАНКІВСЬКОМУ КРЕДИТУВАННІ

У статті розглянуто сутність ризиків, що виникають при міжбанківському кредитуванні. Обґрунтовано методи управління ризиками. Запропоновано комбінований метод оцінки кредитного ризику банка-контрагента та розрахунку ліміту на нього.

Ключові слова: міжбанківське кредитування, лімітування, оцінка кредитоспроможності банка-контрагента.

Гайдукович Д.С. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ПРИ МЕЖБАНКОВСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

В статье рассмотрена сущность рисков, которые возникают при межбанковском кредитовании. Обоснованы методы управления рисками. Предложен комбинированный метод оценки кредитного риска банка-контрагента и расчета лимита на него.

Ключевые слова: межбанковское кредитование, лимитирование, оценка кредитоспособности банка-контрагента.

Gaidukovich D.S. MANAGEMENT METHODS BY RISK AT BETWEEN BANK CREDITS

Essence of risks which arise up at the between bank crediting is considered in the article. Management methods are reasonable risk. The combined method of estimation of credit risk of bank is offered-contractor and calculation of limit on him.

Keywords: between bank crediting, limiting, estimation of solvency of bank-contractor.

Постановка проблеми. Кредитна діяльність комерційних банків невіддільна від операцій на ринку міжбанківських кредитів. Одержання кредитів в інших банках дає можливість поповнювати банківські кредитні ресурси. При надлишку ресурсів банк розміщує їх на міжбанківському ринку, при нестачі ресурсів банк купує їх на ринку. Ринок міжбанківських кредитів є важливою складовою ринку кредитних ресурсів, тобто міжбанківський кредит є дуже важливим поняттям в системі кредитування.

Міжбанківське кредитування, як і сам процес кредитування, пов'язаний з певним ризиком, який несе загрозу для ліквідності банків. Тому дослідження методів управління ризиком при міжбанківському кредитуванні, варто визнати актуальними і своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем у сфері міжбанківського кредитування присвячені праці таких учених: О. Кузьмак [1], А. Яблоков [2], С. Проценко [3], О. Козак [4], Ф. Самарець [5], Н. Маслак [6] та багатьох інших. Але разом з тим, відсутність комплексного дослідження інструментів управління міжбанківськими кредитними ризиками, зумовили необхідність систематизації існуючих науково-методичних підходів до управління міжбанківськими кредитними ризиками.

Мета статті – поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок із проблем встановлення методів управління міжбанківським кредитними ризиком.

Виклад основного матеріалу. Кредитний ризик при міжбанківському кредитуванні – ситуативна ймовірність погіршення фінансового стану банка-контрагента, що виявляється у неспроможності останнього відповісти за своїми зобов'язаннями перед банком-кредитором на ринку міжбанківського кредитування, а також системний ризик як ризик,

що впливає внаслідок діяльності саме на цьому ринку. Його класифікаційна структура є аналогічною до загальної класифікаційної структури кредитного ризику. Тож можна виділити наступні види ризиків: ризик непогашення кредиту; ризик прострочення платежів (ліквідності); ризик кредитоспроможності позичальника; діловий ризик; ризик структури капіталу; ризик забезпечення; юридичний ризик; ризик країни [7, с. 41-45].

З огляду на вищезазначене, доводимо, що ризик неповернення коштів та недовіра банків один до одного залишаються основними проблемами взаємодії банків на міжбанківському кредитному ринку. Тому більшість банків створюють запаси ліквідності, як вид страхування на випадок непередбачених обставин, наприклад таких як відбулися в кінці 2013 року у зв'язку з загостренням політичної ситуації в країні.

Забезпечення стабільності фінансової системи країни пов'язане зі згладжуванням проявів чинників нестабільності, недопущенням їх розростання і поширення по усій економічній системі, тобто переходу в стадію системного ризику. Як відмічає П. Каллаур, поняття «системний ризик» близьке до поняття «фінансова дестабілізація», оскільки охоплює усю або значну частину фінансової частини. Раніше вважалось, що системний ризик проявляється у вигляді «ефекту доміно» або ефекту зараження фінансової системи, коли фінансові проблеми одного банку поширюються на інші банки в силу розвитку міжбанківського кредитування або виникнення паніки серед вкладників усіх банків. Внаслідок появи більш досконалих механізмів захисту фінансових інтересів вкладників і прискорення економічної глобалізації нині на перший план виходять і інші канали виникнення системного ризику.

На комплексність феномену системного ризику вказує безліч взаємозв'язків, що визначають напрям поширення системного ризику. Останній може поширюватися як у межах горизонтальних взаємозв'язків, що формуються на різних рівнях фінансової системи (наприклад, між окремими фінансовими інститутами), так і в межах вертикальних, що формуються, зокрема, між фінансовими інститутами і фінансовою системою і економікою. Прояв системного ризику також може бути пов'язаний і зі специфічними системними, внутрішніми і зовнішніми подіями. На тимчасовому відрізку ці події можуть відбуватися послідовно або одночасно.

Первинним місцем дислокації системного ризику, починаючи з 90-х років ХХ століття, виступає незабезпечений міжбанківський ринок. Це викликано тим, що, стикаючись з шоками ліквідності різної природи (відгук депозитів або падіння вартості активів), банки вважають за краще кредитуватися на міжбанківському ринку, замість того, щоб утримувати велику суму ліквідних активів. В той же час така диверсифікація ризиків між банками призводить до виникнення ризику поширення, якщо міжбанківський ринок не здатний задовольнити потреби банків ліквідності. Характер поширення системного ризику залежатиме від структури платіжної системи: вживаного механізму розрахунків, кількості банків, міри і сили взаємозв'язків між банками, політики центрального банку у сфері забезпечення ліквідністю і проведення платежів, а також від наявної в учасників інформації про стан фінансового ринку.

При цьому, на думку Дж. Лекера, первинним чинником проблем в платіжній системі може стати як фінансова неспроможність учасників ринку (кредитні шоки), так і технологічний, і операційний шоки. Приклад перших – банкрутство банку Herstatt в 1974 році, біржовий крах 1987 року, а других – терористичні атаки 11 вересня 2012 року. Не зважаючи на різну природу, усі кризи однаково впливають на платіжну систему, призводячи до призупинення міжбанківських платежів, що змушує центральні банки, керуючись принципом кредитора останньої інстанції, здійснювати значні вливання ліквідності. На відміну від несистемних (що диверсифікуються) ризиків, присутніх в діяльності деяких учасників або інститутів, системні ризики впливають на фінансові ринки та фінансову систему в цілому і не можуть бути понижені традиційними способами [8, с. 13-18].

В Україні, як і у світових масштабах, відправною точкою для системного ризику стали міжбанківські

ринки. Слід згадати також «теорію мережі», згідно з якою банки «вузлами», а міжбанківські кредити – «дугами», за допомогою яких банки при потребі можуть підтримувати ліквідність один одного, щоб не допустити краху всієї мережі. Чітко видно банки України в всесвітній банківській мережі та їх взаємозв'язок з банками інших країн [9]. Зважаючи на наявність морального ризику та ендогенність міжбанківських зв'язків, ризик поширення на міжбанківському ринку мав би бути рідкісним явищем, якщо банки не припинять взаємне кредитування. Проте всупереч результатам вище охарактеризованих досліджень, сучасна фінансова криза показала, що ризик поширення більший на тих ринках, де більш комплексна структура міжбанківського кредитування.

Кредитний ризик залежить від кредитоспроможності банку-контрагента. У світовій практиці для перевірки кредитоспроможності використовуються такі основні методи: логіко-дедуктивний та емпірико-індуктивний. Мета першого методу полягає в тому, щоб вивести причинну залежність між кредитоспроможністю банку-контрагента у майбутньому та факторами, які впливають на неї. Для визначення факторів необхідно проводити фундаментальний аналіз, за результатами якого визначаються важливі внутрішні та зовнішні фактори. За емпірико-індуктивним методом узагальнюють досвід, пов'язаний з попередніми позичальниками і застосовують його для прийняття рішень стосовно нових кредитів. Емпірико-індуктивний метод базується на припущенні про те, що на основі аналізу фінансової звітності можна робити висновки про розвиток кредитоспроможності позичальника у майбутньому. Для цього математико-статистичними методами визначаються індикатори, які відображають типові ознаки різноманітних кредитних історій, та виробляються методичні рекомендації щодо прийняття рішень [10].

Для комплексної оцінки фінансового стану банку-контрагента, на наш погляд, слід використовувати методику, яка базується на ринкових індикаторах стану фінансової установи, що забезпечує достовірність отриманих результатів. Оскільки внутрішніми факторами банківська установа може регулювати чи керувати, проте зовнішні фактори мало піддаються впливу зі сторони окремих банків.

Клієнтська база є основним внутрішнім джерелом фінансування банку і включає поточні рахунки клієнтів, депозити і депозитні інструменти – депозитні сертифікати та інші зобов'язання банку. Клієнтська база є умовно-постійним джерелом ресурсів, слугу-

Таблиця 1
Розрахунок показників синтетичного коефіцієнту фінансового стану банків-позичальників
(наведено автором за матеріалами [11, с. 139-140])

Показник	Спосіб розрахунку	Значення	Рейтинг у СКФс
Коефіцієнт клієнтської бази	ККБ = Депозитна клієнтська база/Чисті активи	<0,3	0,11
		0,3-0,5	0,2
		>0,5	0,13
Коефіцієнт інвестиційної активності	КІА = Кредити надані/Депозитна клієнтська база	<0,5	0,12
		0,5-0,8	0,2
		>0,8	0,15
Коефіцієнт зовнішнього інвестування	КЗФ = Різниця між залученими і наданими МБК/Депозитна клієнтська база	<0,3	0,11
		0,3-0,3	0,2
		>-0,3	0,11
Чистий капітал	ЧК = Базовий капітал + резервний фонд – сукупний непокритий ризик	щонайближче до 0	0-0,2
Коефіцієнт достатності капіталу	КДК = Чистий капітал/Чисті активи	X	X

ючи індикатором стану ресурсної бази банку. Найважливішим у даному аспекті є те, що кожен клієнт банку частково є інсайдером, тобто володіє більш повною інформацією про банк. Крім того, ним безпосередньо проводиться оцінка якості менеджменту і обслуговування, а за непрямою інформатизацією – ступінь надійності банку. У результаті як абсолютне значення величини клієнтської бази, так і його відносне значення, є найважливішими параметрами оцінки банку. У будь-якому випадку фінансовий стан банку, що втрачає клієнтську базу, критичний, що особливо чітко проявляється при недостатньому рівні залучених коштів.

Отже, внутрішні і зовнішні кредитори банку (клієнти і банки) виконують важливу роль в механізмі оцінки банків, забезпечуючи в результаті конкуренції перелив ресурсів із неефективних кредитних організацій в ефективні. Тому для аналізу фінансового стану банку-контрагента пропонуємо використовувати наступні показники, що представлені у таблиці 1.

Як свідчать наведені дані, кожен показник, розрахований в процесі оцінки фінансового стану контрагента з метою встановлення лімітів міжбанківського кредитування, має свою питому вагу у структурі синтетичного коефіцієнта. Значення синтетичного коефіцієнта визначається шляхом сумування рейтингів значень розрахункових показників.

Варто зазначити, що перші наведені три показники у структурі синтетичного коефіцієнту займають нульове значення при більш ніж 50% відхиленню від граничних значень емпіричних нормативів. Рейтинг останнім двом показникам присвоюється в залежності від динаміки за період. Методика визначення синтетичного коефіцієнту в залежності від строків кредитування наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахунок синтетичного коефіцієнту строку кредитування (наведено автором за матеріалами [11, с. 139-140])

Термін операції, дні	Значення синтетичного коефіцієнту
овернайт	1,5
2-7	1
8-30	0,8
>31	0,3

На нашу думку, ранжування синтетичних коефіцієнтів за строками дозволить збільшити дохідність короткострокових операції міжбанківського кредитування та, водночас, забезпечити зменшення ризиковості при довгострокових. Вище охарактеризована модель аналізу фінансового стану банків в контексті управління ризиками міжбанківського кредитування є продовженням пошуку оптимального інструментарію дистанційного аналізу контрагентів на предмет визначення абсолютної величини ліміту [11, с. 139-140].

Метою встановлення лімітів на банки-контрагенти є мінімізація ризику неповернення за допомогою процедур фінансового аналізу. На сьогодні лімітування ризиків в банках використовується при наступних міжбанківських операціях: послуги з купівлі-продажу активів; цінні папери, дорогоцінні метали, конверсійні операції з валютами; розрахункові послуги; проведення авансових платежів за дорученням банків-кореспондентів в рахунок міжбанківських лімітів; послуги з видачі гарантій та обслуговування торговельних операцій клієнтів банків контрагентів; кредитні та депозитні операції: надан-

ня кредитів «овердрафт»; підтримання залишку на коррахунку; міжбанківське кредитування.

При проведенні операцій з міжбанківського кредитування виділяють декілька видів лімітів, що пов'язано з недоцільністю їх визначення на єдиному базисі через відмінність у меті обмеження ризику для банку від проведення міжбанківських операцій. Це зокрема: ліміти: короткострокові (до 1/3 місяців); ліміт на операції понад місяць (3 місяці); ліміт на операції, що мають повне покриття; ліміт на максимальний обсяг ресурсів, що залучаються, повернення яких припадає на один день; загальний ліміт на максимальний обсяг втрат [12, с. 40-43].

Різниця між короткостроковими та довгостроковими лімітами виникає перш за все за рахунок обставин: періодичності отримання інформації (вона, як правило, місячна), деталізації у звітності активів і пасивів за строками, швидкоплинності зміни ситуації на фінансових ринках та фінансового стану банків. Традиційно формула розрахунку ліміту являє собою величину базового ліміту, помножену на синтетичні коефіцієнти. В існуючій практиці встановлення базових лімітів як основні показники, відносно яких розраховуються величини ліміту, найчастіше використовуються: капітал банку (або його модифікації) та активи банку (або чисті активи). Також, крім розміру капіталу та активів як основні показники при розрахунку базового ліміту можуть використовуватися: валюта балансу, щоденний обсяг платежів або капітал (кредитора), прибуток (кредитора).

Таким чином, постає питання необхідності вдосконалення розрахунку лімітів кредитування на банк-контрагент на основі тривірневої методики, що передбачає врахування: строкості надання кредиту – розрахунок лімітів проводиться на строк «овернайт», до 30 днів та до одного року; стійкості банку позичальника та групи його ризику відповідно до рейтингової шкали надійності – ліміт встановлюється тільки для банків контрагентів, що належать до першої, другої і третьої категорій ризику; групи банку за класифікацією НБУ.

У межах використання методики визначається три рівні лімітів: нормативних, балансових та лімітів стійкості за різними строками міжбанківського кредитування (кредити «овернайт», на 30 та на 365 днів). Далі на основі отриманих результатів розраховується загальний ліміт на банк-контрагент. Розглянемо етапи проведення розрахунку загального ліміту міжбанківського кредитування на банк-контрагент, які представлені таблиці 3.

Таким чином, у контексті цієї методики ліміт на банк контрагент – це обсяг ресурсів, втрата яких із певною ймовірністю (ймовірністю банкрутства банку контрагента) припустима для банку кредитора. Установлений ліміт являє собою кількісну характеристику обсягу можливих втрат при проведенні операцій із банком контрагентом, що відповідає економічному змісту лімітування міжбанківських кредитних операцій як інструменту зниження кредитних ризиків. Загальна сума ліміту (OL) не може перевищувати двократного розміру розрахункової суми нормативного ліміту (LN), суми балансового ліміту (LB) або 5% від величини високоліквідних нетто.

Враховуючи одноманітність оцінок кредитного ризику, можна говорити про загальну суму потенційних збитків, які визначаються як величина можливих збитків деякого портфеля фінансових інструментів, розрахованих для заданого довірчого інтервалу та часового періоду. А тому загальний ліміт на банк контрагент визначається як добуток базового мак-

Таблиця 3

Етапи проведення розрахунку загального ліміту міжбанківського кредитування на банк контрагент

Етапи	Характеристика
Етап 1	Проведення аналізу обов'язкових економічних нормативів діяльності банку контрагента, основних фінансових показників.
Етап 2	Визначення суми нормативного ліміту, призначеного для оцінки дотримання банком контрагентом основних економічних нормативів банківської діяльності, а саме: нормативів капіталу та ліквідності. Розрахунок попередньої суми нормативного ліміту (LN) проводиться на строк «овернайт», до 30 днів та до одного року.
Етап 3	Проведення оперативного аналізу ліквідності банку контрагента та розрахунок балансового ліміту. Розрахунок балансового ліміту проводиться на основі даних, отриманих у процесі аналізу високоліквідних активів, дохідних активів і платних пасивів, а також валюти балансу. Балансовий ліміт (LB) міжбанківського кредитування визначається як середнє значення між максимальним і мінімальним значеннями вільних ліквідних коштів банку контрагента.
Етап 4	Розрахунок максимальної суми ліміту на банк контрагент по операціях із міжбанківського кредитування як добуток нормативів N1 та N7, зважених на коефіцієнт «запасу» збереження незмінності капіталу банку. Розраховані суми попередніх нормативних та балансових лімітів аналізованого банку контрагента не можуть перевищувати максимальної величини ліміту на банк контрагент.
Етап 5	Розрахунок ліміту стійкості, призначеного для формування об'єктивної оцінки фінансового стану банку контрагента з урахуванням аналізу: агрегованого балансу банку контрагента; прибутковості й достатності капіталу для визначення значимості банку контрагента на ринку банківських послуг; рентабельності банку контрагента для визначення ефективності використання залучених банківських ресурсів.
Етап 6	Рейтинговий аналіз банку контрагента, що передбачає вирішення таких завдань: проведення коефіцієнтного експрес аналізу фінансового стану банку контрагента. Так, розраховуються коефіцієнти для аналізу достатності капіталу, рівня кредитного ризику, якості активів та пасивів, ліквідності та рентабельності банку контрагента. На основі отриманих результатів формується висновок про відповідність отриманих результатів нормативним значенням, що свідчить про надійність аналізованого банку контрагента; проведення базального аналізу фінансового стану банку контрагента. Він призначений для формування зведених бальних даних коефіцієнтного аналізу фінансового стану комерційного банку контрагента; визначення категорії надійності банку контрагента (1–5 категорії ризику). На банки контрагенти, віднесені до четвертої та п'ятої категорії ризику, ліміти не встановлюються.
Етап 7	Визначення базового максимального ліміту на банк контрагент (ML), який розраховується як середнє арифметичне значення між величиною ліміту, визначеною на підставі даних звіту про виконання контрагентом економічних нормативів НБУ (LN), величиною ліміту, розрахованою на підставі даних балансу (LB,) і величиною ліміту стійкості (LU) за відповідними строками міжбанківських операцій. Це дозволяє враховувати не тільки поточний стан банку контрагента, але й тенденцію (історію) його розвитку за останні 12 місяців. При цьому розраховуються три категорії базового максимального ліміту: «овернайт», до 30 днів і до одного року.
Етап 8	Розрахунок загального ліміту на банк контрагент. Слід відзначити, що загальний ліміт на банк контрагент – це максимальний сукупний ліміт на даний банк контрагент за всіма міжбанківськими кредитними операціями, що проводяться.

симального ліміту (ML) на коригуючий коефіцієнт, розмір якого залежить від категорії банку контрагента (групи ризику) та розміру його чистих активів.

Ще одним підходом до мінімізації кредитних ризиків є комплексне використання усього переліку показників, які спрацьовують у різних ситуаціях, тобто як показник, що лежить в основі розрахунку базового ліміту, повинен прийматися показник, який дає мінімальне значення кінцевого ліміту, наприклад, мінімальний із наступних показників: капітал банку-контрагента*0,1; чисті активи контрагента*0,01; середній щоденний обсяг платежів контрагента*0,05 та ін.

Системи рейтингових оцінок є ще одним інструментом для зниження кредитних ризиків, вони широко розповсюджені у світовій банківській практиці, оскільки є зручним інструментом комплексної оцінки фінансового стану банків.

Висновки. Для зменшення ризиків при міжбанківському кредитуванні, особливо для унеможливлення появи системного ризику, банкам слід використовувати різноманітні способи їх запобігання. До них, по-перше відноситься кредитний моніторинг, який містить в собі ідентифікацію ризику, оцінку ризику, вибір стратегії ризику, вибір стратегії мінімізації ризику та оцінку зміни рівня ризику при міжбанківському кредитуванні. По-друге, це лімітування. У світовій практиці розрахунку лімітів на міжбанківські операції базовими є один або два найфундаментальніші параметри фінансового стану банку: його капітал і активи. Також використовуються системи рейтингових оцінок.

Встановлення лімітів на основі оперативного моніторингу рейтингів дозволяє здійснювати своєчасне

коригування лімітів залежно від змін фінансового стану банків-контрагентів. При погіршенні фінансового стану відбувається зниження рейтингу, що автоматично веде до постановки питання про зниження ліміту або припинення операцій з цим контрагентом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьмак О.М. Міжбанківське кредитування в Україні: становлення та розвиток [Текст] : монографія / О.М. Кузьмак, 2010. – 240 с.
2. Яблоков А.І. Регулювання міжбанківського ринку в умовах нестабільності [Текст] : збірник наукових праць МННЦ ІтС / А.І. Яблоков // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – К. : 2009. – № 15. – С. 243-264.
3. Проценко С. Модель організації міжбанківського ринку кредитних ресурсів [Текст] / С. Проценко, А. Підручний // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 47-52.
4. Козак О.Ю. Визначення кредитних лімітів на основі внутрішнього рейтингу банків-контрагентів [Текст] : збірник наукових праць / О.Ю. Козак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Т. 9. – Суми : ВВП Мрія-1 ЛТД, УАБС, 2004. – 374 с.
5. Самарець Ф.А. Опыт построения методики определения лимитов на банки контрагенты [Электронный ресурс] : материалы семинара «Проблемы формирования лимитной политики» / Ф.А. Самарець, 22.03.2000. – Режим доступа: http://www.bankclub.ru/seminar/materials.htm?seminar_id=3. – Заглавие с экрана.
6. Маслак Н.Г. Використання трирівневої методики встановлення ліміту кредитування на банк-контрагент у системі управління кредитним ризиком [Електронний ресурс] / Н.Г. Маслак, Н.П. Пашкурова. – Режим доступу: [http://www.khibs.edu.ua/1\(6\)2009/R1/3.pdf](http://www.khibs.edu.ua/1(6)2009/R1/3.pdf). – Заголовок з екрана.
7. Иванов В.В. Анализ рисков, возникающих в деятельности банковских групп и управление ими [Текст] // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2000. – № 3. – С. 41-45.

8. Байко А.М. О классификации факторов устойчивости банковского сектора [Текст] / А.М. Байко // Банкаўскі веснік. – 2012. – № 1. – С. 13-18.
9. Minoiu C. Caught in the Web [Electronic resource]. – Access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2013/09/minoiu.html>
10. Лобінцева Я. Особливості функціонування міжбанківського кредитного ринку України в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.conferences.neasmo.org.ua/>.
11. Семко В.М. Механізм розрахунку та встановлення лімітів на ринку міжбанківського кредитування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2013/6/p_137_142.pdf/.
12. Потійко Ю.А. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках [Текст] / Ю.А. Потійко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 1. – С. 40-43.

УДК 341.233.11(477)

Сюркало Б.І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи Національного банку України*

НОВІТНЯ МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

Запропоновано використання новітніх методів управління фінансами на основі використання фінансового моніторингу. Розкрито сутність принципово новітнього підходу щодо досягнення основних фінансових показників у часі, який ґрунтується на визначенні середнього рівня частот та сили впливу екзо- та ендогенних чинників на кінцеві ключові показники діяльності в процесі управління фінансами. Доведено перевагу та ефективність методології порівняно з існуючими на основі суттєвого зменшення похибки та довірчого інтервалу для ключових фінансових показників за умови довгострокових часових інтервалів.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, фінансовий контроль, фінансовий нагляд, фінансове планування, фінансовий менеджмент.

Сюркало Б.И. НОВЕЙШАЯ МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Предложено использование новейших методов управления финансами на основе использования финансового мониторинга. Раскрыта сущность принципиально нового подхода по достижению основных финансовых показателей во времени, основанного на определении среднего уровня частот и силы воздействия экзо- и эндогенных факторов на конечные ключевые показатели деятельности в процессе управления финансами. Доказано преимущество и эффективность методологии по сравнению с существующими на основе существенного уменьшения погрешности и доверительного интервала для ключевых финансовых показателей при условии долгосрочных временных интервалов.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, финансовый контроль, финансовый надзор, финансовое планирование, финансовый менеджмент.

Siurkalo B.I. NEW METHODOLOGY OF FINANCIAL MANAGEMENT

The use of new methods of financial management through the use of financial monitoring. The essence of fundamentally new approach to achieving key financial indicators over time, based on the determination of average frequency and magnitude of the effect of endogenous and exogenous factors on the final key performance indicators in the management of finances. Proved superiority and efficiency compared with existing methodology based on a significant reduction of error and confidence interval for the key financial indicators provided long-term time intervals.

Keywords: financial monitoring, financial control, financial oversight, financial planning, financial management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З часів здобуття незалежності в Україні та останні десятиріччя в світі можна характеризувати явищами нарощення частоти настання дестабілізаційних процесів фінансових ринків. Це свідчить про недосконалість існуючих на сьогодні методів і підходів фінансіалізації для розв'язку фундаментальних проблем економіки, що в свою чергу, є причиною для формування суспільної думки про можливість настання вже в недалекій перспективі глобальних незворотних фінансово-економічних катастроф. На сьогодні дана проблема є центральною для багатьох сфер наукової діяльності. Значна кількість науковців вважають, що можливими шляхами її вирішення є реалізація концепції сталого економічного розвитку, яка передбачає у комплексі гармонійне та збалансоване застосування економічної діяльності та соціальних інтересів економічних суб'єктів різних сфер фінансової системи. Основним наріжним каменем для створення і розбудови ефективної фінансової системи України в контексті сталого розвитку є реструктуризація не тільки внутрішніх компонентів (скорочення транзакційних витрат, прискорення грошово-товарних обмінних процесів, поля-

ризація рівнів концентрації управління), але і продукування більш досконалих підходів щодо існуючих підходів управління фінансами.

Провідне місце у зазначеному напрямі розвитку економічної науки для підвищення сталого економічного розвитку суспільства має іманентно відігравати не тільки кожен окремих композиційний елемент фінансової системи, але і сутнісне передвизначення розуміння і застосування кожним елементом системи комплексного підходу в управлінні фінансами, який має включати в себе необхідну і достатню метричну кількість ключових показників, що відображаються в часовому горизонті подій, як певна кількість умовно повторюваних часових інтервалів.

В актуальних наукових дослідженнях серед основних причин неефективності управління фінансами економічних суб'єктів провідне місце займає процес встановлення і затвердження ключових фінансових показників [1, с. 168]. Оскільки процес управління фінансами здійснюється на основі контролю і регулювання відповідності фактичних показників до планових, можна стверджувати, що класичний фінансовий менеджмент відбувається в рамках певних

системних обмежень ефективності розроблених фінансових планів.

Прогнозування і планування в сучасних фінансових системах необхідно розглядати не тільки як невід'ємні складові управлінського процесу на макро-, мезо- і макрорівнях, але і як відправну точку для досягнення ключових фінансових орієнтирів. Зважаючи на те, що існуючі на сьогодні підходи управління фінансами в переважаючій більшості ґрунтуються на створенні бюджетів або кошторисів, нами було зроблено висновок про існування системного недоліку: перші стадії управлінського процесу (попередній аналіз, якість прогнозування та обрана технологія планування) істотно впливають на весь наступний алгоритм, а відповідно і ефективність управління фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади формування методології управління фінансами, визначення його ролі та ефективності застосування у фінансовій системі країни активно досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Дослідження у зазначеній сфері останнім часом суттєво активізувалися і серед вітчизняних науковців. Вагомим є доробок вчених О.М. Бандурки, О.М. Бережного, С.А. Буткевича, Н.М. Гуржія, С.О. Дмитрова, І.І. Д'яконової, А.В. Єжова, В.А. Журавля, В.С. Зеленецького, О.В. Кравченка, І.П. Приходька, В.В. Коваленко, І.В. Коломієць, В.Л. Кротюка, В.А. Некрасова, В.А. Тимошенка, Д.А. Файера тощо. Проте на сьогоднішній день управління фінансами не розглядається науковцями з позиції системного аналізу, хоча містить під собою не тільки складне економічне явище, але розуміється поки що як сукупність процесів аналізу, планування, регулювання і контролю.

Постановка завдання. Разом з тим узагальнення досягнень світової та вітчизняної економічної думки з даної проблематики свідчить, що, незважаючи на значну кількість наукових робіт, у розрізі проблеми, що розглядається, вони носять фрагментарний та незавершений характер і потребують комплексного та системного вирішення, що передбачає формування принципово нового концептуального підходу до розробки принципово нової методології управління фінансами. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з обґрунтуванням методологічних засад розвитку системи державного фінансового моніторингу України. Крім того, важливого значення набуває питання теоретичного та методологічного обґрунтування адаптивної методології управління фінансами у відповідності до зміни чинників дії, фінансового потенціалу економічного суб'єкта, вимог міжнародних регулятивних стандартів тощо.

На практиці для забезпечення високої якості планування (як відправної точки якості управління) застосовують підходи гнучкого планування, проте процес управління фінансами в такому випадку (аналіз, планування, регулювання, контроль) відбувається з новими параметрами або коригується на певний відсоток, що в цілому є контрпродуктивним і не враховує величини чинників впливу та їх можливих наступних загроз протягом короткого однорічного операційного періоду (горизонту планування), а показує лише результат їх точкового впливу на діяльність економічного суб'єкта. Тому нами пропонується підвищити ефективність прогнозування, а отже і якість планування за рахунок зменшення величини допустимої похибки при створенні прогнозів і планів. Завданням роботи є віднайдження такого підходу, який би дозволив зменшувати девіацію ключових фінансових показників в довгострокових періодах і з урахуванням отримання величини перших показників планового періоду.

нансових показників в довгострокових періодах і з урахуванням отримання величини перших показників планового періоду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний підхід управління фінансами вибудовується на вартісному директивному або індикативному управлінні, яке ґрунтується на необхідній і достатній метричній кількості ключових фінансових показників, що відображаються в часовому горизонті подій як певна кількість умовно повторюваних часових інтервалів.

При цьому для планового горизонту подій загальний закон розподілу частоти попадання показника в заданий діапазон буде складатися із законів розподілу кожного окремого частотного діапазону, кожен з яких буде із значно високим рівнем ймовірності відтворювати загальний закон розподілу. Таким чином, можна здійснити перехід від управління фінансами виключно на основі критерію розвитку до управління на основі критерію збалансованого поєднання меж релевантного діапазону фінансових можливостей економічного суб'єкта із визначеними програмними документами цільовими показниками. Особливе місце в даному випадку відводиться управлінню фінансами на основі метричного визначення законів розподілу частот настання подій визначених у програмних документах із законами розподілу частот настання подій, передвизначених дією комплексу факторів.

За результатами проведеного нами дослідження з'ясовано, що близько 73% економічних суб'єктів макро-, мезо- та мікрорівня, що здійснюють діяльність на території України, мають операційний період (часовий період, який охоплює планування), який не перевищує одного календарного року. Інші економічні суб'єкти здійснюють господарювання без застосування програмних документів та на інші часові проміжки. На основі зробленого висновку про системну недосконалість застосовуваної на сьогодні методології управління фінансами був проведений пошук можливих варіантів вирішення проблеми. Досвід використання вітчизняними і закордонними економічними суб'єктами методів реагування на критичні відхилення від планових показників показує, що на сьогодні існує всього два підходи фінансовий і організаційний.

За результатами проведеного нами дослідження, було визначено, що більш дієвою альтернативою існуючих підходів класичного попереднього фінансового прогнозування і планування та оперативного їх виконання/коригування може бути метод моніторингу ключових фінансових показників, що є також одним із функціональних елементів управління фінансами та складається із оперативного (за перші періоди) визначення ймовірності виконання річних планових показників та прогнозування цих показників в часі. У даному випадку доречно використовувати адитивні показники (певний набір показників для кожного моніторингового періоду), що дасть змогу визначити появу нових факторів дії та їх вплив на відхилення ключових показників діяльності на весь етап (наприклад, п'ятирічний горизонт планування). Пояснити такий підхід можна на такому прикладі. Для спрощення сприйняття пропонуємо за об'єкт взяти фінансову систему економіки окремої держави. Оскільки саме фінансова система є високоіндикативним стратегічним вимірником стану будь-якої економіки, то саме зміни в її стані будуть яскравим виразом та розвитку чи занепаду економіки в цілому. Для оцінки стану економіки, як правило, прийнято вважати і застосовувати основні макроекономічні показники: рівень валового внутрішнього продукту, рівень інфляції, рівень цін виробників, рівень споживання, рівень безробіття і інші,

та темпи їх зміни в динаміці. Для оцінки стану фінансової системи використовуються інші плюралістичні підходи. Проте всі вищезазначені методи аналізу наразі застосовуються і існують базою для застосування методів прогнозування, що докорінно є неефективним, оскільки базові минулорічні показники не містять у собі дії набору чинників та силу їх впливу, що відбудуться в майбутньому. Саме цей вплив поточного періоду може бути вирахований за допомогою з'ясування існуючого закону ймовірності настання певного значення ключовим показником. Закон ймовірності визначається одним із відомих науці законам розподілу, цей закон формульно і графічно обчислюється (рис. 1).

Таким чином, розподіливши наш операційний період на визначену кількість сегментів відповідно до сили дії чинників, що утворилися на поточний момент, можна вийти на розуміння того, що частота настання події (а, відповідно, і закон розподілу) кожного частотного інтервалу буде з достатньо високою ймовірністю відтворювати загальний закон розподілу для всього частотного діапазону.

Наведемо приклад у першому рівні наближення. Необхідно з'ясувати чи буде виконано план надходження виручки для аптеки міста у розмірі 295 000 грн на місяць, якщо середньоденний обсяг виручки складає 9603 грн на день.

Вирахуємо за формулою 1 кількість інтервалів для проведення фінансового моніторингу.

Таким чином, диференційна функція розподілу частотних діапазонів v буде задана таким виразом:

$$p(x) = v^n \times \exp[\pi v^2] \quad (1)$$

Якщо n є більшим від одиниці, то математичне очікування частоти зміни частотного діапазону із стану n приблизно буде дорівнювати:

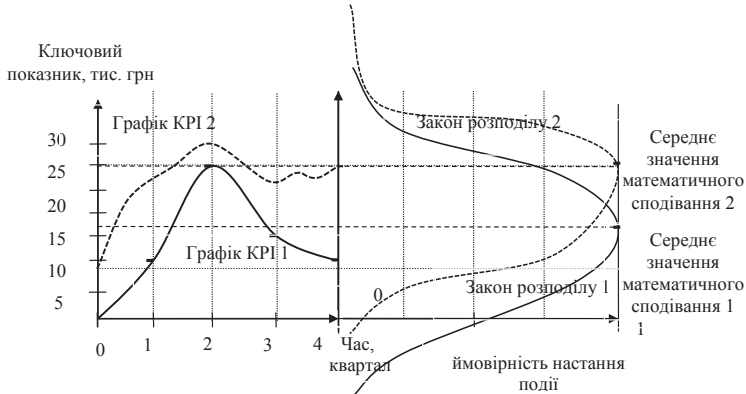


Рис. 1. Приклад «нерівномірної» деформації закону розподілу ключових показників 2005 (Графік КРІ 1) та 2010 (Графік КРІ 2) років

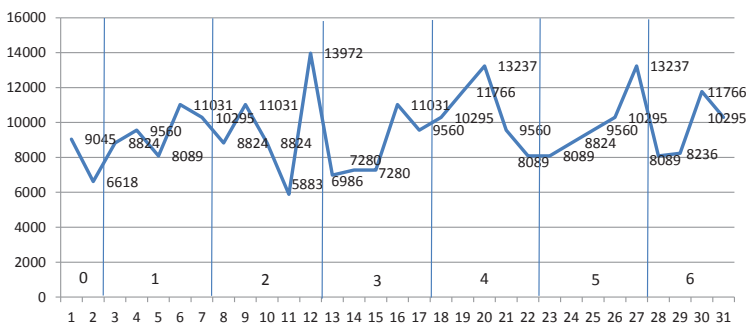


Рис. 2. Приклад розбивки операційного періоду на моніторингові інтервали

$$m(v) = \frac{4 \times \left(\frac{n+1}{2}\right)}{2\pi \cdot \left(\frac{n+1}{2}\right)^2} \quad (2)$$

При цьому статистична вага тривалості частотного діапазону є величиною, зворотною ймовірності зміни цього стану.

Згідно з проведеним розрахунком, тривалість періоду моніторингу показника становить 4,71 календарного дня. Маючи 31 календарний день у місяці, можемо вирахувати – 6,58 кількість моніторингових інтервалів в контрольному періоді.

Середнє значення за повні моніторингові періоди буде становити 9657 грн по кожному повному моніторинговому інтервалу, що в сумі буде на 126 грн більше за середньомісячне значення (9531 грн). Таким чином, у разі, якщо нам відомо день початку моніторингового інтервалу (на прикладі це третє число місяця), його тривалість в календарних днях та кількість періодів в операційному періоді, то можна вирахувати зі значно високою точністю ймовірність розвитку подій – у розрізі прикладу значення становить 296276,5 грн (9560×6,58×4,71).

Також для підтвердження методології на більшому рівні узагальнення нами було поставлене питання динаміки і напрямку зміни закону розподілу ключових макроекономічних показників України за останні 15 років. Було виявлено, що зміни закону розподілу відбуваються з певною періодичністю, що перевищує період у три роки, але не більше в середньому, ніж п'ять років. Зміни закону розподілу стосувалися лише в рамках прямих або зворотних відхилень Больцманівської кривої.

Проте сам закон розподілу критичних суттєвих змін не зазнавав – не змінювався по так званій «нерівномірній» деформації та не змінювався сам закон розподілу протягом одного планового періоду, проте зміни відбувалися в середньому через три роки з відповідною «нерівномірною» деформацією (збільшувалося математичне очікування попадання основних макроекономічних показників в релевантний діапазон) але сам закон розподілу не змінився (рис. 1).

Беручи до уваги те, що сукупний вплив чинників дії на ймовірність настання певної події можна вирахувати, як вплив певного поля (набору чинників на силу їх дії), то можна і необхідно з позиції підвищення ефективності прогнозування і планування використовувати адитивний метод визначення характеристик ключового показника діяльності.

Необхідно акцентувати увагу, що це не буде простим інтегральним коригуванням існуючого показника, а буде аналізом і прогнозом на основі накопичувального факторного аналізу ключових показників діяльності. Для цього аналізу буде застосовуватись існуючий та набуваючий все більшої популярності метод моніторингу показників.

Він тісно пов'язаний та здійснюється одночасно із іншими елементами управління такими як аналіз фінансово-господарських процесів і показників, фінансове прогнозування і планування на основі прогнозів та обраної фінансової політики, поточний контроль і регулювання та контроль виконання фінансових планів по завершенні планового періоду та відрізняється від них постійним наглядом не за всіма, а за окремою групою саме ключових показників діяльності.

Таблиця 1

Формалізація законів розподілу для застосування у системі моніторингу

№	Назва закону розподілу	Значення / особливість	Формула	Ймовірнісний відсоток застосування
Закони розподілу дискретних випадкових величин				
1	Біноміальний розподіл	Математичне сподівання і дисперсія випадкової величини, що має біноміальний розподіл відповідно рівні	$F_i = C_n^i p^i q^{n-i}, \quad i = \overline{0, n}$	16
2	Пуассонівський закон розподілу	Розподіл Пуассона залежить від одного параметру, який є математичним сподіванням випадкової величини X	$F_i = \frac{\lambda^i e^{-\lambda}}{i!}$ де $n \rightarrow \infty, \lambda = n p$.	4
3	Геометричний закон розподілу	Геометричний розподіл визначається високим рівнем ризику та значними сумами порушень	$M(X) = \sum_{k=1}^{\infty} k q^{k-1} p = p \sum_{k=1}^{\infty} k q^{k-1} = p \frac{d}{dq} \sum_{k=1}^{\infty} q^{k-1} = p \frac{d}{dq} \left(\frac{1}{1-q} \right) = \frac{p}{(1-q)^2} = \frac{p}{p^2} = \frac{1}{p}, \quad a \quad D(x) = \frac{1-p}{p^2}$	2
Закони розподілу неперервної випадкової величини				
4	Рівномірний закон розподілу	Рівномірний закон розподілу задається густиною розподілу	$F(x) = \int_{-\infty}^x f(x) dx = \frac{1}{b-a} \int_a^x dx = \frac{x-a}{b-a}, \quad x \in [a, b],$ якщо $x < a \quad F(x) = 0, \quad$ якщо $x > a \quad F(x) = 1$	14
5	Експоненціальний розподіл $m_x = \delta_x = \frac{1}{\lambda}$	Характеризується приростом в часі	$F(x) = \int_{-\infty}^x f(x) dx = \int_0^x \lambda e^{-\lambda x} dx = -e^{-\lambda x} \Big _0^x = 1 - e^{-\lambda x}$	28
6	Нормальний закон розподілу	У разі, якщо випадкова величина розподілена нормально, то абсолютна величина її відхилення від математичного сподівання не перевищує потроєного середнього квадратичного відхилення	$F(x) = \int_{-\infty}^x f(x) dx = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}} dx + \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}} dx$	32
7	Функція надійності	Визначає ймовірність безвідмовної роботи (відсутність фінансових порушень) елемента за час t .	$R(t) = e^{-\lambda t}$ $R(t) = 1 - F(t) = 1 - (1 - e^{-\lambda t}) = e^{-\lambda t}$	4
Разом:				100

Таким чином, ми приходимо до висновку, що сучасна методологія управління фінансами потребує додаткового функціонального елемента, який виконуватиме превентивну коригувальну функцію на початку планового періоду. Тому на сьогодні широковживаним стає фінансовий моніторинг – як елемент управління фінансами. Конкурентною перевагою фінансового моніторингу від існуючих контрольних систем – є надвисока точність та оперативність. Власне, для підтримки прийняття управлінських рішень необхідно отримати відповідь на питання стосовно критичних меж відхилень, що можуть вплинути на результат виконання планових показників.

Також для покращення процедури прогнозування в ході проведеного нами дослідження було здійснено формалізацію законів розподілу дискретних випадкових величин з метою застосування у сценаріях перспективної оцінки загроз та фінансового моніторингу (таблиця 1).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Порівняння ефективності адитивних технологій фінансового прогнозування і планування відповідно до існуючих методів дали змогу передбачити структурні зміни основних макроекономічних показників до закінчення не тільки згрупованого у декілька років періоду, але і ще до закінчення календарного року протягом операційного періоду. Це дало змогу вивільнити час як фінансовий ресурс для пошуку прихованих фінансових ресурсів без значної втрати їх вартості.

У якості висновків можна стверджувати, що існуюча на сьогодні методологія управління фінансами потребує значних внутрішніх змін і модернізації, про що може свідчити також повсюдна популяризація моніторингу як окремого методу управління фінансами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Sjurkalo B.I. Improvement of a scenario of events in the formation of a financial plan Problems of rational use of socio-economic and natural resource potential of the region: financial policy and investment. Avg. Business, management and marketing. – Rivne, 2006. – Vol. 12. – P. 167-174.
- Гуржій Н.М. Фінансовий потенціал як один із аспектів логістичного потенціалу [Текст] / Н.М. Гуржій, Я.І. Шрамко, Т.В. Ухова / Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія «Економічні науки». – Херсон : ХДУ, (ч. 1) 2014. – С. 147-149.
- Пластун В.Л. Стратегія формування оптимальних інвестиційних портфельів із врахуванням фази економічного циклу [Текст] / В.Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 530-538.
- Djakonova I.I. The essence and value of financial monitoring in banks [Text] / I.I. Djakonova // Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine. – 2008. – № 1(37). – P. 7-14.
- Financial monitoring in the bank. Study Guide – Ed. Dmitrov S.O., Kovalenko V.V. – For economists, professors and university students – University book, 2008. – 336 p. – ISBN: 978-966-680-406-1.
- Піхоцький В.Ф. Удосконалення і розвиток Державного фінансового контролю та аудиту за надходженням коштів Державного бюджету України та їх використання [Електронний ресурс] Журнал «Фінанси України» № 3 за 2007 р. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1005456;jsessionid=11D6F79E1635722A58D5CCA1DA316DAA>.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Бенько І.Д.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ (ОСББ)

Розглянуто особливості обліку та контролю фінансово-господарської діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Висвітлено методику обліку доходів, витрат і фінансових результатів. Сучасне бачення проблем і перспектив діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків дає можливість раціонально організувати їх діяльність. Своєчасне проведення контролю гарантує правильний вибір розвитку діяльності ОСББ. Сформульовано висновки по темі дослідження і узагальнено пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків.

Ключові слова: послуги, дебіторська заборгованість, доходи, витрати, фінансові результати, грошові кошти, розрахунки.

Бенько И.Д. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЛАДЕЛЬЦЕВ МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ (ОСМД)

Рассмотрены особенности учета и контроля финансово-хозяйственной деятельности объединений совладельцев многоквартирных домов. Освещена методика учета доходов, затрат и финансовых результатов. Современное видение проблем и перспектив деятельности объединений совладельцев многоквартирных домов дает возможность рационально организовывать их деятельность. Своевременное проведение контроля гарантирует правильный выбор развития деятельности ОСМД. Сформулированы выводы по теме исследования и обобщено предложения по повышению эффективности деятельности объединений совладельцев многоквартирных домов.

Ключевые слова: услуги, дебиторская задолженность, доходы, затраты, финансовые результаты, денежные средства, расчеты.

Benko I.D. FEATURES OF ACCOUNTING AND CONTROL OF FINANCIAL AND BUSINESS CONDOMINIUMS

The features of accounting and control of financial and business condominiums.

Deals with methods of accounting of revenues, expenditures and financial results. The modern view of the problems and prospects of condominiums enables efficiently organize their activities. Timely monitoring of guarantees of the right choice of condominiums. The conclusions of research on the topic and summarizes proposals to improve the efficiency of condominiums.

Keywords: services, accounts receivable, income, expenses, financial results, cash payments.

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України – це важлива галузь соціальної сфери, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними послугами та суттєво впливає на розвиток економіки країни. Від її розвитку залежить якість послуг, що надаються, стан об'єктів, а також рівень задоволеності відповідних потреб населення.

Житлово-комунальний сектор національної економіки завжди відрізнявся складною, багатофункціональною специфікою роботи підприємств цієї сфери. В Україні житлово-комунальне господарство експлуатує майже 25% основних засобів країни, в галузі зайнято близько 5% працездатного населення. На даний час вказаний сектор економіки є одним із найбільш проблемних для ринкових перетворень, оскільки галузь у значній мірі є залежною від бюджетних дотацій.

Основною узагальнюючою характеристикою житлово-комунальних послуг є їх важливість для населення усієї країни та необхідність функціонування системи життєзабезпечення міст і населених пунктів. Послуги, що надаються житлово-комунальним сектором, можуть бути у вигляді доведених до споживачів матеріальних носіїв з певними якісними показниками (теплова і електрична енергія, вода інші послуги), а також у вигляді робіт на об'єкті (обслуговування житлових будинків, санітарна очистка, ви-

віз сміття і таке інше).

Житлово-комунальні послуги характеризуються приналежністю до групи життєзабезпечення, мають соціальну значимість і не можуть бути замінені (низька заміність, або відсутність заміни іншими послугами).

Житлово-комунальне господарство, як одна з найважливіших галузей національної економіки, що суттєво впливає на розвиток економічних відносин у державі, завжди була в полі зору державних структур та населення, тому проблема ефективності цього сектору є дуже актуальною.

Значна кількість технічних та економічних проблем галузі негативно впливає на розвиток економіки країни і часто викликає соціальне напруження в суспільстві. Найбільш ефективним шляхом подолання системної кризи в житловій сфері й вирішення проблеми реформування ЖБК та ОСББ має бути єдина методологія і використання засобів розв'язання соціальних, технічних, економічних проблем і завдань.

Відмова держави від ролі замовника і підрядника, загальна фінансова нестабільність, зростання інфляції, бюджетний дефіцит викликали нагальну потребу в проведенні житлово-комунальної реформи. З метою ліквідації кризового стану у цій галузі необхідне реформування ЖКГ і пошук нових форм орга-

нізації управління та використання житлового фонду. Запорукою успіху реформи необхідно розглядати комплексну реалізацію соціально орієнтованих і фінансово збалансованих підходів до повної модернізації галузі, яка буде спроможна забезпечити її стале функціонування.

Чинна законодавча та нормативна база не забезпечує правових основ реформування житлово-комунального господарства. Технічний стан житлового фонду характеризується високим ступенем зносу до 80%. Законодавством України встановлено основний напрям реформи – створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) на базі державного й комунального жилого фонду. У ринкових умовах господарювання найбільш прогресивною формою управління житлом є саме об'єднання співвласників.

Реформування ЖКГ зумовлено зміною концептуальних підходів до порядку управління житлом. На сьогоднішній день актуальним залишається питання створення служб єдиного замовника, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) як форми управління житлом, поширеної в інших країнах. У бухгалтерському обліку необхідно відобразити нові об'єкти – субсидії, приватизовані квартири, а це вимагає розробки інших методологічних підходів до обліку в ЖКГ. Однак проблеми законодавчого регулювання діяльності ЖКГ та організації бухгалтерського обліку в них вирішені не повною мірою. Облік, як одна з найважливіших функцій управління галуззю, практично перестав виконувати головну інформаційну роль безпосередньо для цілей управління. Інформація, яка традиційно включалася в бухгалтерські звіти, в умовах ринкових відносин, не може повністю задовольнити потребу різних груп користувачів.

Необхідна якісно нова фінансова та управлінська інформація про діяльність підприємств житлово-комунального господарства, на основі якої можна було б не тільки приймати рішення з управління цими підприємствами, а й використовувати її для аналізу ситуації, що склалася в галузевому комплексі.

Одночасне реформування бухгалтерського обліку та житлово-комунального господарства посилює актуальність наукової розробки питань методології та організації бухгалтерського обліку в цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми методології та організації бухгалтерського обліку і звітності розглядаються у працях багатьох вітчизняних вчених: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова, Й.Я. Даньківа, І.К. Дрозд, Є.В. Калюги, Л.М. Кіндрацької, Г.Г. Кірейцева, М.І. Крупки, М.В. Кужельного, С.О. Левицької, В.Г. Лінника, Л.Г. Ловінської, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, В.М. Пархоменка, О.А. Петрик, І.І. Пилипенка, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця, В.О. Шевчука, І.Й. Яремка та зарубіжних: Л.А. Бернстайна, Дж. Блейка, Г.А. Велша, С. Дж. Грея, М.Р. Метьюса, Б. Нідлза, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, Е.С. Хендриксона та інших.

Різносторонній розгляд проблематики організації обліку, в тому числі в таких організаціях як об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, свідчить про наявність специфічних аспектів та значний інтерес до цих питань. У фаховій літературі останніх років достатньо детально розглядалися проблеми документального забезпечення обліку в ОСББ, використання бухгалтерських рахунків для відображення господарських операцій, а також формування й подання звітності.

Разом з тим комплексне дослідження господарської діяльності підприємств ЖКГ як об'єкта облі-

ку і звітності, його методології та організації майже не проводилось. Не вирішено низку проблем у дослідженні теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку в ОСББ. Все це потребує удосконалення методології та організації бухгалтерського обліку в ЖКГ, застосування сучасних інформаційних технологій, що обумовило вибір теми даного дослідження та його актуальність.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення і покращання організації бухгалтерського обліку і контролю фінансово-господарської діяльності ОСББ на основі дослідження існуючої законодавчої і нормативної бази. Досягненню мети роботи сприятиме вирішення наступних завдань:

- визначення особливостей житлово-комунального господарства, як об'єкта управління;
- дослідження необхідності реформування житлово-комунального господарства та формування нових підходів до порядку управління житлом – створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків;
- вивчення нормативно-правової бази діяльності ОСББ;
- оцінка галузевої специфіки формування інформаційної системи бухгалтерського обліку та контролю в житлово-комунальному господарстві загалом і зокрема в ОСББ;
- обґрунтування специфіки калькулювання вартості житлово-комунальної послуги в об'єднанні співвласників багатоквартирних будинків та формування інформації про доходи і витрати в ОСББ;
- розробка методики та організації бухгалтерського обліку витрат і доходів в об'єднанні співвласників багатоквартирних будинків;
- вивчення методичних підходів до бухгалтерського обліку бюджетного відшкодування пільг та субсидій, як одного з джерел доходу об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема ефективної діяльності житлово-комунального господарства як однієї з найважливіших галузей національної економіки завжди була і є дуже актуальною, що суттєво впливає на розвиток економічних відносин у державі. Численні технічні й економічні проблеми галузі негативно впливають на розвиток економіки країни і викликають соціальне напруження в суспільстві.

Стан житлової сфери в Україні істотно впливає на рівень життя всіх громадян країни. Вже досить тривалий час житлову сферу вражає системна криза. Для виходу з неї необхідно реформувати житлову сферу, особливо житлово-будівельні кооперативи (ЖБК) та об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) [1, с. 48].

Згідно оприлюднених Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, станом на початок грудня 2014 року в Україні створено 16,847 тис. об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, що становить 21,1% від загальної кількості багатоповерхових будинків в межах країни. При цьому протягом січня-листопада 2014 року було створено 1 тис. 132 ОСББ [2].

Попри це, рівень формування таких об'єднань не відповідає показникам, запланованим програмою з прискорення створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), котра була розроблена відповідно до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку ЖКГ на 2009–2014 роки».

Про це зокрема свідчать результати отримані в результаті опитування учасників V Всеукраїнського форуму ОСББ, що відбувся 23–24 жовтня 2014 року у місті Львів: лише 18% опитаних позитивно оцінили існуючі темпи розвитку ініціативи ОСББ в Україні; 47% респондентів вважають, що ситуація з розвитком ініціативи ОСББ в Україні покращиться наступного року; основними причинами стримування розвитку ОСББ як форми господарювання в Україні є: нестача ініціативних мешканців, які були б готові взяти на себе відповідальність та повноваження щодо управління будинком (64%); недосконалість існуючої законодавчої бази (61%); недостатня обізнаність мешканців будинків щодо самої ініціативи ОСББ (50%); ускладнення умов функціонування ОСББ органами місцевої влади (31%) [3].

Одночасно навіть таке зростання кількості таких об'єднань вимагає формування дієвих, простих і зрозумілих роз'яснень низки проблемних питань, що пов'язані з організацією обліку.

Особливості об'єктів обліку як важливих складових системи бухгалтерського обліку значною мірою визначають особливості методології і організації бухгалтерського обліку в галузі. Аналіз складу, структури та особливостей об'єктів бухгалтерського обліку в ОСББ дозволив визначити специфіку відображення їх в обліку. Найбільш важливими й дискусійними об'єктами обліку є доходи та витрати ОСББ.

Доходи – це ключова економічна категорія, без якої неможливе ведення господарської діяльності об'єднанням співвласників багатоквартирного будинку. При цьому ОСББ притаманні певні особливості бухгалтерського обліку доходів, які зумовлені діяльністю об'єднання, як неприбуткової установи, і корінними відмінностями між комерційними і некомерційними (неприбутковими) організаціями, які визначаються, перш за все, цілями їх функціонування.

ОСББ відповідно до Статуту об'єднання співвласників багатоквартирного будинку здійснює підприємницьку діяльність [4; 5; 6; 7]. Доходи, отримані від підприємницької діяльності, стають додатковим ресурсом для дальшого розвитку ОСББ, їх можна використовувати лише для забезпечення цільових витрат основної діяльності. Від того, чи провадить об'єднання підприємницьку діяльність, залежить схема фінансового планування його діяльності та, як наслідок, порядок обліку доходів і витрат [4, с. 233].

Важливість правильного обліку витрат для ОСББ полягає в тому, що витрати – це один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності ОСББ, оскільки на його підставі можна визначити, як дотримується виконання кошторису організації. Всі витрати ОСББ – це витрати, пов'язані із належним утриманням будинку та прибудинкової території, проведенням поточного і капітального ремонту спільного майна.

Для правильного визначення результатів діяльності підприємств та встановлення обґрунтованих тарифів на підприємствах з державним регулюванням цін необхідне удосконалення методики калькулювання та обліку витрат і доходів [5, с. 57].

Перевищення доходів від основної (неприбуткової) діяльності над витратами не є об'єктом оподаткування податком на прибуток і отриманий прибуток не може бути розподілений між членами ОСББ [8; 9; 10].

Отриманий прибуток від підприємницької діяльності, аналогічно як і прибуток від основної (неприбуткової) діяльності не може бути розподілений між

членами ОСББ. Він зараховується до цільових надходжень ОСББ і використовується в наступних періодах відповідно до статутної діяльності.

Дохідну частину кошторису ОСББ, яка охоплює надходження від підприємницької діяльності та від основної статутної діяльності формують на підставі цільових надходжень і надходжень від підприємницької діяльності, запланованих у майбутньому році та в кожному кварталі.

Найбільший вплив на невиконання кошторису ОСББ мають обов'язкові членські внески мешканців об'єднання, якщо вони не сплачені повністю, то виникають проблеми з проведенням тих чи інших робіт, порушується нормальний виробничий цикл.

У зв'язку з цим заслуговує уваги система знижок за умови дострокової оплати платежів з квартирної плати. При цьому, якщо оплата проведена завчасно, то вища знижка на оплату послуг. Таким чином ці організації прагнуть подолати певну проблемність, що пов'язана з регулюванням питань спонукання власників квартири здійснювати проплату встановлених платежів. Слід наголосити, що чинне законодавство містить надто мало важелів впливу на недобросовісних членів ОСББ.

Однією з найбільш дієвих внутрішніх можливостей заохочення членів ОСББ оплачувати встановлені обсяги платежів є їх інформування про заплановані витрати. У цьому контексті свою позитивну роль відіграє кошторис витрат.

Кошторис витрат ОСББ – це витрати, пов'язані з його основною діяльністю за певний період часу. Витрати – це суми, що виникли в результаті фінансово-господарської діяльності ОСББ для повного та ефективного виконання кошторису протягом певного періоду часу та які підтверджені відповідними первинними документами [6, с. 84].

Оскільки кожен вид витрат має відповідний вид доходів [11, с. 195-196], доцільно, крім загальних коефіцієнтів окупності витрат виставити цільові показники окупності витрат, тобто порівнювати витрати і доходи, що одержані в результаті відповідного напрямку діяльності. Наприклад, витрати та доходи від операційної діяльності, від інвестиційної та фінансової діяльності. Значення цих показників у межах до одиниці свідчить про позитивну рентабельність цього напрямку діяльності. Значення показника, яке вище за одиницю свідчить про те, що витрати не покриваються відповідним джерелом доходів.

Утримання житлових будинків, будинкових мереж, споруд та прибудинкових територій в справному стані є першочерговим завданням об'єднання СББ. Система технічного обслуговування жилих будинків повинна забезпечувати безпечне та безперебійне функціонування будинків, інженерних мереж і обладнання протягом встановленого терміну служби будинку. Технічне обслуговування житлових будинків включає роботи з контролю за його станом, забезпечення справності, налагодження і регулювання інженерних систем тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Визначивши основні завдання і значення обліку та контролю в ОСББ, слід зробити наступні висновки.

Основним напрямком удосконалення бухгалтерського обліку в ОСББ є використання нових комп'ютерних програм, які розглядаються як значний фактор організації обліку. Однак, найбільшого успіху можна досягти шляхом удосконалення методології і організації самого процесу обліку, підвищення його контрольних властивостей на базі застосування відповідних програмних засобів.

На сьогоднішній день немає чітко встановленої методики обліку підприємницької діяльності ОСББ, недостатньо відображена інформація про фактичну собівартість наданих послуг, що унеможливає своєчасну та достовірну оцінку їх економічної ефективності.

Отже, процес надання послуг, виконання робіт та здійснення інших видів госпрозрахункової діяльності повинен чітко фіксуватися, щоб забезпечити одержання інформації про фактичну собівартість.

Незважаючи на значні успіхи в організації обліку в об'єднаннях СББ, що спостерігаються в останні роки, є ряд методологічних та організаційних проблем, що вимагають термінового вирішення:

- галузева специфіка діяльності ОСББ вимагає специфічного підходу до обліку;

- бухгалтерський облік формування ціни послуги;

- контроль за повним і своєчасним надходженням та оприбуткуванням коштів;

- облік і контроль витрачання коштів суворо за призначенням;

- забезпечення своєчасного складання і подання звітності про надходження і використання коштів.

Сучасне бачення проблем і перспектив діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків дає можливість раціонально організувати їх діяльність. Для того, щоб ОСББ функціонували і далі розвивались в Україні необхідно:

- удосконалювати нормативно-правову базу, що дасть можливість повністю врегулювати питання узгодженості інтересів уряду та представників об'єднань;

- удосконалювати діюче законодавство, що регулює підприємницьку діяльність та прийняти нормативні акти, спрямовані на забезпечення розвитку ринкових відносин;

- створити дієву систему мікрокредитування ОСББ;

- створити умови для збільшення кількості працівників, які зайняті в сфері ОСББ, що сприятиме підвищенню рівня зайнятості та скороченню безробіття;

- змінити режим оподаткування ОСББ, що дасть можливість забезпечити дотримання конкурентних умов у підприємницькому середовищі та зменшить масштаби ухилення від сплати податків, а це в свою чергу сприятиме наповненню бюджету;

- проводити повний контроль за збереженням інвентарних об'єктів у ОСББ і своєчасно здійснювати їх інвентаризацію;

- більш широке застосування АРМ бухгалтера з обліку активів.

Стратегічним завданням кожного підрозділу, що виходить на ринок послуг повинно бути розуміння того, що технологія повинна відповідати найкращим світовим зразкам. Послуги, що пропонують ОСББ, повинні задовольняти найрізноманітніші вимоги населення та комерційних структур. Активна цінова політика має бути направлена на те, щоб послуги були доступними для різних категорій споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: підручник [Текст] / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
2. Цікава статистика: ОСББ створені вже в 21% багатопверхових будинках України [Електронний ресурс] / В курсі. – Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/society/osmd-sozdany-uzhe-v-21-mnogozetazhnykh-domov-ukrainy.html>.
3. Відбувся 5 всеукраїнський форум ОСББ [Електронний ресурс] // Ваш дім. – Режим доступу: <http://www.osbb.zp.ua/news-osbb-igkh/view/455>.
4. Будько О. Облікова політика як інструмент впливу на фінансові результати підприємства [Текст] / О. Будько // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 232-235.
5. Гнида А. Об'єднання Співвласників Багатоквартирного Будинку: створення та ефективна діяльність: практичний посібник / А. Гнида, О. Тимчій. – Львів: Інститут міста, 2010. – 109 с.
6. Бондаренко Б.В. Оформлення прибудинкової території: практичний посібник для ОСББ [Текст] / Б.В. Бондаренко. – Луганськ: Резніков, 2011. – 104 с.
7. Діловодство і облік в ОСББ / Громадська організація «Юридичний клуб «Право», Асоціація «Власники житлових будинків Мелітополя», Міжнародний фонд «Відродження». – Мелітополь, 2011. – 180 с.
8. Кім Ю.Г. Бухгалтерський та податковий облік. Первинні документи та порядок їх заповнення: навчальний посібник рекомендовано МОН України / Ю.Г. Кім. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 600 с.
9. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль: навчальний посібник рекомендовано МОН України / Л.В. Гуцаленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 498 с.
10. Голошевич І. Собівартість: від калькуляції до декларації [Текст] / І. Голошевич // Бухгалтерія. – 2011. – № 34. – С. 16-18.
11. Крайівська І.А. Організація бухгалтерського обліку в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків / І.А. Крайівська // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2004. – № 56. – С. 194-197.



УДК 658:631

Бруханський Р.Ф.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і правового забезпечення
агропромислового виробництва
Тернопільського національного економічного університету*

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАГАЛЬНА МОДЕЛЬ

У статті обґрунтовано вимоги до побудови стратегічної аналітичної системи підприємства. Виділено чотири можливі квадранти облікового інформаційного середовища системи стратегічного менеджменту. Запропоновано загальну модель побудови стратегічної аналітичної системи підприємства, що використовує в якості інформаційної основи стратегічний облік.

Ключові слова: стратегічна аналітична система, аналітичне забезпечення, стратегічний менеджмент, стратегічний облік, інформаційне середовище.

Бруханский Р.Ф. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОБЩАЯ МОДЕЛЬ

В статье обоснованы требования к построению стратегической аналитической системы предприятия. Выделены четыре возможных квадранта учетной информационной среды системы стратегического менеджмента. Предложена общая модель построения стратегической аналитической системы предприятия, использующая в качестве информационной основы стратегический учет.

Ключевые слова: стратегическая аналитическая система, аналитическое обеспечение, стратегический менеджмент, стратегический учет, информационная среда.

Brukhanskyi R.F. ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: GENERAL MODEL

The requirements for building a strategic analytical system of enterprise were substantiated in the article. Four possible quadrants of accounting information environment of strategic management system were selected. General model of building a strategic analytical system of enterprise, which uses strategic accounting system as an information basis, was proposed.

Keywords: strategic analytical system, analytical support, strategic management, strategic accounting, information environment.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку наукових досліджень у сфері аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту характеризується значним плюралізмом підходів вчених та дослідників, що може бути пояснене наступними причинами: 1) недостатнім рівнем впровадження систем обліково-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту на підприємствах; 2) достатньою новизною концепції стратегічного менеджменту та існуванням значної кількості варіантів її побудови на підприємствах; 3) відсутністю загальних правил побудови системи аналітичної підтримки стратегічних управлінських рішень; 4) розумінням системи аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту в якості складової системи стратегічного управлінського обліку; 5) відсутністю загальної концепції побудови системи стратегічного фінансового та управлінського обліку на підприємстві, які виступатимуть в якості одного з основних інформаційних джерел при прийнятті стратегічних управлінських рішень; 6) відсутність теоретичного обґрунтування системних взаємозв'язків між обліковою (фінансовою та управлінською) та аналітичною підсистемами системи стратегічного менеджменту; 7) теоретико-методологічною нерозмежованістю інструментарію стратегічного аналізу, економічного аналізу, інвестиційного аналізу, систем планування та бюджетування, які використовуються в якості інструментів, що забезпечують аналітичну підтримку системи стратегічного менеджменту.

Існування такої ситуації зумовлює необхідність розробки загальної моделі аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств із застосуванням системного підходу, зокрема, побудову стратегічної аналітичної системи, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування системи стратегічного менеджменту шляхом забезпечення: встановлення взаємозв'язків між по-

ставленими стратегічними цілями та системою аналітичних показників; встановлення взаємозв'язків між мотивацією працівників та обраною стратегією; оцінки якості обраної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість пропозицій дослідників стосовно формування критеріїв та вимог до побудови стратегічної аналітичної системи, не є комплексними, а стосуються лише окремих аспектів функціонування даної системи. При цьому І.М. Богатая, Л.О. Іващенко, Д.Л. Савенков і Н.В. Козлюк однією із проблем побудови обліково-аналітичної системи підприємства визнають необхідність формування інформації за різними рівнями деталізації. Ряд науковців (М.Б. Чиркова, С.І. Хорошков, І.В. Фецькович) обґрунтовують неможливість надання обліково-аналітичною системою підприємства інформації стратегічного змісту.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування і розробка загальної моделі побудови стратегічної аналітичної системи підприємства, що використовує в якості інформаційної основи систему стратегічного обліку

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства, сфокусованої на забезпечення ефективного розподілу та використання наявних ресурсів і завоювання стійкого становища на конкурентному ринку, доцільним є перехід від реакційної форми управління (прийняття рішень як реакції на проблеми) до управління на основі аналітичних розрахунків і прогнозів. Це зумовлює необхідність розробки і практичного використання системи аналітичних показників про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, комплексна побудова яких можлива лише за умови впровадження в діяльність сільськогосподарських підприємств стратегічної аналітичної системи.

Вітчизняні та зарубіжні вчені підкреслюють важливу роль побудови взаємоузгодженої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, оскільки лише в такому випадку можна досягти загального позитивного ефекту управління стратегічними ініціативами. Тому, враховуючи обґрунтований підхід до виділення підсистем стратегічного фінансового та стратегічного управлінського обліку, запропоновано наступну модель побудови стратегічної аналітичної системи сільськогосподарських підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Складові стратегічної аналітичної системи у взаємозв'язку із підсистемами стратегічного обліку

Визначальною особливістю стратегічної аналітичної системи, як елемента корпоративної стратегічної обліково-аналітичної системи, є використання в якості інформаційної бази системи стратегічного обліку. Запропонована система (рис. 1) передбачає одержання інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовища організації, сформовану з двох основних облікових джерел (стратегічного фінансового та стратегічного управлінського обліку).

На сьогодні можна виділити два основні напрями розвитку фінансового аналізу з метою підвищення ефективності стратегічного управління:

1. Розвиток традиційного фінансового аналізу в напрямі забезпечення його стратегічної орієнтації, що передбачає розробку системи стратегічних показників підприємства або конкретної стратегічної бізнес-одиниці із врахуванням: а) ролі підприємства в галузі або ролі стратегічної бізнес-одиниці в структурі бізнес-процесів підприємства; б) стадії життєвого циклу підприємства або конкретної стратегічної бізнес-одиниці; в) обраного виду стратегії для досягнення поставлених цілей.

2. Побудова системи фінансового аналізу стратегічної фінансової звітності, що базується на основі використання похідної стратегічної фінансової звітності, зокрема, похідного гіпотетичного стратегічного балансу. Для одержання якого необхідним є змістовне та часове розширення предмету традиційного фінансового обліку і використання нових облікових інжинірингових інструментів (системи бухгалтерських агрегатів, структурованого плану рахунків, похідних балансів (скорегованого, гіпотетичного)), а також включення до складу облікових процедур коригуючих, інжинірингових, стратегічних та гіпотетичних облікових записів.

Вагому роль в розвитку стратегічної аналітичної системи підприємства також займає удосконалення системи управлінського аналізу на основі застосування спеціалізованих методів стратегічного обліку, які дозволяють одержувати інформацію, необхідну для прийняття стратегічних управлінських рішень. Найбільш перспективним напрямом наукових досліджень у даній сфері, на нашу думку, є розробка проблематики управлінського аналізу ланцюжків вартості, що викликано значним поширенням його використання в практичній діяльності зарубіжних аграрних корпорацій.

У таблиці 1 виділено чотири можливі квадранти облікового інформаційного середовища системи стратегічного менеджменту, що є предметом вивчення системи його аналітичного забезпечення.

Таблиця 1
Складові облікового інформаційного середовища системи стратегічного менеджменту

Предмет вивчення системи аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту	Облікові інформаційні джерела	
	Стратегічний фінансовий облік	Стратегічний управлінський облік
Внутрішнє середовище підприємства	Інформація в розрізі стратегічних бізнес-одиниць, стратегічних видів діяльності, за підрозділами підприємства, видами продукції, замовленнями, елементами витрат	Інформація про внутрішні фактори, що впливають на реалізацію стратегії підприємства (особливості бізнес-процесів підприємства, внутрішні фактори створення конкурентних переваг)
Зовнішнє середовище підприємства	Інформація в розрізі стратегічних бізнес-зон, інформація про чисті активи та чисті пасиви підприємства з похідного гіпотетичного стратегічного балансу	Інформація про зовнішні фактори, що впливають на реалізацію стратегії підприємства (економічні, політичні, екологічні, технологічні) та стратегічну позицію на ринку, диференціацію його продуктів, існуючі ланцюжки вартості

Інтегруючи інформацію про внутрішнє середовище з традиційної облікової системи з інформацією стратегічного фінансового та управлінського обліку про зовнішнє і внутрішнє середовище, відбувається формування обліково-аналітичного інтегрованого інформаційного середовища для прийняття стратегічних управлінських рішень. На основі проведення аналізу облікової інформації стратегічного характеру з'являється можливість моделювати існуючі взаємозв'язки і прогнозувати результати певних комбінацій впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства або стратегічної бізнес-одиниці з меншими витратами, що позитивно впливає на процес організації стратегічного менеджменту.

Вимоги, що висувуються до побудови стратегічної аналітичної системи підприємства. До побудови аналітичної системи підприємства висувається значна кількість вимог. Одна із основних вимог, що навіть реалізована в концептуальній основі фінансової звітності SFAC 8 (2010 р.), що є базовим документом для конвергенції облікових стандартів GAAP US та IAS/IFRS [17, с. 24], передбачає, що одержані в результаті використання інформації вигоди повинні бути більшими від понесених на її одержання витрат. Відповідно, інформація, що генерується стратегічною аналітичною системою, повинна забезпечувати одержання вигод у результаті прийняття стратегічних рішень. У випадку невиконання даної вимоги, можна говорити про недоцільність розробки і впровадження стратегічної аналітичної системи підприємства.

Ще одним критерієм, що на сьогодні висувається до більшості інформаційних систем, є адресність та релевантність інформації, яка надається кінцевим користувачам. Для забезпечення ефективності функціонування аналітичної системи мають бути чітко сформульовані змістовні та технологічні вимоги до представлення і обробки стратегічної інформації, що в

кінцевому випадку мають бути покладені в основу її розробки. Адресність інформації передбачає орієнтацію при її формуванні на суб'єкта обробки цієї інформації («приймача»), а релевантність – на змістовну адекватність сприйняття даної інформації її одержувачем. Адресність та релевантність стратегічної інформації забезпечують формування показників, що повністю задовольнятимуть специфічні інформаційні запити зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Також існує значна кількість пропозицій дослідників стосовно формування критеріїв та вимог, на основі яких має будуватися стратегічна аналітична система. Більшість з них не є комплексними, а стосуються окремих аспектів функціонування даної системи. Зокрема, на думку І.В. Алексеевої основною метою побудови дієвої аналітичної стратегічної системи є ретельний відбір показників, які характеризували б ефективність роботи менеджменту на всіх рівнях і були б узгоджені з загальною стратегією бізнесу, вираження стратегічних завдань і стратегічних планів дій в конкретних показниках [1, с. 28]. Таким чином, при розробці стратегічної аналітичної системи повинні обов'язково враховуватись місія, стратегічні цілі, потреби стратегічних менеджерів в обліково-аналітичній інформації та інші елементи системи стратегічного менеджменту.

Як відмічає проф. І.М. Богатая та Л.О. Івашиненко, однією із проблем побудови обліково-аналітичної системи підприємства є необхідність формування інформації за різними рівнями деталізації та зрізами представлення, що дозволить проводити стратегічний аналіз в розрізі різних сегментів [3, с. 15]. Відповідно, важливе значення має можливість ведення стратегічного обліку та здійснення аналізу в розрізі стратегічних бізнес-одиниць, як найменшого рівня генерування вартості підприємства.

У свою чергу, виділення стратегічних бізнес-одиниць уможливило проведення аналізу в розрізі їх стратегічних бізнес-зон, як частин зовнішнього середовища конкретної одиниці. Про це також наголошує Д.Л. Савенков, відмічаючи, що необхідно розробити показники, які будуть відображати зміни позиції підприємства по відношенню до її конкурентів, наприклад, за допомогою порівняльного аналізу на основі зовнішніх факторів. Одним із таких показників є відносна частка ринку [9, с. 35]. Тому ще однією вимогою, що висувається до побудови обліково-аналітичного комплексу в управлінні підприємством є надання інформації про зовнішнє середовище. На думку Н.В. Козлюк на основі проведення такого аналізу відбувається визначення і формування стратегічних рішень, які мають орієнтир на адаптацію стратегії до умов зміни зовнішнього макросередовища і підтримка її потенціалу для реалізації обраної стратегії [7, с. 33]. Аналіз інформації про зовнішнє середовище створює передумови для ефективного прогнозування стратегії, окреслення ризикового середовища, від якого залежить реалізація стратегічних ініціатив, та забезпечує своєчасне реагування на зміни середовища.

Виходячи із специфічних особливостей галузі, в якій функціонує підприємство, та від специфіки його діяльності залежить остаточний набір показників, які необхідні для забезпечення ефективного управління стратегією підприємства. Зокрема, набір факторів, які стосуються процесів генерування та руйнування вартості залежатиме від специфіки діяльності підприємства та його зовнішнього середовища. Саме тому російські дослідники М.Б. Чиркова, С.І. Хорошков та І.В. Фецкович зазначають про не-

можливість надання обліково-аналітичною системою підприємства інформації стратегічного характеру, зокрема: складових амортизаційних відрахувань у грошових потоках; складових амортизаційних потоків; розміру і поточної вартості накопичених амортизаційних відрахувань; ефективності використання накопичених амортизаційних сум [16, с. 30]. Тому однією із вимог, якій повинна відповідати стратегічна аналітична система, є здатність надавати деталізовану інформацію про ключові фактори вартості підприємства у вигляді набору відповідних показників.

Проведений аналіз вимог, що висуваються до побудови стратегічної аналітичної системи підприємства, дозволив встановити, що більшість з них напряму пов'язані із вимогами, що висуваються до побудови стратегічної системи обліку, що пояснюється функціональною залежністю стратегічної аналітичної системи від облікової. У той же час, окремі вимоги стосуються безпосередньо проведення аналітичних процедур та представлення показників кінцевим користувачам.

У цілому до основних вимог, яких слід дотримуватись при побудові стратегічної аналітичної системи підприємства можна віднести: 1) економічна доцільність; 2) адресність і релевантність; 3) відповідність стратегічним цілям підприємства; 4) можливість проведення аналізу в розрізі стратегічних сегментів (стратегічних бізнес-одиниць); 5) можливість проведення аналізу впливу факторів зовнішнього середовища; 6) можливість надання деталізованої стратегічної інформації про ключові фактори вартості підприємства.

Організаційні аспекти побудови стратегічної аналітичної системи: користувачі та суб'єкти генерування стратегічної інформації. Одним із основних недоліків, якого на нашу думку припускаються дослідники, що займаються питаннями розробки обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, є наділення системи стратегічного обліку аналітичними функціями та приписування одержуваному в результаті його функціонування інформаційному продукту (стратегічній звітності) здатності повного забезпечення всіх інформаційних потреб для прийняття стратегічних управлінських рішень. У переважній більшості випадків для забезпечення зростаючих потреб користувачів стратегічної інформації стратегічна звітність має пройти аналітичну обробку, на основі якої повинен бути сформований набір релевантних показників, необхідних для оцінки результатів минулих подій та операцій, теперішнього стану і свого стратегічного потенціалу, а також для здійснення стратегічних виборів.

Подібною позицією також дотримується А.О. Фатенок-Ткачук, на думку якої сам стратегічний облік лише відображає факти і тому робити відповідні висновки з поданої інформації без аналізу – дуже складний і трудомісткий процес, крім того, для підприємства це може мати негативні наслідки. Стратегічний облік дає необхідні дані для здійснення стратегічного аналізу, створює умови для застосування стратегічного контролю [13, с. 244]. Таким чином, одержана на виході стратегічна облікова інформація виступає певним орієнтиром для моніторингу та коригування існуючої стратегії, однак з іншого боку, є достатньо «сирими» та необробленими стратегічними даними, які повинні бути більш детально проаналізовані.

Готовність облікової стратегічної інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень визначають її користувачі, які в умовах глобалізації економіки, що характеризується посиленням конку-

рентної боротьби, висувають нові завдання до системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту (розширення предмету бухгалтерського обліку, введення нових об'єктів обліку, уточнення його основних принципів, підвищення гнучкості та релевантності облікової системи).

На сьогодні серед дослідників відсутня загальна і єдина позиція стосовно того, хто є основним користувачем інформації стратегічного обліку у вигляді стратегічної звітності, а також стратегічних аналітичних показників (табл. 2).

Таблиця 2

Підходи дослідників до виділення користувачів та мети використання стратегічної звітності та стратегічних аналітичних показників

Автор	Користувачі стратегічної звітності та стратегічних аналітичних показників	Мета використання стратегічної звітності та стратегічних аналітичних показників
Ш.І. Алібеков, А.Х. Ібрагімова [2, с. 124]	Вище керівництво підприємства	Врахування ризику діяльності підприємства на перспективу
І.М. Богатая [4, с. 98]	Корпоративні контролери, менеджери з управління вартістю	Оцінка вартості підприємства, контроль збереження власності, реорганізація підприємства
О.М. Євстафєва [6, с. 1]	Керівники і менеджери	Управління вартістю капіталу на основі використання стратегічного обліку в режимі реального часу
Т.Б. Кувалдіна [8, с. 114]	Менеджери, інші користувачі з прямим і непрямым фінансовим інтересом про результати діяльності підприємства	Інформаційно-аналітичне забезпечення для прийняття стратегічних управлінських та інших рішень
Д.Л. Савенков [9, с. 33]	Контролери, стратегічні менеджери	Здійснення фінансових прогнозів
Т.М. Сторожук [10, с. 11-12]	Менеджери різних рівнів управління	Зняття невизначеності
А.О. Фатенко-Ткачук [13, с. 243]	Керівництво підприємства на вищому і нижчих рівнях управління	Для прийняття стратегічних рішень та їх моніторингу, для реалізації стратегії
О. Харламова [14, с. 15]	Інвестори, менеджмент	Підвищення ефективності діяльності та фінансової стабільності в майбутньому періоді, аналіз альтернативних рішень
Н.Н. Хахоннова [15]	Фінансові менеджери, фінансиста	Підвищення керованості та адаптованості фірми до мінливих умов на товарних і фінансових ринках, на забезпечення швидкого отримання інформації з метою коригування стратегії і тактики фірми

Виходячи з проведеного аналізу існуючих підходів (табл. 2), можна констатувати, що стратегічна облікова інформація та стратегічні аналітичні показники можуть використовуватись як внутрішніми користувачами (власниками, менеджерами різних рівнів) в процесі побудови, реалізації та коригування обраної стратегії, а також і зовнішніми користувачами (інвесторами, позичальниками, профспілками тощо), для прийняття інвестиційних або позикових рішень.

Іншим важливим питанням, яке стосується організаційних аспектів побудови системи обліково-аналітичної підтримки на сільгосппідприємствах є визначення суб'єктів ведення стратегічного обліку та здійснення економічного аналізу, орієнтованого на забезпечення стратегічного менеджменту.

На нашу думку, можливі наступні варіанти організації стратегічного обліку на підприємствах: 1) наділення функціями стратегічного обліку бухгалтерів підприємств; 2) створення нової бухгалтерської посади для ведення стратегічного обліку; 3) залучення фахівців зі сторони для ведення стратегічного обліку (аудиторів, представників консалтингових фірм, фінансових аналітиків тощо).

Кожен із виділених варіантів має свої переваги і недоліки практичного впровадження в умовах застосування сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій та різний ступінь економічної доцільності й інформаційної безпеки.

Враховуючи доцільність поєднання функцій ведення стратегічного обліку та аналітичної обробки одержаної стратегічної інформації, вважаємо необхідним створення на підприємствах окремої посади стратегічного бухгалтера-аналітика. Він займатиметься не лише відображенням ретроспективних, прогнозних та стратегічних фактів господарського життя в рамках ведення стратегічного фінансового обліку, веденням стратегічного управлінського обліку за обраним методом, а й забезпечуватиме координацію аналітичної обробки всієї одержаної стратегічної облікової інформації, підбір аналітичних показників і розробка проектів для прийняття стратегічних управлінських рішень. Зокрема, одночасно забезпечуватиме виконання функцій складання стратегічної звітності та її безпосередньої обробки шляхом аналізу стратегічних показників (наприклад, показника чистих пасивів), виявлення відхилень між ними, встановлення причин відхилень, формування сценаріїв стратегічного розвитку тощо.

Також однією із задач стратегічного бухгалтера-аналітика є консолідація стратегічної облікової інформації та її поширення між менеджерами підприємства, які мають відповідний доступ, з метою забезпечення взаємозв'язків між стратегією підприємства та оперативними задачами та ініціативами. У випадку коригування стратегії стратегічний бухгалтер-аналітик забезпечує інформування окремих працівників та підрозділів підприємства щодо впливу зміни стратегії на виконання операційних планів, проводячи відповідні розрахунки. Для виявлення потреби в необхідності зміни обраної стратегії має бути розроблений набір показників, що заздалегідь сигналізуватимуть про необхідність проведення таких змін в майбутньому. Актуальність розв'язання даної проблематики підтверджує І.Г. Ушанов [12, с. 169], наголошуючи на необхідності розробки прикладного аналітичного інструментарію, що дозволяє здійснювати кількісний вимір, оцінку та інтерпретацію ступеня досягнення заданих стратегічних орієнтирів, а також обґрунтувати зміни у своїй стратегії.

Для ведення стратегічного обліку, що забезпечуватиме надання інформації, адаптованої до потреб конкретної групи користувачів, на думку П. Друкера, необхідний фахівець який міг би запропонувати конкретні шляхи використання одержаної інформації, задавав би конкретні питання відносно бізнесу даного користувача і його практичних методів, надаючи консультації в інтерактивному режимі [5, с. 140]. Таким чином, П. Друкер теж дотримується думки про доцільність поєднання функціональ-

них обов'язків суб'єктів ведення стратегічного обліку і суб'єктів обробки та інтерпретації стратегічної облікової інформації, яка у вигляді відповідних аналітичних показників надаватиметься користувачам для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Необхідність впровадження посади стратегічного бухгалтера-аналітика також пояснюється тим, що в останні десятиліття роль бухгалтера в компанії значно змінюється, особливо це стосується середніх і великих компаній. Бухгалтер все більшою мірою втягується у процес розробки стратегії бізнесу і впровадження інформаційних систем [11, с. 302], що зумовлює необхідність концентрації його уваги на процесі обліково-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із вищенаведених пропозицій загальна модель побудови стратегічної аналітичної системи підприємства, що використовує в якості інформаційної основи систему стратегічного обліку, матиме наступний вигляд (рис. 2).

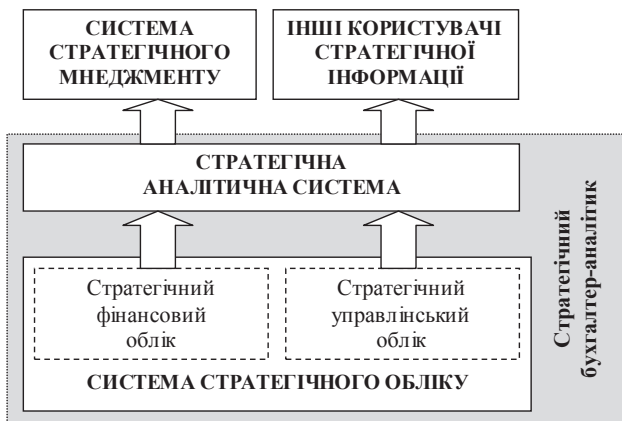


Рис. 2. Організаційна модель побудови стратегічної аналітичної системи підприємства

Застосування запропонованої моделі побудови стратегічної аналітичної системи підприємства (рис. 2) передбачає значну економію витрат шляхом формування механізму оптимальної взаємодії стратегічного фінансового та стратегічного управлінського обліку.

Використання запропонованої моделі найбільш доцільним є для великих агропромислових підприємств – аграрних корпорацій та холдингів, оскільки побудова стратегічної аналітичної системи передбачає необхідність впровадження системи стратегічного обліку, що потребує значних фінансових витрат та необхідність використання можливостей ERP та BPM-систем, які дозволяють впроваджувати сучасні облікові інжинірингові інструменти та орієнтовані на обліково-аналітичну підтримку стратегічного менеджменту. Наприклад, в програмній платформі “Oracle Enterprise Performance Management” реалізовані можливості обліково-фінансового моделювання, що є одним із інструментів стратегічного управління компанією, який дозволяє формувати різні види і формати звітності та значну кількість стратегічних аналітичних показників. Зокрема, аналітичний

додаток “Oracle Business Intelligence Applications” містить 300 аналітичних панелей керівника, 500 управлінських звітів, 300 вимірів (аналітичних класифікаторів), 5200 ключових показників діяльності, що відкриває широкі можливості для побудови стратегічної аналітичної системи підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева И.В. Стратегический учет и планирование – основа эффективного функционирования предприятия / И.В. Алексеева // Учет и статистика. – 2008. – № 1 (11). – С. 24-33.
2. Алибеков Ш.И. Стратегический учет в системе управления нефтегазодобывающим предприятием / Ш.И. Алибеков, А.Х. Ибрагимова // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 7. – С. 124-125.
3. Богатая И.Н. Стратегический учет как перспективное направление развития бухгалтерского учета / И.Н. Богатая, Л.О. Ивашиненко // Учет и статистика. – 2008. – № 2 (12). – С. 13-19.
4. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности / И.Н. Богатая. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2001. – 320 с.
5. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента : Пер. с англ. / Питер Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
6. Евстафьева Е.М. Методика формирования стратегического балансового отчета, ориентированного на показатели стоимости капитала / Е.М. Евстафьева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3. – С. 1-7.
7. Козлюк Н.В. Теория и методология формирования управленческих и налоговых элементов учетно-аналитического комплекса сельскохозяйственных предприятий / Козлюк Наталья Васильевна. Дис... на соиск. уч. степ. д.э.н. по спец. 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика». – Орел, 2013. – 328 с.
8. Кувалдина Т.Б. Сущность, содержание и задачи стратегического учета / Т.Б. Кувалдина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2007. – № 10 (88). – С. 110-115.
9. Савенков Д.Л. Система управленческого учета в стратегическом управлении / Д.Л. Савенков // Управленческий учет. – 2008. – № 6. – С. 29-35.
10. Сторожук Т.М. Стратегічний облік в обліковій системі підприємств / Т.М. Сторожук // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: Всеукраїнська науково-практична конференція (м. Чернігів, 25-26 жовтня 2013 р.): тези доповідей. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – С. 11-13.
11. Суворова С.П. Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях : теория и методология / С.П. Суворова. Дис ... на соиск. уч. степ. д.э.н. по спец. 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика». – Орел, 2007. – 319 с.
12. Ушанов И.Г. Стратегический управленческий учет как информационная основа долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на рынке / И.Г. Ушанов // Вектор науки ТГУ. Экономика. – 2012. – № 2 (20). – С. 169-175.
13. Фатенок-Ткачук А.О. Стратегічний облік у системі управління підприємством / А.О. Фатенок-Ткачук, К.П. Замойська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 721. – С. 241-245.
14. Харламова Е. Векторы развития бухгалтерского учета / Е. Харламова // ВСЕ про МСФО. – 2014. – Выпуск 1. – С. 14-15.
15. Хахонова Н.Н. Стратегический учет денежных потоков, как элемент стратегического менеджмента / Н.Н. Хахонова // электронный ресурс. – Режим доступа: region.cs-alternativa.ru/text/1009
16. Чиркова М.Б. Стратегический учет амортизации основных средств в сельскохозяйственных организациях: Монография / М.Б. Чиркова, С.И. Хорошков, И.В. Фецович. – Мичуринск – наукоград РФ: Изд-во : Мичуринского госагроуниверситета, 2009. – 121 с.
17. Statement of Financial Accounting Concepts No. 8 Conceptual Framework for Financial Reporting (a replacement of FASB Concepts Statements No. 1 and No. 2). – FASB of the FAF, 2010. – 32 p.

УДК 657.454.8

Ганусич В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Ужгородського національного університету***БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ
У СВІТЛІ ВВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ**

За нової системи електронного адміністрування податку на додану вартість, усім платникам буде відкрито спеціальний електронний рахунок у Казначействі. Цей рахунок як об'єкт бухгалтерського обліку не має аналогів. Оскільки контроль над коштами, що знаходяться на ньому, втрачений, він не відповідає визначенню активів. Для обліку операцій по електронному рахунку пропонується застосовувати контрпассивний субрахунок, відкритий до основного рахунку розрахунків з бюджетом за податком на додану вартість. У статті розроблений механізм кореспонденцій за пропонуваними рахунками.

Ключові слова: податок на додану вартість, електронний рахунок, електронне адміністрування, облік розрахунків з бюджетом.

Ганусич В.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НАЛОГА НА ДОБАВОЧНУЮ СТОИМОСТЬ В СВЕТЕ ВВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

При новой системе электронного администрирования налога на добавочную стоимость, всем плательщикам будет открыт специальный электронный счет в Казначействе. Этот счет как объект бухгалтерского учета не имеет аналогов. Поскольку контроль над средствами, находящимися на нём, утерян, он не соответствует определению активов. Для учета операций по электронному счету предлагается использовать контрпассивный субсчет, открытый к основному счету расчетов с бюджетом по налогу на добавочную стоимость. В статье разработан механизм корреспонденций по предложенным счетам.

Ключевые слова: налог на добавочную стоимость, электронный счет, электронное администрирование, учет расчётов с бюджетом.

Ganusych V.A. ACCOUNTANCY OF THE VALUE ADDED TAX IN THE LIGHT OF INTRODUCTION OF ELECTRONIC ADMINISTRATION

Under the new electronic system for Value Added Tax administration will be open to all taxpayers a special e-account at the Treasury. This account, as an object of business accountancy, has no comparable counterparts. Since the control over these funds is lost, they do not meet the definition of assets. It is proposed to use a contra-liability subsidiary account for the transaction accounting on e-account. The subsidiary account has to be opened to the main current account of the company and is to be used only for the budget settlement of the value added tax. In the article a mechanism of correspondence on the proposed accounts is developed.

Keywords: Value Added Tax, e-account, electronic administration, accounting budget settlements.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси, які відбуваються в Україні вимагають суттєвого вдосконалення податкової системи. Крокком до підвищення її прозорості стало введення системи електронного адміністрування податку на додану вартість. Метою впроваджуваних заходів є мінімізація тіньових схем, пов'язаних з відшкодуванням цього податку.

Полеміка щодо необхідності системи електронного адміністрування триває і в професійній сфері, і між гілками влади. Наразі її введення не скасовано (хоч відповідний законопроект і зареєстрований у Верховній Раді), тому важливим є розгляд бухгалтерського аспекту даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над вдосконаленням методики бухгалтерського обліку податку на додану вартість та організації, пов'язаних з ним, податкових розрахунків працювали О.В. Будько [1], О.І. Малишкін [2], Л.М. Очеретько, О.В. Підлужна [3]. Питання автоматизації бухгалтерського обліку податку на додану вартість вивчала Т.В. Пономарьова [4]. Організації внутрішньогосподарського контролю розрахунків підприємства за податком на додану вартість присвячені праці Т.П. Ялі [5].

Постановка завдання. Із введенням електронного адміністрування з 1 січня 2015 року¹ у підприємств, платників податку на додану вартість, виникнуть нові операції, які необхідно буде відображати на рахунках бухгалтерського обліку. Йдеться переважно про операції із електронним ПДВ-рахунком, аналогів якому до сих пір у вітчизняній практиці не було.

¹ Кабінетом міністрів розглядається можливість перенесення на пізніший термін переходу на електронну систему адміністрування ПДВ.

Метою написання статті є розробка методики обліку розрахунків за податком на додану вартість в світлі введення електронної системи його адміністрування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження системи електронного адміністрування податку на додану вартість започатковано 31 липня 2014 року, коли було прийнято Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» [6]. Відповідно до цих змін Кабінетом міністрів України було затверджено Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість [7].

Згідно цих документів, всім платникам податку на додану вартість у Казначействі автоматично і безкоштовно відкриють ПДВ-рахунок. Він поповнюється з поточного рахунку підприємства для можливості реєстрації податкових накладних та сплати податку до бюджету.

Виконувати зобов'язання з ПДВ перед бюджетом за звітний період можна виключно з ПДВ-рахунку. Причому кошти з нього списуються Казначейством за поданням Державної фіскальної служби в автоматичному режимі без участі підприємства. Якщо коштів для погашення податкового зобов'язання на ПДВ-рахунку не достатньо, то суму, якої не вистачає, необхідно переказати з поточного на ПДВ-рахунок у терміни, встановлені Податковим кодексом для сплати відповідних зобов'язань. Сплачувати зобов'язання з ПДВ безпосередньо з поточного рахунку до бюджету не можна. З поточного рахунку дозволено перераховувати до бюджету лише донараховані зобов'язання з уточнюючих розрахунків та

за підсумками податкових перевірок, а також суми штрафних санкцій.

ПДВ-рахунок закривається у разі анулювання реєстрації платника податку, а залишок коштів з рахунку перераховується до бюджету. Повернення коштів з ПДВ-рахунку на поточний нормативними документами не передбачається.

Нова система електронного адміністрування з 1 січня 2015 р. повністю скасовує паперові податкові накладні, коригувальні розрахунки до них та податкову звітність. Всі зазначені документи складатимуться виключно в електронній формі.

Всі виписані податкові накладні підлягають реєстрації у Єдиному реєстрі податкових накладних. Тільки така реєстрація надає покупцеві право на податковий кредит.

Платник податку має право зареєструвати податкову накладну в Єдиному реєстрі на суму податку ($\Sigma_{\text{Накл}}$), обчислену за формулою, встановленою пунктом 200¹.3 статті 200¹ Податкового кодексу та пунктом 9 Порядку електронного адміністрування ПДВ (формула 1).

$$\Sigma_{\text{Накл}} = \Sigma_{\text{НаклОтр}} + \Sigma_{\text{Митн}} + \Sigma_{\text{ПопРах}} - \Sigma_{\text{НаклВид}} - \Sigma_{\text{Відшкод}} - \Sigma_{\text{Перевиц}} \quad (1),$$

де: $\Sigma_{\text{НаклОтр}}$ – загальна сума податку за отриманими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

$\Sigma_{\text{Митн}}$ – загальна сума податку, сплаченого платником безпосередньо або за допомогою фінансового посередника при ввезенні товарів на митну територію України, на підставі даних митних декларацій;

$\Sigma_{\text{ПопРах}}$ – загальна сума поповнення рахунку в системі електронного адміністрування податку з власного поточного рахунку платника;

$\Sigma_{\text{НаклВид}}$ – загальна сума податку за виданими платником податковими накладними, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних, та розрахунками коригування до таких податкових накладних, зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних;

$\Sigma_{\text{Відшкод}}$ – загальна сума податку, заявлена платником до бюджетного відшкодування;

$\Sigma_{\text{Перевиц}}$ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань, зазначених платником у поданих податкових деклараціях з податку, над сумою податку, що міститься в складених таким платником податкових накладних, зареєстрованих у Єдиному реєстрі податкових накладних.

Реєстраційна сума обчислюватиметься автоматично та централізовано на рівні Державної фіскальної служби для кожного платника податку щоразу, як відбуватиметься зміна значення будь-якого з показників формули.

Кожен з показників реєстраційної суми обчислюватиметься нарастаючим підсумком, починаючи з 01.01.2015 протягом всього періоду діяльності платника ПДВ до моменту анулювання його реєстрації.

Якщо сума, обчислена за формулою 1 є меншою, ніж сума податку у податковій накладній, яку продавець повинен зареєструвати в Єдиному реєстрі, то він має перерахувати відповідну суму з поточного рахунку на електронний рахунок. Якщо продавець не вдається зареєструвати податкову накладну у Єдиному реєстрі, це не звільняє його від обов'язку включити суму ПДВ по цій накладній до податкових зобов'язань звітнього періоду.

Для правильного відображення у бухгалтерському обліку операцій по ПДВ-рахунку необхідно добре

зрозуміти його суть. За своїми характеристиками він принципово відрізняється від поточних рахунків, які відкривають підприємствам банки для здійснення розрахунків в процесі господарської діяльності. Спираючись на Порядок електронного адміністрування ПДВ, можна окреслити такі основні його відмінності:

- відкривається в автоматичному режимі;
- кошти списуються на сплату податку на додану вартість до бюджету Казначейством на підставі реєстру, наданого Державною фіскальною службою, без спеціальних вказівок на переказ грошей з боку підприємства (оформлення платіжного доручення);
- повернення зарахованих коштів з ПДВ-рахунку на власний поточний рахунок не передбачається;
- закриття відбувається в автоматичному режимі після анулювання реєстрації суб'єкта як платника ПДВ.

Отже підприємство не може вільно розпоряджатися а ні коштами на ПДВ-рахунку, а ні самим рахунком. В такому разі виникає питання: чи можуть кошти на цьому рахунку обліковуватися на балансі підприємства?

Для відповіді на нього необхідно звернутися до визначення активів, яке наводиться у НП(С)БО 1 [8].

Активи – ресурси контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, забезпечить отримання економічних вигод у майбутньому.

Першою умовою визнання майна активом є здійснення контролю над ним. Але після переказу грошей на ПДВ-рахунок контроль над ними втрачається. Відповідно у складі активів підприємства кошти на ПДВ-рахунку обліковуватися не можуть.

За відсутності роз'яснень з боку Мінфіну, потребує розробки методика обліку розрахунків за податком на додану вартість.

Одним із варіантів такого обліку може бути відображення грошових коштів, переведених на ПДВ-рахунок, як передоплати по розрахунках з бюджетом (641 рах.). Обґрунтуванням такого підходу є те, що:

- за рахунок цих коштів, врешті, і будуть погашатися зобов'язання з ПДВ, які виникли за результатами звітнього періоду;
- їх можна розглядати як обов'язковий платіж Казначейству для реєстрації податкової накладної.

Але, так як до бюджету вони ще не потрапили, переведені на ПДВ-рахунок кошти не можна обліковувати разом з операціями по нарахуванню податкових зобов'язань та податкового кредиту, необхідно відкрити окремий субрахунок для їх обліку.

Якщо на підприємстві для обліку розрахунків з ПДВ відкрито субрахунок 641.1., до нього можна відкрити аналітичні рахунки нижчого порядку (рис. 1).



Рис. 1. Аналітичні рахунки для обліку розрахунків за податком на додану вартість в умовах його електронного адміністрування

Субрахунок 641.1.1. «Розрахунки з бюджетом за податком на додану вартість» призначений для традиційного обліку операцій з нарахування податкових зобов'язань (по кредиту) та податкового кредиту (по дебету), які потрапляють у декларацію за звітний період. Крім того, по дебету, як і раніше, відобра-

жатиметься сплата задекларованої суми зобов'язань з ПДВ, а по кредиту – отримане бюджетне відшкодування. Сальдо відображає дебіторську чи кредиторську заборгованість перед бюджетом по ПДВ.

Субрахунок 641.1.2. «Розрахунки з Казначейством за ПДВ-рахунком» призначений для обліку операцій по перерахунку грошових коштів на ПДВ-рахунок (по дебету) та погашення задекларованої суми зобов'язань з ПДВ (по кредиту). Сальдо буде завжди дебетове. Сальдо показує «заморожені» суми переплаченого ПДВ, що виникли за нової системи його адміністрування. Субрахунок 641.1.2. – регулюючий, контрпасивний до субрахунку 641.1.1.

При перерахунку грошових коштів з поточного на ПДВ-рахунок, з кредиту 311 вони списуватимуться в дебет субрахунку 641.1.2. «Розрахунки з Казначейством за ПДВ-рахунком». Списання коштів з ПДВ-рахунку до бюджету у погашення зобов'язання з ПДВ, відображеного в декларації за звітний період, відображатиметься по кредиту 641.1.2 у кореспонденції з дебетом 641.1.1. «Розрахунки з бюджетом за податком на додану вартість»

Схема відображення розрахунків за податком на додану вартість на рахунках бухгалтерського обліку з 1 січня 2015 року виглядатиме так (рис. 2).

На схемі при формуванні податкового кредиту не зазначено проведення Дт 641 Кт 631, Цією проводкою раніше відображався податковий кредит за сумою ПДВ, включеною до вартості отриманих товарів (робіт, послуг), при першій події – постачанні товару, за умови отримання податкової накладної. За нової електронної системи адміністрування ця проводка випадає з практики ведення обліку, оскільки одночасно із супровідними документами на придбання товарів (робіт, послуг) паперові податкові накладні отримуватися не будуть. А право на податковий кредит виникатиме тільки після отримання інформації про реєстрацію податкової накладної постачальником в Єдиному реєстрі податкових накладних (табл. 1).

Таблиця 1
Порівняння бухгалтерського обліку ПДВ при придбанні товарів до та після введення системи електронного адміністрування податку на додану вартість

до 01.01.2015 р.	після 01.01.2015 р.
Облік придбання товарів вартістю 12000 грн. (в т.ч. ПДВ 2000 грн.) (перша подія – їх отримання від постачальника)	
Оприбуткування товару: Дт 281 Кт 631 – 10000 грн.	Оприбуткування товару: Дт 281 Кт 631 – 10000 грн.
Одночасно, відображення податкового кредиту з ПДВ: Дт 641 Кт 631 – 2000 грн.	Одночасно, на суму ПДВ: Дт 644 Кт 631 – 2000 грн.
	Відображення податкового кредиту з ПДВ після отримання інформації про реєстрацію постачальником податкової накладної в Єдиному реєстрі: Дт 641.1.1 Кт 644 – 2000 грн.

Методика обліку податкового кредиту при першій події – оплаті товарів (робіт, послуг), не зміниться. Так само незмінною лишається методика обліку нарахування податкових зобов'язань з ПДВ при продажу товарів (робіт, послуг), оскільки обов'язок включити їх до податкових зобов'язань виникає незалежно від того, зареєстрована виписана податкова накладна в Єдиному реєстрі чи ні. Причому, підприєм-

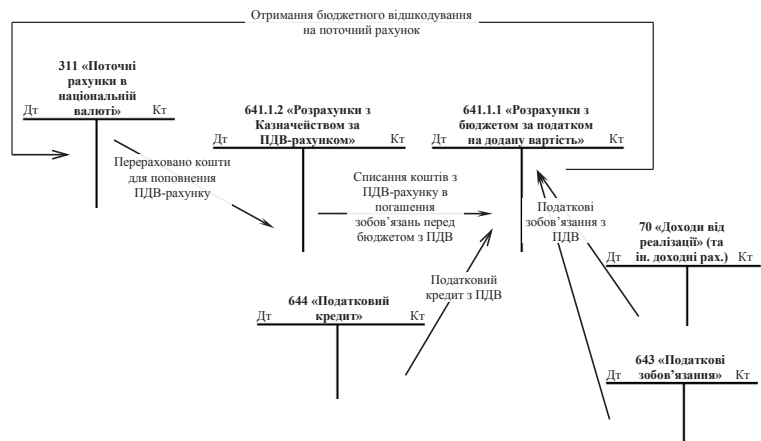


Рис. 2. Схема бухгалтерських проведення з обліку розрахунків за податком на додану вартість в умовах його електронного адміністрування

емства змушені будуть вести внутрішній реєстр виписаних податкових накладних (в довільній формі) для того, щоб відмічати в ньому факт реєстрації накладної в Єдиному реєстрі.

У балансі сальдо по субрахункам 641.1.1 та 641.1.2 відображається згорнуто (в баланс потрапляє сальдо по субрах. 641.1). Так буде дотримано принцип обачливості, який передбачає недопущення завищення активів; а також принцип превалювання сутності над формою, згідно якого операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не тільки виходячи з юридичної форми. Формально, кошти на ПДВ-рахунку ще не зараховані до бюджету, але, фактично, вони знаходяться на казначейських рахунках, і використовуватимуться виключно для погашення зобов'язань з ПДВ.

Бухгалтерські проведення з обліку розрахунків за податком на додану вартість після введення електронної системи його адміністрування відображені у таблиці 2.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження системи електронного адміністрування податку на додану вартість привносить суттєві зміни в організацію та методику обліку розрахунків підприємства за цим податком. Основним нововведенням є відкриття Казначейством кожному платнику податку електронного рахунку, на який необхідно буде перераховувати певне грошове забезпечення для можливості реєстрації виписаних податкових накладних в Єдиному реєстрі.

Облік грошових коштів на зазначеному рахунку не може бути організований в системі активних рахунків. Як доведено дослідженням, кошти на електронному рахунку не підпадають під визначення активів, оскільки підприємство повністю втрачає контроль над ними.

Для відображення в обліку грошових коштів, перерахованих Казначейству на електронний рахунок, пропонується відкрити регулюючий контрпасивний рахунок 641.1.2. «Розрахунки з Казначейством за ПДВ-рахунком», який є уточнюючим до пасивного рахунку 641.1.1. «Розрахунки з бюджетом за податком на додану вартість». В балансі сальдо відображатиметься згорнуто задля виконання принципів бухгалтерського обліку обачливості та превалювання сутності над формою.

Пропонована методика бухгалтерського обліку податку на додану вартість в умовах нової системи

Таблиця 2

Бухгалтерський облік податку на додану вартість після введення системи його електронного адміністрування

№ п/п	Дата	Зміст господарської операції	Відображення операції					
			у бухгалтерському обліку			в Єдиному реєстрі податкових накладних		
			Дт рах.	Кт рах.	Сума, грн.	Розрахунок можливості реєстрації податкової накладної (показника Σ накл)	Реєстрація податкової накладної	Вплив операції на наступні розрахунки показника Σ накл
1	05.01.15	Відвантажено товар по купцю: - визнано дохід від реалізації	361	702	12000	Відсутність коштів на ПДВ-рахунку та/або зареєстрованих постачальниками податкових накладних Σ накл = 0	Сума недостатня \Rightarrow Зареєструвати виписану податкову накладну неможливо	-
		- нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702	641.1.1	2000			
		- відображено собівартість реалізованих товарів	902	281	8000			
2	07.01.15	Перераховано грошові кошти на ПДВ-рахунок, відкритий в Казначействі	641.1.2	311	2000	-	-	+ 2000
3	08.01.15	Реєстрація виписаної податкової накладної за 05.01. (сума ПДВ 2000 грн.) в Єдиному реєстрі	-	-	-	Σ накл = 2000	Сума достатня \Rightarrow Реєстрація податкової накладної	- 2000
4	12.01.15	Придбано товар: - оприбуткування товару	281	631	30000	-	-	-
		- відображення суми ПДВ	644	631	6000			
5	19.01.15	На підставі інформації про реєстрацію постачальником податкової накладної від 12.01. (сума ПДВ 6000 грн.) в Єдиному реєстрі відображено податковий кредит з ПДВ	641.1.1	644	6000	-	Реєстрація вхідної податкової накладної	+6000
6	20.01.15	Відвантажено товар по купцю: - визнано дохід від реалізації	361	702	24000	-	-	-
		- нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702	641.1.1	4000			
		- відображено собівартість реалізованих товарів	902	281	15000			
7	22.01.15	Реєстрація виписаної податкової накладної за 20.01. (сума ПДВ 4000 грн.) в Єдиному реєстрі	-	-	-	Σ накл = 2000 - 2000 + 6000 = 6000	Сума достатня \Rightarrow Реєстрація податкової накладної	- 4000
8	23.01.15	Перераховано постачальнику передоплату за товар	371	311	3000	-	-	-
9	26.01.15	На підставі інформації про реєстрацію постачальником податкової накладної від 23.01. на суму передоплати (в т.ч. ПДВ 500) в Єдиному реєстрі відображено податковий кредит з ПДВ	641.1.1	644	500	-	Реєстрація вхідної податкової накладної	+500
10	30.01.15	Отримано аванс від покупця	311	681	9600	-	-	-
		Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	643	641.1.1	1600			
11	04.02.15	Реєстрація виписаної податкової накладної за 30.01. (сума ПДВ 1600 грн.) в Єдиному реєстрі	-	-	-	Σ накл = 2000 - 2000 + 6000 - 4000 + 500 = 2500	Сума достатня \Rightarrow Реєстрація податкової накладної	- 1600
Показники Податкової декларації з ПДВ за січень 2015 року: Податкові зобов'язання: 2000+4000+1600 = 7600 грн. Податковий кредит: 6000+500 = 6500 грн. Сума ПДВ до сплати: 7600-6500 = 1100 грн.								
12	02.03.15	Списані Казначейством кошти з ПДВ-рахунку в погашення зобов'язання з ПДВ перед бюджетом за січень 2015 р.	641.1.1	641.1.2	1100	-	-	-

електронного адміністрування дозволяє отримати в обліку повну аналітичну інформацію окремо в розрізі розрахунків з бюджетом та в розрізі розрахунків з Казначейством по електронному рахунку. А також об'єктивно висвітлити інформацію про дані операції у фінансовій звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Будько О.В. Особливості нарахування та сплати податку на додану вартість в бухгалтерському обліку згідно Податкового кодексу України / О.В. Будько // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 11. – Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, 2011 // [Електронний ресурс] Режим доступу – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=811>
2. Малишкін О.І. Підготовка податкової інформації з ПДВ: аспекти автономії / О.І. Малишкін // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Вип. 3 (24). – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 305-315.
3. Очеретько Л.М. Актуальні проблеми та шляхи удосконалення обліку розрахунків з податку на додану вартість / Л.М. Очеретько, О.В. Підлужна // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 3(20). – 2013. – С. 270-273.
4. Пономарьова Т.В. Автоматизація обліку розрахунків з ПДВ: підходи та практичні рішення / Т.В. Пономарьова // Вісник НТУ «ХПІ». – № 66 (1039). – 2013. – С. 22-30.
5. Ялі Т.П. Особливості методики внутрішньогосподарського контролю розрахунків підприємства за податками / [Електронний ресурс] Режим доступу – <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1210/1/Yali.pdf>
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 за № 1621-VII.
7. Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість, затверджений постановою Кабміну України від 16.10.2014 р., № 569.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства України від 07.02.2013 р., № 73.

УДК: [657.2:336.221]:631.11

Тредіт В.Є.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку й аудиту

Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПДВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті розглянуто особливості застосування спеціального режиму оподаткування в галузі сільського господарства, досліджено порядок переходу підприємств на спецрежим, проаналізовано основні етапи організації і нормативно-правові засади податкового обліку ПДВ. У загальних рисах висвітлено суперечливі моменти, досліджено потреби в обліковій інформації сільськогосподарського підприємства – суб'єкта спеціального режиму оподаткування. Запропоновано можливі шляхи удосконалення аналітичного обліку ПДВ за умови застосування спецрежиму з метою спрощення складання податкової звітності.

Ключові слова: податковий облік, податок на додану вартість, податкова накладна, спеціальний режим оподаткування ПДВ, податкова декларація.

Tredit V.E. ОРГАНІЗАЦІЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НДС В СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПО СПЕЦІАЛЬНОМУ РЕЖИМУ НАЛОГООБЛОЖЕННЯ

В статье рассмотрены особенности применения специального режима налогообложения в сфере сельского хозяйства, исследован порядок перехода предприятий на спецрежим, проанализированы основные этапы организации и нормативно-правовые основы налогового учета НДС. В общих чертах освещены спорные моменты, исследованы потребности в учетной информации сельскохозяйственного предприятия – субъекта специального режима налогообложения. Предложены возможные пути совершенствования аналитического учета НДС при условии применения спецрежима с целью упрощения составления налоговой отчетности.

Ключевые слова: налоговый учет, налог на добавленную стоимость, налоговая накладная, специальный режим налогообложения НДС, налоговая декларация.

Tredit V.E. ORGANIZATION OF ACCOUNTING VALUE-ADDED TAX FROM AGRICULTURAL ENTERPRISES THE SPECIAL TAX TREATMENT

The article considers the features of the application the special tax treatment in agriculture, studied the procedure of transition to the special regime, analyzed the main stages of organization and legal foundations of the taxation VAT. In general, illuminated the points of contention, studied accounting information needs of the agricultural enterprise – the subject of a special tax regime. Suggesting possible ways of improving the analytic accounting VAT, provided that a special regime in order to simplify tax reporting.

Keywords: tax accounting, VAT, tax invoice, special tax treatment VAT, tax declaration.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість в Україні на сьогоднішній день виконує яскраво виражену фіскальну функцію і є основним джерелом надходжень у бюджет. При цьому він також є дієвим інструментом регулювання економічних і соціальних процесів, збалансування галузевих диспропорцій, стимулювання чи стримування підприємницької ініціативи в окремих сферах господарської діяльності.

Проте фіскальна роль ПДВ на сьогоднішній день спонукає до пошуку шляхів посилення його регулюючого і стимулюючого впливу на економічну діяльність підприємств. Особливо це стосується галузі сільського господарства, яка особливо гостро реагує на загальну економічну нестабільність в країні. З цією метою в Податковому кодексі України передбачений спеціальний режим оподаткування ПДВ для сільськогоспо-

дарських товаровиробників. Проте його застосування потребує відповідної організації обліку на підприємстві, тому в сучасних умовах питання податкового обліку ПДВ в сільськогосподарських підприємствах, які здійснили перехід на спеціальний режим оподаткування ПДВ є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У періодичних наукових виданнях опубліковані роботи, присвячені окремим питанням податкового обліку спеціального режиму справляння ПДВ у сільському господарстві. Okремі його аспекти досліджували М.В. Антонова, Н.П. Кузик [7], О.В. Лега [8], В.Ф. Максимова, О.В. Артюх [9], Т.Ф. Плахтій [10], О. Соловйов [11], М.В. Януш [12] та інші вітчизняні науковці. Проте все ще існує чимало дискусійних моментів стосовно організації та ведення податкового обліку ПДВ, які поставлені сучасною практикою і потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей податкового обліку ПДВ у сільськогосподарських підприємствах із застосуванням спеціального режиму оподаткування і пошук напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість має важливе значення для економіки держави, впливає на багато сторін фінансово-і соціального життя країни. За даними Рахункової палати України, у 2013 р. частка ПДВ у доходах державного бюджету становила 53,5% (за вирахуванням відшкодування ПДВ – 37,8%), у 2012 р. – 53,4% (за мінусом відшкодування ПДВ – 40,1%). Отже, більше ніж третина бюджетних надходжень забезпечується справлянням податку на додану вартість. Фіскальний тиск ПДВ особливо відчужають сільськогосподарські підприємства, тому для їх непрямої підтримки Податковим кодексом України передбачено спеціальний режим оподаткування.

Податковим кодексом України передбачено два механізми справляння ПДВ у сфері сільського господарства: оподаткування на загальних підставах та спеціальний режим (далі – спецрежим), що в цілому не суперечить вимогам Директиви Ради 2006/112/ЄС. Мета запровадження спецрежиму з ПДВ – зменшення податкового тягаря та стимулювання розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва. Згідно із спеціальним режимом оподаткування сума податку на додану вартість, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей [1; 7].

Зазначені суми податку на додану вартість акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України [1].

Характерним є і той момент, що при застосуванні спецрежиму оподаткування сільськогосподарське підприємство не має права на бюджетне відшкодування від'ємної різниці між сумою нарахованих податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ.

У зв'язку з цим М.В. Антонова та Н.П. Кузик зазначають, що врегульованим залишається таке питання: чи може бути ця різниця частиною собівартос-

ті у тому разі, якщо платник не відповідає вимогам спецрежиму й анулюються його реєстрація та спеціальне свідоцтво, як суб'єкта спецрежиму ПДВ, чи підлягає врахуванню (перенесенню)? Прямої вказівки щодо права платника спецрежиму з ПДВ переносити від'ємне значення скороченої декларації звітного періоду на зменшення податкових зобов'язань майбутнього місяця (тобто в загальну декларацію наступного періоду) у разі вилучення сільгоспдприємства з реєстру суб'єктів спецрежиму не має ні у ПКУ, ні в податковій декларації з ПДВ (скороченій) [7, с. 31].

Здійснити перехід на спеціальний режим оподаткування ПДВ можуть підприємства, які для цілей оподаткування відповідають критеріям визнання сільськогосподарськими. Згідно з п. 6 ст. 209 ПКУ сільськогосподарським вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг становить не менш як 75 відсотків вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно [1; 2; 12].

У рамках загальної податкової стратегії підприємства перехід на спеціальний режим оподаткування має бути обґрунтованим. Для цього провідними спеціалістами господарства проводиться аналіз поточної ситуації на основі даних бухгалтерського обліку про придбання та продаж товарів, суми нарахованих і сплачених податків. Наступним кроком здійснюється оцінка розрахункових податкових зобов'язань, які сплачуватиме підприємство за умови переходу на спеціальний режим оподаткування ПДВ. Результати аналізу даних обліку порівнюються з розрахунковими даними і на цій основі приймається рішення про доцільність чи недоцільність переходу на спецрежим.

При цьому варто мати на увазі, що, на відміну від Закону про ПДВ, який втратив чинність, спецрежим, передбачений ст. 209 ПКУ, носить тимчасовий характер і діятиме до 01.01.2017 р., але його застосування потребує проведення низки організаційно-методичних змін в обліковій політиці сільськогосподарського підприємства, побудови обліку за спецрежимною діяльністю окремо від інших видів, а також удосконалення Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість тощо [12, с. 526].

За умови прийняття рішення про перехід на спеціальний режим оподаткування ПДВ, сільськогосподарське підприємство реєструється як суб'єкт спеціального режиму оподаткування з дотриманням правил та у строки, що визначені ст. 183 Податкового кодексу для реєстрації платників податку на додану вартість. Для отримання свідоцтва про реєстрацію як суб'єкта спеціального режиму оподаткування необхідно подати заяву про реєстрацію сільгоспдприємства як суб'єкта спеціального режиму оподаткування за формою № 1-РС до податкового органу не пізніше 20 календарних днів до початку податкового періоду, з якого така особа бажає перейти на застосування спеціального режиму та у місяці, який передуватиме початку такого податкового періоду. За результатами розгляду заяви за формою № 1-РС контролюючий орган протягом 5 робочих днів віддати її надходження зобов'язаний внести до реєстру суб'єктів спеціального режиму оподаткування запис про реєстрацію сільськогосподарського підприємства як суб'єкта спеціального режиму оподаткування або письмово відмову у такій реєстрації у разі подання недостовірних даних або у випадках, визначених

п. 6.10 Положення № 26. Заява про реєстрацію зберігається в обліковій справі (реєстраційній частині) платника податків [1; 2; 11].

Якщо суб'єкт спеціального режиму оподаткування поставляє протягом попередніх 12 звітних податкових несіельськогосподарські товари, питома вага яких перевищує 25% вартості всіх поставлених товарів, то на таке підприємство не поширюється спеціальний режим оподаткування, встановлений ст. 209 Податкового кодексу [1].

Представимо схематично основні елементи спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників згідно Податкового кодексу України (ст. 209) (рис. 1).

Після державної реєстрації у суб'єкта спеціального режиму постає питання про організацію податкового обліку ПДВ. Процес організації податкового обліку ПДВ на сільськогосподарському підприємстві, яке є суб'єктом спеціального режиму оподаткування умовно можна поділити на три послідовні етапи:

1) організація первинного податкового обліку ПДВ;

2) організація формування зведених реєстрів податкового обліку;

3) складання і подання у встановлені строки податкової звітності з ПДВ.

Метою організації обліку розрахунків за подат-

ками на сільськогосподарських підприємствах є створення необхідних умов для формування інформації. Завдання організації обліку розрахунків за податками на сільськогосподарських підприємствах, зокрема ПДВ полягає у чіткому документуванні даних розрахунків за податками; своєчасної та повної реєстрації даних первинного обліку розрахунків за податками в реєстрах; правдивому відображенні інформації щодо зобов'язань по розрахунках за податками в бухгалтерській та податковій звітності [10].

Первинним документом, який дає підстави для відображення податкового зобов'язання і податкового кредиту згідно з податковим законодавством, є податкова накладна, яка у свою чергу є розрахунковим та звітним документом. Платник податку зобов'язаний надати покупцю (отримувачу) на його вимогу підписану уповноваженою платником особою та скріплену печаткою (за наявності) податкову накладну, складену за вибором покупця (отримувача) в один з таких способів:

а) у паперовому вигляді;

б) в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного підпису уповноваженої платником особи та умови реєстрації податкової накладної у Єдиному реєстрі податкових накладних. У такому разі складання податкової накладної у паперовому вигляді не є обов'язковим [1].

Отже, податкова накладна складається постачальником (продав-

цем) товарів чи послуг у двох примірниках у день виникнення податкових зобов'язань продавця. Один примірник видається покупцю, а другий залишається у продавця. У разі складання податкової накладної у паперовому вигляді покупцю видається оригінал, а копія залишається у продавця.

Форма та порядок заповнення податкової накладної затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику (Державна фіскальна служба). У разі звільнення від оподаткування у випадках, передбачених ст. 197 розділу V Податкового кодексу, у податковій накладній робиться запис «Без ПДВ» з посиланням на відповідний пункт та/або підпункт ст. 197 Податкового кодексу. Для операцій, що оподатковуються, і операцій, звільнених від оподаткування, складаються окремі податкові накладні.

Організація первинного податкового обліку податкових зобов'язань з податку на додану вартість на підприємстві повинна забезпечити оперативне складання податкових накладних при реалізації продукції та надання їх покупцю для можливості включення покупцями сум ПДВ до податкового кредиту звітного податкового періоду. Стосовно отриманих від постачальників податкових накладних, то при організації їх податкового обліку на сільськогосподарському підприємстві важливо забезпечити своєчасне надхо-



Рис. 1. Основні елементи спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників згідно з Податковим кодексом

Джерело: узагальнення автора на основі [1; 2; 10].

дження податкових накладних від постачальників і підрядників для включення їх до реєстру отриманих податкових накладних і віднесення сум ПДВ до податкового кредиту звітного податкового періоду. Податкова накладна є податковим документом і одночасно відображається у податкових зобов'язаннях і реєстрі виданих податкових накладних продавця та реєстрі отриманих податкових накладних покупця.

Не можуть бути віднесені до податкового кредиту суми податку, сплаченого (нарахованого) у зв'язку з придбанням товарів/послуг, не підтверджені податковими накладними (або підтверджені податковими накладними, оформленими з порушенням вимог ПКУ, чи не підтверджені митними деклараціями, іншими документами, передбаченими нормами ПКУ. Отже, податкова накладна є головним первинним документом податкового обліку, який підтверджує право на отримання податкового кредиту [9, с. 124].

Другий рівень організації податкового обліку на підприємстві передбачає реєстрацію податкових накладних у реєстрі виданих і отриманих податкових накладних. Податкова накладна є первинним документом податкового обліку і є підставою для складання зведеного податкового реєстру – реєстру виданих і отриманих податкових накладних.

Упровадження реєстру виданих та отриманих податкових накладних (далі – Реєстр) обумовлене вимогами п. 201.15 ст. 201 розділу V ПКУ [1]. Реєстр є формою для запису (реєстрації) виданих та отриманих податкових накладних. З 1 грудня 2014 року набрав чинності наказ Міністерства фінансів України від 22.09.2014 р. № 958, яким затверджено нову форму реєстру виданих та отриманих податкових накладних та Порядок його ведення [5].

Реєстр ведеться особами, зареєстрованими як платники ПДВ. Платники податку щомісяця в строки, передбачені для подання податкової звітності (календарний місяць), у тому числі ті платники податку, для яких встановлено звітний податковий період – квартал, подають контролюючому органу копії записів у Реєстрах за такий період в електронному вигляді. У Реєстрі окремо обліковуються операції:

- з постачання товарів/послуг, які оподатковуються ПДВ за основною чи нульовою ставкою, звільнених від оподаткування, тих, що не є об'єктом оподаткування, послуг за межами митної території України та послуг, місце постачання яких визначено за межами митної території України;

- з придбання товарів/послуг з метою використання у господарській діяльності платника для здійснення операцій, які оподатковуються ПДВ за основною чи нульовою ставкою, звільнених від оподаткування та тих, що не є об'єктом оподаткування, а також тих, які не призначаються для використання у господарській діяльності цього платника податку [5; 8].

Для сільськогосподарських товаровиробників, які є суб'єктами спеціального режиму оподаткування ПДВ, звітним податковим періодом є календарний місяць. Тому підсумок по реєстру виданих та отриманих податкових накладних підбивається в цілому за місяць. Для здійснення розрахунків за ПДВ звітним податковим документом є податкова декларація.

Сільськогосподарське підприємство – суб'єкт спеціального режиму оподаткування подає податкову декларацію у строки та в порядку, що встановлені для інших платників податку. Форма податкової декларації, яка подається сільськогосподарським підприємством – суб'єктом спеціального режиму оподаткування, затверджується відповідно до п. 201.15 ст. 201 ПКУ [1].

З 1 грудня 2014 р. набрали чинності ще два нормативно-правові акти: Наказ Міністерства фінансів України від 23.09.2014 № 966 «Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» [6] та Наказ Міністерства фінансів України від 22.09.2014 № 957 «Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної» [4]. Розглянемо склад податкової звітності з ПДВ згідно Податкового кодексу та названих нормативно-правових актів (рис. 2).

Подання податкової декларації з податку на додану вартість (далі – декларація) передбачено п. 46.1 ст. 46 розділу II «Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» та ст. 203 розділу V «Податок на додану вартість» Податкового кодексу. У разі, якщо у майбутніх податкових періодах платник податків самостійно (у тому числі за результатами електронної перевірки) виявляє помилки, що містяться у раніше поданій ним податковій декларації, ним подається Уточнюючий розрахунок податкових зобов'язань з податку на додану вартість у зв'язку з виправленням самостійно виявлених помилок. Подання копії записів у реєстрах виданих та отриманих податкових накладних в електронному вигляді передбачено п. 201.15 ст. 201 ПКУ [6].

Для заповнення податкових декларацій з ПДВ на загальних підставах та за спеціальним режимом оподаткування необхідно, щоб записи господарських операцій і сум ПДВ здійснювалися окремо з метою недопущення помилок. Методика відображення розрахунків за спеціальним режимом оподаткування потребує досконалої аналітики, яка формується за допомогою даних бухгалтерського обліку з метою складання податкової звітності. Складність цих розрахунків вимагає більш поглибленого підходу до встановлення назв аналітичних рахунків з метою простоти використання накопичених на них сум. Так, Т.Ф. Плахтій пропонує до чинного аналітичного рахунку 641.1 «Розрахунки за податком на додану вартість» згідно з Інструкцією з бухгалтерського обліку податку на додану вартість від 01.07.1997 р. № 141 [3] відкрити субрахунки 3-го порядку: 641.11 «Розрахунки за податком на додану вартість по реалізації та придбання несільськогосподарських товарів (послуг)»; 641.12 «Розрахунки за податком на додану вартість по реалізації та придбання сільськогосподарських товарів (послуг)». На субрахунок 641.11 сільськогосподарські підприємства повинні відображати операції з обліку ПДВ по реалізації та придбання товарів та послуг, які відносяться

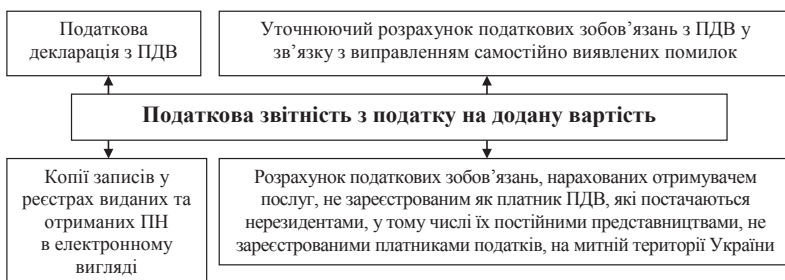


Рис. 2. Склад податкової звітності з ПДВ згідно з Податковим кодексом [1; 6]

не до сільськогосподарських. На дебеті аналітичного рахунку 641.12 «Розрахунки за податком на додану вартість по реалізації та придбанню сільськогосподарських товарів (послуг)» має відображатися сума податкового кредиту, який виникає при придбанні виробничих факторів, перелік яких встановлено Податковим кодексом (пп. 209.15.1), по кредиту – сума податкових зобов'язань, що виникають за операціями з постачання сільськогосподарських товарів і послуг [10].

При цьому кореспонденція рахунків по обліку сум ПДВ на субрахунку 641.12 буде мати такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 1
Кореспонденція рахунків по обліку ПДВ за спеціальним режимом оподаткування з використанням субрахунку 641.12

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
1. Сума ПДВ визначена за спеціальною декларацією, що має позитивну різницю і залишається у розпорядженні підприємства	641.12	706
2. Від'ємне значення суми податку на додану вартість, визначене за спеціальною декларацією	905	641.12
3. Отримання бюджетного відшкодування при вивезенні (експортуванні) сільськогосподарської продукції (послуг) за межі митної території України	641.12	701

Джерело: [10]

При цьому Т.Ф. Плахтій наголошує і ми з ним погоджуємося, що оскільки рахунки 905 «Собівартість реалізації сільськогосподарських товарів / послуг» та 706 «Дохід від реалізації сільськогосподарських товарів / послуг» «не призначені для відображення сум податку на додану вартість, тому доцільно при відображенні в фінансовій звітності таких показників, як «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» та «Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» в додаткових рядках розшифровувати суми «сільгосп – ПДВ» відповідно «Доход з ПДВ» та «Витрати з ПДВ» за звітний період для платників спеціального режиму оподаткування [10].

При оподаткуванні ПДВ важливою є організація податкового обліку з чітким розмежуванням операцій на загальних підставах (для складання загальної декларації) та за спецрежимом оподаткування ПДВ (для формування інформаційного масиву для складання спеціальної декларації). Це можливе за умови побудови досконалого аналітичного обліку сум податку на додану вартість за загальною та спеціальною деклараціями. З цією метою необхідно застосовувати допоміжні реєстри аналітичного обліку сум ПДВ.

В ролі такого реєстру, пропонує Т.Ф. Плахтій, може виступати Допоміжний реєстр виданих та отриманих податкових накладних № 2. Автор пропонує складати Допоміжний реєстр № 1 (операції на загальних підставах) та Допоміжний реєстр № 2 (для спецрежиму оподаткування). Побудова та процедура записів у Допоміжному реєстрі № 1 нічим не відрізнятиметься від існуючого Реєстру виданих та отриманих податкових накладних. Допоміжний реєстр № 2 має зазнати таких змін: виключити із допоміжного реєстру показники, які стосуються оподаткування ПДВ за 0 ставкою та щодо імпорту та експорту, оскільки методика розрахунку, визначена

законодавством щодо спеціального режиму, їх не передбачає [10].

Таким чином, буде розмежовано масив облікової інформації, необхідний для складання Декларації з податку на додану вартість на загальних підставах та скороченої декларації з податку на додану вартість щодо реалізації та придбання сільськогосподарських товарів (послуг) за спецрежимом.

Висновки з проведеного дослідження. Організація первинного податкового обліку податку на додану вартість на сільськогосподарському підприємстві повинна забезпечити оперативне складання податкових накладних та інших документів при реалізації продукції та своєчасне їх надходження від постачальників. Податкова накладна є первинним документом податкового обліку і є підставою для складання зведеного податкового реєстру – реєстру виданих і отриманих податкових накладних. У Реєстрі окремо обліковуються операції з постачання товарів/послуг, які оподатковуються ПДВ за основною, нульовою ставкою, звільнених від оподаткування, тих, що не є об'єктом оподаткування, послуг за межами митної території України та послуг, місце постачання яких визначено за межами митної території України та операції з придбання товарів/послуг, призначених і не призначених для використання у господарській діяльності диференційовано за ставками.

Для складання податкової звітності сільськогосподарських підприємств – суб'єктів спецрежиму оподаткування необхідно організувати окремий аналітичний облік операцій за загальною системою і за спецрежимом. З метою такого розмежування пропонуємо використовувати допоміжні субрахунки 641.11 «Розрахунки за податком на додану вартість по реалізації та придбанню несільськогосподарських товарів (послуг)»; 641.12 «Розрахунки за податком на додану вартість по реалізації та придбанню сільськогосподарських товарів (послуг)». Також для полегшення процесу складання податкових декларацій (повної та скороченої) доцільно використовувати реєстри аналітичного обліку: Допоміжний реєстр виданих та отриманих податкових накладних № 1 (для операцій з ПДВ за загальною системою) та № 2 (за спеціальним режимом). Обліковий процес перенесення даних із допоміжних реєстрів № 1 та 2 в Реєстр виданих та отриманих податкових накладних не буде викликати складнощів, а запропоновані форми допоміжних реєстрів не потребують внесення змін до реєстру синтетичного обліку, яким в даному випадку буде виступати реєстр виданих та отриманих податкових накладних.

Запровадження на практиці аналітичних рахунків і допоміжних документів для накопичення сум ПДВ за ознакою віднесення господарської операції до сільськогосподарської чи несільськогосподарської діяльності, допоможе більш детально відобразити необхідну інформацію, яку буде використано у майбутніх розрахунках і складанні податкової звітності та не завдасть додаткових затрат праці на оволодіння методикою їх заповнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/2755-17>.
2. Положення про реєстрацію платників податку на додану вартість, затверджене наказом Міністерства доходів і зборів України від 16 січня 2014 року № 26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/nakazi/63095.html>.

3. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 01.07.1997 р. № 141 (в редакції від 17.02.2012) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0284-97>.
4. Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної : Наказ Міністерства фінансів України від 22.09.2014 № 957 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1235-14>.
5. Про затвердження форми реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядку його ведення : Наказ Міністерства фінансів України від 22.09.2014 № 958 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1228-14>.
6. Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість : Наказ Міністерства фінансів України від 23.09.2014 № 966 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1267-14>.
7. Антонова М.В. Обліково-фінансовий механізм справляння податку на додану вартість у сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / М.В. Антонова, Н.П. Кузик // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. Зб. наук. пр.. Луцьк. нац. техн. ун-т. – 2013. – Вип. 10(37). – Ч. 3. – С. 29-35. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(3\)_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(3)_6.pdf).
8. Лега О.В. Податок на додану вартість: документування та звітність / О.В. Лега // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 210-217.
9. Максимова В.Ф. Облік у системі оподаткування : навч. посібник / В.Ф. Максимова, О.В. Артюх. – Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2013. – 267 с.
10. Плахтій Т.Ф. Розрахунки за податком на додану вартість на сільськогосподарських підприємствах – суб'єктах спеціального режиму оподаткування: організаційні та методичні засади обліку / Т.Ф. Плахтій // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 4. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/content/view/full/1306/35/>.
11. Соловійов О. Спецрежим з ПДВ за Податковим кодексом / О. Соловійов // Дебет-Кредит. – 2011. – № 15. – С. 44-49.
12. Януш М.В. Проблемні аспекти обліку і звітності з податку на додану вартість сільськогосподарськими підприємствами / М.В. Януш // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. О.О. Беляев. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 524-535.

УДК 657.633.5

Хорунжак Н.М.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету*

МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ НА НАДАННЯ ПОСЛУГ

Стаття присвячена вирішенню проблеми здійснення внутрішнього контролю за витратами на надання послуг бюджетними установами. Обґрунтовано структуру процесу внутрішнього контролю за витратами, етапи його проведення та інформаційне забезпечення. Встановлено, що структура контролю визначається видами послуг, які надаються бюджетною установою. Побудована формалізована модель контролю щодо основного виду послуг (освітніх) державних вищих навчальних закладів.

Ключові слова: інформаційна система управління витратами, внутрішній контроль, витрати, бюджетні установи, державні вищі навчальні заклади, методика, структура, модель контролю.

Horunzhak N.M. МОДЕЛЬ СИСТЕМИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ

Статья посвящена решению проблемы осуществления внутреннего контроля расходов на оказание услуг бюджетными учреждениями. Обоснованы структура процесса внутреннего контроля расходов, этапы его проведения и информационное обеспечение. Установлено, что структура контроля определяется видами услуг, которые предоставляются бюджетными учреждениями. Построена формализованная модель контроля расходов на предоставление основного вида услуг (образовательных) государственных высших учебных заведений.

Ключевые слова: информационная система управления расходами, внутренний контроль, расходы, бюджетные учреждения, государственные высшие учебные заведения, методика, структура, модель контроля.

Horunzhak N.M. MODEL OF SYSTEM OF INTERNAL CONTROL OF EXPENDITURE BUDGET INSTITUTIONS FOR PROVIDING SERVICES

The article is devoted to the problem of internal control over the costs of providing services by budget institutions. There was grounded structure of the internal cost control, stages and software. It was established that the structure of control is determined types of services provided by budgetary institutions. Formalized model of control was built on the main form of services (educational) public universities.

Keywords: information system of the cost management, internal control, costs, public institutions, state universities, methods, structure, model control.

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного обліку є статичність відображення показників, у результаті чого системі управління надходить інформація (за винятком оперативної-технічної), яка не має оперативного значення. На її основі можна робити висновки, приймати подальші управлінські рішення, однак можливості запобігти негативним результатам вже втрачені. Вони можуть бути врахо-

вані щодо наступних процесів надання послуг (здійснення діяльності), проте ті негативні явища, які не були попереджені в конкретний та потрібний момент часу, усунути неможливо. Вирішенню цієї проблеми може послужити розвиток системи контролю, яка відіграє важливу роль у процесі функціонування бюджетних установ. Ефективність прояву цієї функції управління має пряий вплив на кінцеві результа-

ти діяльності. Належним чином налагоджена система контролю дає змогу своєчасно виявляти ризики, які можуть мати негативні фінансові й матеріальні наслідки. У результаті стає можливим оперативне управлінське реагування на процеси, які відбуваються, та забезпечення уникнення непродуктивних витрат і витрат.

За умов хронічного дефіциту коштів бюджетні установи змушені орієнтуватися на пошук внутрішніх резервів зниження витрат на надання послуг. У цьому контексті важливо не просто прагнути до зниження рівня витрат, а мати економічно обґрунтовані підстави їх встановлення на певному рівні. Відповідно, важливим в процесі здійснення контролю за витратами має бути застосування відповідного аналітичного інструментарію, формування його дієвої моделі, а також вирішення методичних і організаційних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики внутрішнього контролю, у тому числі в бюджетній сфері, займається багато сучасних науковців. Серед них Г.В. Даценко, Н.М. Зорій, Л.Є. Клець, О.О. Книшек, Н.Г. Мельник, Н.В. Попадюха, В.П. Пантелєєв, С.В. Сисюк, М.Г. Тимохін, Ю.М. Футоранська, Г.В. Яблонська та багато інших. Загалом, вчені акцентують увагу на формах здійснення контролю, недоліках його нормативно-правового регулювання, методиці здійснення та інших специфічних питаннях.

Так, Г.В. Даценко визначає основні складові елементи організації державного фінансового контролю щодо виконання кошторису бюджетної установи, аналізує нормативно-правову базу з акцентом на типові порушення в бюджетній сфері та аспекти у напрямі контрольних заходів, а також пропонує запровадження методики періодичного контролю розпорядників і об'єктивності визначення потреб установ у бюджетних коштах [1].

Науковці Н.М. Зорій та Н.Г. Мельник, а також Л.Є. Клець аналізують принципові організаційно-правові та методичні питання практичного здійснення контролю органами Контрольно-ревізійної служби України в бюджетних установах та організаціях, в тому числі окремих складових майна та джерел фінансування бюджетних установ і особливості державного фінансового контролю загалом [2; 3].

О.О. Книшек, О.О. Яременко, М.Г. Тимохін та інші розглядають проблематику й обґрунтовують доцільність впровадження внутрішнього аудиту в системі внутрішнього контролю бюджетних установ, вважаючи його однією з нових форм контролю [4; 5], а В.П. Пантелєєв, досліджуючи методологію та організацію внутрішньогосподарського контролю, пропонує власне бачення вирішення проблем, акцентуючи увагу на урахуванні специфіки суб'єктів контролю та їх діяльності [6].

Вирішенням проблем державного фінансового контролю, у тому числі через удосконалення розмежування повноважень, а також формуванням рекомендацій щодо здійснення аудиту ефективності використання бюджетних коштів займалася С.В. Сисюк [7; 8].

Н.В. Попадюха та Г.В. Яблонська у своїх дослідженнях акцент роблять на методиці внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня і перевірці показників кошторису. При цьому обидві вчені обґрунтовують тезу про те, що методика контролю має важливе значення для вдосконалення процесу виконання бюджету [9; 10].

Ю.М. Футоранська, на відміну від вищезазначених вчених, більш предметно досліджує нормативно-правову базу внутрішнього фінансового контролю в Україні [11].

Постановка завдання. Аналіз публікацій, присвячених проблемам контролю у бюджетній сфері, дозволяє стверджувати, що науковці достатньо детально досліджують різні сторони цього питання. Відповідно, їм вдалося вирішити низку методичних, організаційних і нормативно-правових проблем. Попри це, справедливо визнати факт наявності невирішених проблемних аспектів щодо організації та здійснення внутрішнього контролю за витратами на надання послуг бюджетними установами. В умовах дефіциту фінансового забезпечення оптимізація управління витратами на основі їх контролю – актуальне завдання, яке вимагає наукового вирішення. Метою дослідження є побудова дієвої та ефективної моделі внутрішнього контролю витрат бюджетної установи залежно від специфіки діяльності та виду послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Орієнтація на оптимізацію діяльності та економію витрат є ключовим завданням внутрішнього контролю. При його організації варто врахувати потребу у виконанні загальної мети – економічно обґрунтованого зниження рівня витрат на надання послуг та ряд завдань (рис. 1).



Рис. 1. Мета та завдання внутрішньогосподарського контролю за витратами на надання послуг (виробництво продукції, виконання робіт) в бюджетних установах

Виконання окреслених на рисунку 1 завдань тісно пов'язане з розвитком сучасних автоматизованих інформаційних систем, які дозволяють розробляти нові концепції організації проведення контролю за витратами на надання послуг. Дослідження літературних джерел свідчить, що в останні роки цим питанням приділяється все більше уваги. Такий інтерес пов'язаний не лише з посиленням ролі управлінського впливу на рівень витрат на мікрорівні. Самі розробники програмного забезпечення зацікавлені у ефективності власних програмних продуктів, оскільки завдяки цьому зростає їхня конкурентоздатність на ринку. Окрім того, процес комп'ютеризації системи контролю за витратами не вимагатиме значних фінансових вкладень і затрат робочого часу, що для бюджетних установ надзвичайно актуально. Також можлива не лише повна автоматизація аналітичних процедур контролю, а й часткова.

Вибір способу контролю з цієї позиції доцільно обґрунтовувати з урахуванням обсягів послуг, які надаються бюджетною установою та на основі попереднього аналізу й оцінки ефективності контролю.

Найпростішим варіантом такої оцінки є порівняння витрат на організацію контрольної діяльності з отриманим обсягом економії завдяки недопущенню зловживань, непродуктивних витрат і нераціонального витрачання ресурсів. Результати контролю обов'язково мають бути враховані при розробці заходів зі здійснення контролю та формуванні його організаційної структури.

Проте за будь якого обраного варіанту організаційні основи внутрішнього контролю за витратами визначаються структурою бюджетної установи, видами послуг, які вона надає, а також формою ведення обліку.

С.В. Івахненко стверджує, що паперовий, механізований та комп'ютеризований способи контролю, що відповідають аналогічним параметрам обробки облікової інформації в системі бухгалтерського обліку – слід віднести до основних інструментів контролю (аудиту) [12, с. 66].

Кожен з них прийнятний для контролю за витратами на надання послуг бюджетних установ. Однак слід зауважити, що при використанні паперового та механізованого способів контролю, комп'ютеризація обліку та її технічне забезпечення відіграє для внутрішнього контролера другорядну роль, оскільки усі контрольні процедури та оформлення їх результатів здійснюють ручним або напівмеханізованим способом. Зовсім по-іншому формується і здійснюється контроль в комп'ютерному середовищі. У такому разі активно використовується наявне технічне та програмне забезпечення.

Організаційні засади контролю за витратами в бюджетних установах, на відміну від контролю за цільовим використанням фінансового забезпечення, на сьогоднішній день розвинені недостатньо. Пояснюється це внутрішніми чинниками, а саме орієнтацією обліку на складання фінансової звітності, недостатньою увагою до питань оптимізації використання ресурсів на мікрорівні і складністю розробки моделі контролю. Окрім того, значні відмінності в якісних характеристиках послуг і різноманіття їх видів не дозволяє використовувати стандартизовані й уніфіковані під усі бюджетні установи моделі контролю за витратами. З огляду на це, щодо кожного суб'єкта бюджетної сфери прийнятними будуть власні, специфічні моделі контролю. Важливою умовою їх формування є нормативно-правове регулювання якісних параметрів послуг, які на сьогодні також розроблені недостатньо. Позиціонування контролю за витратами як внутрішньої функції управління та його ідентифікація з цієї точки зору слугуватиме основою досліджень.

Внутрішній контроль, як інформаційна система управління витратами, характеризується циклічністю процесу виявлення та підготовки інформації про порушення щодо обсягів витрат на надання послуг та наявності труднощів при виборі об'єктів. Організаційна впорядкованість проведення контролю полягає у збалансованому виборі об'єктів (планування контролю), раціональному використанні часу контролера (проведення контролю) та підготовці дієвих пропозицій з усунення недоліків (подання узагальнених результатів контролю (рис. 2).

Попри те, що схема сформована щодо контролю за витратами, вона характеризується універсальністю та відповідає різним підконтрольним об'єктам. Попри це, проблемними є планування контролю (складність якого полягає у потребі отримання інформації про витрати не за кодами економічної класифікації, а за статтями та елементами), вибір методики та інструментарію його здійснення (рівень розробленості надзвичайно низький), формування результатної ін-

формації (форми представлення результатів контролю за витратами на надання послуг мало розроблені).



Рис. 2. Структурна схема процесу внутрішнього контролю за витратами

Для забезпечення вирішення першої проблеми, слід врахувати рівень аналітичності рахунків з обліку витрат та відповідним чином спланувати процес контролю. Окрім цього, на основі хронометражних замірів, потрібно встановити й законодавчо закріпити норми витрат часу на здійснення процедур контролю за витратами. Це питання вимагає попереднього встановлення переліку процедур. Останній залежить від обраного підходу та потреби в деталізації контролю. Зокрема, детальний контроль за усіма видами витрат за кодами економічної класифікації буде займати більше часу. Проте можна скористатися і вибірковою контролем. Для цього необхідно встановити оптимальний рівень контролю. Це завдання слід покласти на керівництво бюджетною установою. За основу обґрунтування переліку контрольованих видів витрат можна покласти їхню частку у загальній структурі собівартості платних послуг. Після цього можна приступати до складання плану контролю. Розроблений план має бути погоджений з відповідними працівниками та керівником бюджетної установи. Такий підхід забезпечить процес здійснення контролю від зривів через неузгодженість організаційних питань.

Важливим завданням контролера є формування рекомендацій щодо виправлення негативних явищ, а також розробка заходів щодо їх уникнення в майбутньому. У цьому контексті до складу інформаційного забезпечення доцільно включити таку складову, як документи альтернативного характеру, які б включали дані інших бюджетних установ, результати зовнішнього контролю та інші інформаційні джерела (рис. 3).



Рис. 3. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю за витратами

Як уже було зазначено, чинний порядок обліку не повною мірою відповідає вимогам і завданням внутрішнього контролю за витратами бюджетних установ. Тому бухгалтерські дані вимагають опрацювання та формування інтерпретованої інформації, яку слід віднести до робочої документації. Таким чином, до складу останньої, окрім плану та вихідної форми контролю, слід включити проміжну документацію. Зокрема, відомість виявлених порушень норм витрат і зловживань. Цей робочий документ слід формувати залежно від виду послуг за розділами (Розділ 1. Типові порушення; Розділ 2. Специфічні порушення; Розділ 3. Порушення, пов'язані з технологічним процесом надання послуг) використанням таких граф: витрати за видами, сума, відхилення, причина, рекомендації. Остання графа повинна містити інформацію про вид порушення (у т. ч. щодо порушення чинних нормативно-правових документів), спосіб виправлення та пропозиції, спрямовані на оптимізацію витрат.

Одне із найважливіх завдань організаційного етапу внутрішнього контролю за витратами – визначення складу об'єктів контролю та обґрунтування доцільного обсягу витрат (нормативів). Сучасні технічні засоби дають змогу дещо полегшити цей процес, однак вимагають розробки моделі контролю. Формування моделі внутрішнього контролю за витратами на надання послуг в частині розрахунку їх оптимальних обсягів слід здійснювати на основі врахування економічно обґрунтованих якісних параметрів компонент послуг. Структура моделі контролю визначається залежно від виду послуг, які надаються. Зокрема, щодо основного виду послуг державних вищих навчальних закладів – освітніх – пропонується модель може мати вигляд:

$$Q(V) = \sum_{i=1}^n v_n z_n \rightarrow \min, \\ Q(V) \in M_v, \\ M_v : \begin{cases} \sum_{n=1}^k \beta_n \cdot z_n = \beta_i, i=1, \dots, n, \\ z_n \geq 0, n=1, \dots, k, \sum_{k=1}^k z_k \end{cases} \quad (1)$$

де: $Q(V)$ – витрати на надання освітніх послуг як векторна функція їх складу;

M_v – економічно обґрунтовані обмеження на склад та обсяг витрат, які визначаються якісними характеристиками послуг;

v_n – доцільний параметр (критерій) n -го компоненту якості в послугі;

z_n – вартість забезпечення n -го компоненту (пропонується обчислювати як середній показник, визначений з урахуванням 2-3 попередніх років з поправкою на індекс інфляції);

λ_{zn}, λ_i – відповідно якісні показники освітніх послуг і послуга в цілому.

Найпростішою є лінійна модель, оскільки і функція вартості послуг бюджетних установ, і обмеження у системі їх надання (наприклад, у галузі освіти кількістю кредитів по навчальному плану) – лінійні. Обґрунтованими є такі основні параметри моделі контролю за витратами на надання освітніх послуг як якість навчання, середній бал, число повторного проходження крісів навчання та складність забезпечення процесу навчання (табл. 1).

Визначені на основі запропонованої моделі контрольні обсяги витрат слугуватимуть за нормативні, а будь-яке відхилення від них вважатиметься порушенням. Такий підхід оправданий з позиції якісних характеристик наданих послуг. Автоматизація контролю в запропонованому варіанті може бути здійснена через застосування логіко-статистичних інформаційних моделей (ЛСІМ). Іншим підходом з цього напрямку діяльності є застосування аналітичних процедур через їх автоматизацію і розробку відповідних програмних додатків до бухгалтерських програм, які використовуються з метою ведення обліку в бюджетних установах. Цим буде досягнуто більшої оперативності внутрішнього контролю та ширше охоплення об'єктів обліку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для досягнення оптимального рівня ефективності внутрішній контроль за витратами на надання послуг бюджетними установами варто здійснювати з урахуванням низки специфічних особливостей та обґрунтованого рівня деталізації. З цією метою модель контролю має включати в себе планування (у процесі якого має бути обраний найбільш оптимальний перелік контрольних процедур, об'єктів (видів витрат) і джерел інформації), обґрунтування параметрів моделі контролю, а також організацію та методику контролю (що залежать від двох попередніх складових).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даценко Г.В. Внутрішній та зовнішній фінансовий контроль виконання кошторису бюджетної установи [Електронний ресурс] / Конкурентний потенціал підприємства: методи та механізми підвищення : матеріали X міжнар. наук.-практ. конф. – Режим доступу : http://mev-hnu.at.ua/load/2013/7_

Таблиця 1

Параметри моделі «контроль за витратами на надання освітніх послуг»

Показник	Значення						
	для освітніх послуг ОКР «бакалавр» за напрямами (спеціальностями)						для освітніх послуг ОКР «магістр»
	1	2	3	4	5	6	
Якість навчання, %	Я7	Я6	Я5	Я4	Я3	Я2	Я1
	≥30	≥35	≥40	≥45	≥50	≥60	≥75
Середній бал	Бс27	Бс26	Бс24	Бс24	Бс23	Бс22	Бс21
	60...90	60...100	65...100	65...100	60...100	75...95	80...100
Число повторних проходжень курсів (в розрахунку на 25 студентів)	КП31	КП32	КП33	КП34	КП34	КП32	КП31
	>2	>4	>5	>10	>10	>4	>2
Складність процесу навчання з точки зору потреби у використанні спеціальних засобів	СП43	СП45	СП44	СП43	СП42	СП42	СП41
	скл.	прос.	дуже скл.	скл.	не скл.	не скл.	сер.
Вартість (собівартість), тис. грн*	a1	a2	a3	a4	a5	a6	
	6,50	6,55	7,55	7,50	5,50	7,85	

Примітки:* – визначається за навчальний рік; по ОКР «магістр» інформація не деталізована, однак при формуванні моделі розрахунку оптимальних витрат слід також врахувати напрями (спеціальності)

- konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekhanizmi_pidvishhennja/37-1-0-267.
2. Зорій Н.М. Контроль в бюджетній сфері : навчальний посібник / Н.М. Зорій, Н.Г. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 160 с.
 3. Клець Л.Є. Державний фінансовий контроль бюджетних установ в Україні [Електронний ресурс] / Л.Є. Клець. – Режим доступу : <http://www.dspace.nbuv.gov.ua>.
 4. Книшек О.О. Внутрішній аудит в системі внутрішнього контролю / О.О. Книшек, О.О. Яременко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2012. – № 3(55). – С. 352-359.
 5. Тимохін М. Державний внутрішній аудит – нова форма контролю / М. Тимохін // Баланс-бюджет. – 2011. – № 40. – С. 23-26.
 6. Пантелєєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія / В.П. Пантелєєв. – К. : ДП Інформ-аналіт. агентство, 2008. – 491 с.
 7. Сисюк С.В. Система державного фінансового контролю та проблеми її розвитку й удосконалення // Наукові записки Тернопільського педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: Економіка. – 2007. – № 21. – С. 86-89.
 8. Сисюк С.В. Проблеми здійснення аудиту ефективності використання бюджетних коштів // Галицький економічний вісник. Науковий журнал. – 2005. – № 1. – С. 133-138.
 9. Попадюха Н.В. Організація внутрішнього контролю за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками коштів нижчого рівня: проблеми та шляхи їх вирішення / Н.В. Попадюха // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 307-317.
 10. Яблонська Г.В. Удосконалення контролю виконання кошторису видатків на утримання бюджетної установи / Г.В. Яблонська // Управління розвитком. – 2011. – № 19(116). – С. 84-86.
 11. Футоранська Ю.М. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні [Текст] / Ю.М. Футоранська // Фінансовий контроль. – 2009. – № 2(31). – С. 20-24.
 12. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції : моногр. / С.В. Івахненко. – Житомир : Рута, 2010. – 432 с.

СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

УДК 311.1

Беридзе Т.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

ФОРМУВАННЯ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена порівняльному аналізу використання показників моніторингу на гірничорудних підприємствах. Обґрунтована доцільність використання інтегрованих показників. Інтегральні показники дозволяють визначити економічний стан підприємства, його конкурентний статус, що забезпечує використання дієвих управлінських рішень.

Ключові слова: інтегральний показник, моніторинг, управління, конкурентоспроможність.

Беридзе Т.М. ФОРМИРОВАНИЕ МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена сравнительному анализу использования показателей мониторинга на горнорудных предприятиях. Обоснована целесообразность использования интегральных показателей. Интегральные показатели позволяют определить экономическое состояние предприятия, его конкурентный статус, который обеспечивает использование эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: интегральный показатель, мониторинг, управление, конкурентоспособность.

Beridze T.M. FORMATION MONITOR ECONOMIC CONDITION OF THE ENTERPRISE AS A COMPONENT OF THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM

Articles on comparative analysis of the use of monitoring indicators in the mines. The expediency of using integral indices. Integrated indicators allow us to determine the economic status of the company, its competitive status, which enables the use of effective management decisions.

Keywords: integral index, monitoring, management, competitiveness.

Постановка проблеми. Особливе місце в системі стратегічного аналізу займає блок аналітичних робіт, пов'язаних з дослідженням економічного стану підприємства. В сучасних умовах господарювання, які характеризуються складністю виробничих і управлінських процесів, підвищеною нестабільністю зовнішнього середовища і глобалізацією, важливе місце займає стратегічне управління підприємством. Воно базується на визначенні місії підприємства, обґрунтованні системи стратегічних цілей та виборі найбільш доцільних напрямів їх досягнення, з метою забезпечення використання потенціалу та конкурентних переваг підприємства. Тому, актуальною є потреба розвитку науково-теоретичних досліджень в цій області, їх вивчення і обґрунтованого вживання на практиці.

Метою дослідження є визначення інтегрального показника, який може позиціонуватися на матриці конкуруючих підприємств гірничорудного комплексу. Таким чином, методика моніторингу розширюється розробкою методики позиціонування.

Існуючі системи моніторингу в своїй основі мають в більшій мірі фінансові показники, що робить їх орієнтованими на ретроспективу і дозволяє прогнозувати основні параметри економічного стану. Така ситуація обумовлює необхідність використання більш комплексних систем спостереження, які дозволяють здійснювати всебічний аналіз даних і синтез управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом найбільш поширена думка, що для нейтралізації негативної реакції співробітників і ефек-

тивної реалізації стратегії потрібне залучення усього персоналу до розробки стратегічних рішень [1; 3].

Таким чином, у рамках теорії стратегічного управління простежуються певні аспекти, що пояснюють підприємницький успіх організації в довгостроковому періоді. Тобто, досягнення стійких конкурентних переваг можна пояснити, розглядаючи процесуальний, структурний, змістовний і людський аспекти стратегічного управління [4].

Існує безліч моделей процесу стратегічного управління, що розрізняються один від одного кількістю і, відповідно, змістом послідовних кроків [3-5]. Проте усі моделі мають єдиний логічний ланцюг, і відмінності не є принциповими. Без регулярного та достовірного моніторингу ефективно управління підприємством ускладнене, адже процес управління будується на основі інформації про об'єкт управління, а також інформації про зовнішнє середовище, яка збирається і акумулюється за допомогою системи моніторингу. Ця інформація підлягає комплексній оцінці і прогнозуванню. Необхідність реалізації цієї вимоги диктується орієнтацією моніторингу на аналіз, порівняння результатів управління. Стандартистичність інформаційного набору забезпечує також зручність його пошуку і фіксації. Це надає моніторингу властивість інформаційного процесу [1]. Таким чином, дана ситуація створила необхідність розробки концепції багаторівневої системи моніторингу економічного стану промислового підприємства [1, с. 29].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в

формуванні методики моніторингу економічного стану підприємств з метою забезпечення ефективного управління.

Вклад основного матеріалу дослідження. Подача і обробка інформації про хід керованого процесу і під час комплексного моніторингу – важлива частина управління. Якщо в систему управління надходить недостатня кількість інформації, то якісне управління системою здійснити не вдається. Тому при організації системи управління велику роль відіграє визначення необхідного мінімуму інформації. Стратегічне управління – це процес безперервний і динамічний, а тому, одноразовий аналіз та діагностика не можуть бути основою такого процесу. Стратегічне управління не може дати одне рішення на всі часи, оскільки в зовнішньому середовищі постійно відбуваються зміни, зокрема: в законодавстві, цінах на енергоносії та інші види товарів і послуг, в технології, організаційних формах підприємств і формах їхньої власності.

Система стратегічного управління на кожному підприємстві унікальна і залежить від наступних чинників:

- галузевої приналежності; розмірів підприємства (залежно від галузевих особливостей);
- типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації;
- характерних рис виробничого потенціалу;
- наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу;
- рівня управління.

Різні підходи до побудови системи стратегічного управління потребують чіткого уявлення про переваги цього явища в діяльності окремих підприємств, які в загальному вигляді можна сформулювати через мету стратегічного управління.

Мета стратегічного управління – це визначення місії, цілей та стратегій, розробка і забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів з удосконалення підприємства.

Ефективне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить від постійного використання повної і достовірної інформації про стан навколишнього середовища, конкурентів, партнерів та про власний стан. Це все сприяло формуванню окремого напрямку статистики – статистичного моніторингу. Моніторинг формує передумови для забезпечення якісних управлінських процесів на усіх рівнях, а також сприяє інформаційному забезпеченню системи підтримки прийняття управлінських рішень. Незважаючи на об'єктивну необхідність використання моніторингу у менеджменті, досі не вирішеними залишаються проблеми його місця з позиції процесу управління підприємствами, методологічного та методичного забезпечення здійснення моніторингу.

Структура системи моніторингу визначається її функціональним призначенням, особливостями об'єкту дослідження, переліком завдань тощо.

Моніторинг економічного стану підприємства включає два великі блоки: перший – це розробка і впровадження системи моніторингу, другий – подальше її коректування з урахуванням економічних і маркетингових реалій.

Спочатку проводиться моніторинг, по-перше, по обмеженому кругу показників, по-друге, моніторинг проводиться порівняно з одним конкурентом-лідером або першим послідовником. Далі круг показників моніторингу розширюється залежно від доступності джерел інформації. При цьому самі показники, періодичність спостереження за ними і методики їх

розрахунку можуть переглядатися. Для порівняння можуть розглядатися вже декілька підприємств.

Для забезпечення і утримання лідерських позицій на висококонкурентному ринку необхідно упроваджувати і використовувати ефективний механізм моніторингу конкурентного поля в оперативній діяльності господарюючого суб'єкта, який дозволить мати інформацію про діяльність конкурентів і позицію підприємства в конкурентному ряду. В основу критерію ефективності можна покласти декілька складових.

Кінцевою метою моніторингу є управління змінами та відхиленнями, шляхом своєчасного інформування про можливість настання несприятливих змін, що відводять убік від досягнення заданої мети розвитку.

Об'єкт моніторингу можна представити у вигляді системи взаємоз'язаних чинників та інструментарію, за рахунок якого і досягається певний конкурентний статус господарюючого суб'єкта гірничого комплексу. Таким чином, ми приходимо до формування масиву даних і явищ, які мають бути піддані спостереженню з певною мірою періодичністю для забезпечення можливості оперативного втручання в процес.

Моніторинг підприємства є дієвим інструментом внутрішньо фірмового менеджменту і дозволяє значною мірою поліпшити роботу підприємства. Структура стратегічного аналізу внутрішнього середовища організації може включати: окремі бізнеси організації; функціональні підсистеми організації; основні структурні підрозділи організації; усі бізнес-процеси організації.

Згідно методики [6], конкурентний статус i -го підприємства позначається набором ряду показників, що характеризують ту чи іншу компоненту. Таким чином формується наступний набір:

$$X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ij}, x_{in}), \quad (1)$$

де x_{in} – значення j -го показника для i -ї компоненти, $i = \overline{1, m}$ – кількість підприємств, $j = \overline{1, n}$ – кількість показників.

Вихідні дані формуються у вигляді матриці $X = (x_{ij})$. Оскільки показники, що розглядаються, можуть мати різну розмірність, необхідно здійснити стандартизацію вихідних даних. Для стандартизації використовують формулу:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (2)$$

де \bar{x}_j – середнє значення для j -го показника конкурентного статусу підприємства;

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} - \text{середньоквадратичне відхилення } j\text{-го показника конкурентного статусу підприємства.}$$

Наступним проводиться конструювання еталона статусу P_0 . Для одержання еталона всі ознаки поділяються на стимулятори і дестимулятори. Показники, що здійснюють позитивний стимулюючий вплив на конкурентний статус підприємства, є стимуляторами, а ознаки з протилежними властивостями – дестимуляторами. Еталоном буде точка багатомірного простору, що утворена за таким правилом: серед показників-стимуляторів I_1 відбираються дані з максимальними значеннями, серед дестимуляторів I_2 – з мінімальними:

$$P_0 = (z_{01}, \dots, z_{0k}, \dots, z_{0n}), \quad (3)$$

$$\text{де } z_{0k} = \max z_{ik}, \text{ якщо } k \in I_1, z_{0k} = \min z_{ik}, k \in I_2.$$

Наступним здійснюється оцінка у вигляді узагальнюючого показника, що являє собою синтетичну величину, або рівнодіючу всіх ознак. Це дозволяє з її допомогою лінійно упорядкувати елементи, що беруть участь в аналізі.

Кількісна оцінка рівня конкурентного статусу (рівня якості) визначається як евклідова відстань до точки-еталону:

$$C_0 = \left[\sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{ok})^2 \right]^{1/2} \quad (4)$$

Далі визначається середня величина відстані між точками $\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}$ та середньоквадратичне відхилення $S_0 = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2 \right]^{1/2}$. Величина знаходиться за такою формулою:

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \cdot S_0 \quad (5)$$

І нарешті, знаходимо інтегральний показник $d = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}$. Цей показник для кожного підприємства і є кількісною оцінкою рівня економічного статусу за даним набором компонентів. Далі отримані дані ранжують та інтерпретують.

Особливістю підприємств залізорудної промисловості є однорідність продукції, що виробляється ними. Характер предмету труда і однорідність продукції, що виробляється, визначають структуру виробництва, величину поточних витрат і економічні зв'язки між окремими підрозділами підприємства.

Іншою важливою особливістю виробничого процесу в гірничій промисловості є рухливість робочого місця в кар'єрах [4]. У гірничодобувній галузі переважають один (видобуток) або два (видобуток і збагачення) виробничі цикли, що потрібно приймати до уваги при розрахунках.

Гірничодобувна промисловість є найбільш капіталомісткою галуззю. Тут на 1 грн. основних виробничих фондів проводиться приблизно в 2-3 рази менше продукції, ніж в переробній промисловості.

При розрахунках за початкову вибірку даних був узятий масив коефіцієнтів конкурентної позиції Криворізьких гірничорудних підприємств. Після стандартизації вхідних даних, проводилося конструювання еталона конкурентного статусу P_0 . Для цього всі ознаки, тобто показники масиву, повинні поділитися на стимулятори, що мають позитивний вплив на досліджуваний об'єкт, і дестимулятори, що навпаки, негативно на нього впливають.

Оскільки на цьому етапі розглядаються показники, що зображують ринкову частку підприємства, рівень його конкурентоспроможності на ринку та відносну частку ринку підприємства до лідера галузі, то з упевненістю можна стверджувати, що ці ознаки є стимуляторами розвитку. Тому множина еталону конкурентного статусу $P_0 = (z_{01}, \dots, z_{0k}, \dots, z_{0n})$, має наступний вигляд: $z_{0k} = \max z_{ik}$, оскільки $k \in I_1$. Результати розрахунків представлені на рис. 1.

Множини еталону конкурентного статусу для кожного підприємства.

$$P_1 = (0,864; 1; 0,93; 1; 1; 1);$$

$$P_2 = (0,864; 0,862; 0,937; 0,687; 0,819; 0,894);$$

$$P_3 = (0,864; 0,862; 0,937; 0,687; 0,819; 0,894);$$

$$P_4 = (1; 0,862; 1; 0,818; 0,949; 0,894);$$

$$P_5 = (0,864; 0,862; 0,937; 0,687; 0,819; 0,894);$$

$$P_6 = (0,864; 0,862; 0,937; 0,687; 0,819; 0,894);$$

$$P_7 = (0,864; 0,862; 0,937; 0,687; 0,819; 0,894).$$

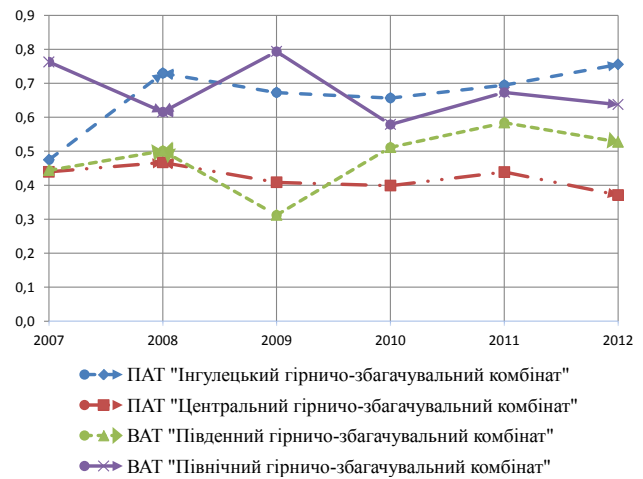


Рис. 1. Динаміка оцінок конкурентної позиції гірничо-збагачувальних підприємств України

Звідси розраховується кількісна оцінка рівня якості C_0 для кожного із підприємств, чий конкурентний статус аналізується:

$$C_{01} = 2,26; C_{02} = 3,17; C_{03} = 2,8; C_{04} = 1,80; C_{05} = 3,50; C_{06} = 3,99; C_{07} = 3,58$$

Таким чином, середня величина відстані між точками $\bar{C}_0 = 3,023$ та середньоквадратичне відхилення $S_0 = 0,718$. За формулою (5) $C_0 = 4,459$.

Останнім кроком є розрахунок інтегрального показника d для кожного із зазначених підприємств. Цей показник являє кількісну оцінку рівня економічного стану за даним набором компонентів. Отримані дані наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Інтегральний показник економічного стану гірничо-збагачувальних підприємств України

Найменування підприємства	Інтегральний показник оцінки економічного стану
ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат»	0,4942
ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»	0,2893
ВАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат»	0,3558
ВАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат»	0,5970
ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат»	0,2159
ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА»	0,1049
ВАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»	0,1970

Згідно отриманих даних, найкращий конкурентний статус має ВАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», а найгірший – ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА».

Висновки. Отже, отримані показники дозволяють визначити наступне: ВАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» наразі має значний резерв і потенціал зростання; звідси – підприємство розвивається достатньо швидкими темпами, і, як наслідок, зростає прибуток. Показник прибутку зростає, уповільнюється лише темп його росту. Уповільнення зумовлюється лише обмеженням матеріальних ресурсів, оскільки значне зростання обсягів виробництва призводить до постійного зростання потреби в обігових коштах, неможливість різкого зростання яких вступає у протиріччя з необхідністю завантаження

виробничих потужностей. Можна зробити висновок, що без вливань інвестицій можливості підприємства можуть підійти до своєї межі, темпи розвитку та збільшення обсягу виробництва уповільняться, темпи зростання прибутку знизяться. Очевидно, стратегічними цілями на цьому етапі є підтримання рівноваги за рахунок більш жорсткого контролю над витратами. Цільовим орієнтиром є рентабельність капіталу, зокрема, власного.

Для Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату основним напрямком діяльності є переважний контроль за виробництвом та продажами, модернізація виробництва, контроль за якістю продукції. Зокрема, повинно відбуватися впровадження нових форм управління, удосконалення методів управління. Метою функціонування є утримання балансу між економічним прибутком та грошовим потоком, значна увага приділяється бюджетуванню.

Південний гірничо-збагачувальний комбінат характеризується стабільністю доходів, припиненням розширення виробництва, максимумом обсягів виробництва та реалізації, доходів підприємства. Задачею менеджменту на цьому етапі є максимальне продовження стадії стійкості.

Центральний гірничо-збагачувальний комбінат увійшов у фазу стагнації. До цієї фази характерні відносна стабільність кількісних та якісних показників функціонування. Як правило, підприємство здатне зберегти досягнутий стан рівноваги.

Таким чином, для забезпечення і утримання лідерських позицій на високо конкурентному ринку необхідно впроваджувати і використовувати ефективний механізм моніторингу конкурентного поля в оперативній діяльності господарюючого суб'єкта, який дозволить мати інформацію про діяльність кон-

курентів і позицію підприємства в конкурентному ряду. В основу критерію ефективності можна покласти певну кількість складових.

Занадто велика кількість спостережень обернеться для підприємства необґрунтованими витратами, оскільки дані для ухвалення управлінського рішення за результатами моніторингу будуть надлишковими. Недостатня область спостережень призведе до інформаційного дефіциту і неповного обліку всіх чинників в ході генерації управлінських рішень. Отже, для проведення ефективного моніторингу необхідно оптимізувати поле спостереження. Використання інтегрованих показників дозволить визначити економічний стан підприємства, його конкурентний статус, що забезпечить використання дієвих управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болквядзе И.Р. Формирование системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия как фактор повышения эффективности системы управления: Дис. канд.экон.наук. – Москва, 2004. – 138 с.
2. Карева Т.А., Миняшкин В.В. Финансовый мониторинг стратегии промышленного предприятия. – М., 2003 г.
3. Тихомирова О.В. Оцінка ефективності управління виробництвом. – М.: Економіка, 1984. – 104 с.
4. Федорова М.М. Оцінка ефективності організаційної структури управління підприємством у процесі адаптації до ринку: дис.... Канд. екон. наук. – М.: 2000. – 201 с.
5. Идрисов А.Б. Стратегічне планування і аналіз ефективності інвестицій. – М.: Філін, 1997.
6. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи. – Х., ІНЖЕК, 2003. – 323 с.
7. Показники сталого розвитку: структура та методологія: Пер. з англ. – Тюмень: Вид-во ИПСО Про РАН, 2000. – 359 с.

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 351:004.9

Гальчинський Л.Ю.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Луговець В.В.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі використання неліцензійного програмного забезпечення у державному секторі України та пошукам шляхів її вирішення на прикладі операційних систем. Проведено аналіз ринку ОС, розглянуто можливі сценарії легалізації, здійснено їх оцінку та розрахунок вартості проектів. Підготовлено рекомендації щодо визначення справедливої ціни на ліцензійні операційні системи в умовах ринку двосторонньої монополії.

Ключові слова: програмне забезпечення, держсектор, операційні системи, легалізація, сценарії, двостороння монополія.

Гальчинский Л.Ю., Луговец В.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ СЦЕНАРИЕВ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме использования нелицензионного программного обеспечения в государственном секторе Украины и поискам путей ее решения на примере операционных систем. Проведен анализ рынка ОС, рассмотрены возможные сценарии легализации, осуществлена их оценка и расчет стоимости проектов. Подготовлены рекомендации по определению справедливой цены на лицензионные операционные системы в условиях рынка двусторонней монополии.

Ключевые слова: программное обеспечение, госсектор, операционные системы, легализация, сценарии, двусторонняя монополия.

Halchynsky L.Y., Lugovets V.V. SCENARIO MODELING OF SOFTWARE LEGALIZATION IN PUBLIC SECTOR OF UKRAINE

The article is devoted to the problem of the use of unlicensed software in the public sector of Ukraine and find ways to solve it as an example of operating systems. Prepared analysis of the OS market, appreciated selected scenarios of legalization and costing projects. Prepared guidance on determining the fair price of licensed operating system in a bilateral monopoly market.

Keywords: software, public sector, operating systems, legalization, scenarios, bilateral monopoly.

Постановка проблеми. Україна є одним із найбільших центрів розробки програмного забезпечення у світі. За оцінками Світового банку, до 2015 року Україна може вийти на 6-е місце в світі за обсягом ІТ-експорту [1]. За результатами останніх досліджень, не зважаючи на кризу, ІТ галузь в Україні продовжує зростати четвертий рік підряд [2]. Це вказує на той факт, що у світі величезна кількість компаній інвестує у програмне забезпечення з метою отримання вигоди від його застосування, серед яких найбільш очевидні: автоматизація та оптимізація процесів, організація ефективного управління за рахунок централізації управлінської та облікової інформації, зручне масштабування та налаштування під потреби бізнесу.

Всі ці зручні функції коштують недешево, тому в Україні лише великі компанії мають ресурси для реалізації масштабних ІТ проектів, а отже і отримувати максимальну віддачу від застосування програмних продуктів.

Що стосується органів державної влади, ІТ функція держсектору України лишалась нефінансованою протягом тривалого часу, тому попит на програмні

продукти часто задовольнявся через використання неліцензійних копій.

За даними останнього звіту BSA (Business Software Alliance) присвяченому розповсюдженню піратства у 2013 році рівень піратства в Україні склав 83%, і був одним з найбільших у світі [3], а у державному секторі у 2013 році Державною службою інтелектуальної власності України офіційно декларується зниження використання піратських копій з 40 до 33% [4].

У іншому звіті BSA, присвяченому економічним вигодам від використання ліцензійного програмного забезпечення для України орієнтовний ефект від збільшення долі ліцензійного програмного забезпечення у порівнянні з аналогічним збільшенням долі піратського програмного забезпечення буде наступним (див. таблиці 1-2) [5, ст. 10].

Таблиця 1

**Приріст ВВП
(від збільшення долі використання ПЗ на 1%)**

Ліцензійне ПЗ (млн. дол.)	Піратське ПЗ (млн. дол.)	Різниця (млн. дол.)
116	50	66

Таблиця 2
Повернення інвестицій (на кожен долар,
вкладений у ліцензійне або піратське ПЗ)

Ліцензійне ПЗ (дол.)	Піратське ПЗ (дол.)	Різниця (дол.)
94	8	86

Через недостатньо ефективні інструменти захисту інтелектуальної власності та високий відсоток піратства у 2011 Україна потрапила до «Спеціального списку 301», який розробляє американський альянс інтелектуальної власності ІРА (International Intellectual Property Alliance). Потраплення до цього списку може призвести до негативного іміджу та впливу на зовнішньоекономічні зв'язки та міжнародні інвестиційні проекти в Україні. У зв'язку з нинішньою політичною ситуацією у країні США виключили Україну зі списку весною 2014 року [6].

Взявши курс на реформування структури державного сектору та здійснення ґрунтовних реформ керівництва України має звернути свою увагу також на необхідність боротьби з піратством у державному секторі України. Окремим аргументом на користь руху в цьому напрямку є забезпечення необхідного рівня конфіденційності інформації, яка використовується у державному секторі та підвищенні рівня довіри до державного апарату з боку інвесторів. У перспективі це має призвести до підвищення ефективності роботи держслужбовців та сприятимуть інвестиційній привабливості країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання боротьби з піратством у науці не нове, оскільки ця проблема є глобальною. Останні ідеї та тенденції у цьому напрямі розкриваються у роботах Heger Attaya [7], Arne Rogde Gramstad [8], В.І. Соловйова [9], С.А. Середи [10] та ін.

Постановка завдання. Визначити можливі сценарії легалізації програмного забезпечення у державному секторі України на прикладі операційних систем та обрати найкращий з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. У державному секторі України згідно проекту доповіді Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України за 2013 рік [11] зазначається, що органами державної влади використовуються більше 1700 тис. примірників комп'ютерних програм. Серед них, частка серверного програмного забезпечення складає 10,09% (175,2 тис.), частка програмного забезпечення комп'ютерів загального призначення – 81,38% (1413 тис.) та частка програмного забезпечення, розробленого на замовлення – 8,53% (148,1 тис.).

Структура серверного програмного забезпечення: операційні системи (14,27%), мережеві програми (15,18%), серверні додатки (5,85%), системи керування базами даних (24,36%), програмні засоби інформаційної безпеки (9,08%) та інше серверне програмне забезпечення (31,26%).

Структура програмного забезпечення комп'ютерів загального призначення наступна: операційні системи (21,63%), програмні засоби для доступу до Інтернет-сервісів (13,94%), офісні програми (20,25%), лінгвістичні словники та системи розпізнавання тексту (8,12%), графічні програмні засоби (1,17%), системи діловодства (0,73%), бухгалтерські та фінансово-аналітичні (0,92%), мультимедійні програми (1,48%), антивірусне програмне забезпечення (11,77%) та інші програмні засоби (20%).

Основним видом програмного забезпечення для будь-якого комп'ютера є операційна система (ОС).

Саме в ній закладено набір базових функцій, які використовують користувачі для роботи з іншим прикладним програмним забезпеченням.

Сьогодні у державному секторі 81% ОС є застарілими [11]. Це робить задачу заміни неліцензійного програмного забезпечення вдвічі актуальною, оскільки встановлюючи нові та ліцензійні системи вдасться вирішити не тільки проблему використання піратського софту, а й підвищити ефективність роботи держслужбовців через використання найсучаснішого програмного забезпечення.

До вирішення проблеми піратства у державному секторі можна підійти з кількох сторін. Ми виділили 4 основних можливих сценаріїв, які є найбільш раціональними з точки зору сучасної економічної ситуації в Україні, а для їх порівняння пропонується обрати критерії вартості, можливості керування життєвим циклом, необхідності навчання персоналу та безпосереднього вирішення проблеми піратства. Сценарії наступні:

– Перший сценарій є найбільш очевидним: оскільки фактично всі операційні системи, що використовуються у державному секторі, є різними версіями Windows, а користувачі вже звикли до роботи з цими продуктами, логічним буде рішення легалізувати наявні неліцензійні версії ОС Windows.

– Другий сценарій є доволі радикальним, оскільки пропонується повна відмова від використання комерційних продуктів та заміна їх некомерційними аналогами – готовими дистрибутивами Linux.

– У третьому сценарії пропонується нічого не змінювати та продовжувати використовувати наявне програмне забезпечення.

– Четвертий сценарій характеризує ситуацію появи власної операційної системи, розробленої на базі існуючої операційної системи з відкритим кодом. Німеччиною був реалізований подібний проект на базі мерії міста Мюнхен, але повністю успішним його назвати не можна через складності технічної реалізації та незадовільний кінцевий результат. Наразі планується повернення до практики використання комерційних операційних систем на комп'ютерах держслужбовців [12].

Для оцінки сценаріїв було використано модифікований метод аналізу ієрархії Демпстера-Шейфера (ДШ/МАІ) [13].

Згідно алгоритму ми маємо обрати один з чотирьох можливих сценаріїв (A_1, A_2, A_3, A_4) по чотирьом критеріям (C_1, C_2, C_3, C_4), де:

C_1 – мінімальна вартість реалізації сценарію;

C_2 – можливість керування життєвим циклом товару (ЖЦТ);

C_3 – вирішення проблеми піратства;

C_4 – відсутність необхідності навчати користувачів користуватися товаром.

Після визначення ваги кожного критерію (табл. 3) та попарного порівняння сценаріїв по кожному з критеріїв за 9-ти бальною шкалою, де 1 означає однаковість альтернатив або неможливість їх порівняння, а 9 означає абсолютний ступінь переваги (таблиці 4-7) було визначено функції довіри Bel та правдоподібності Pl . На основі цих функцій в результаті формуються інтервали виду $[Bel; Pl]$, по довжині яких обирається найкраща альтернатива. Фінальні результати наведені у таблиці 8.

Як стає зрозумілим із розрахунків, найбільш оптимальним є перший сценарій коли держава має легалізувати неліцензійні системи Windows. У такому разі держава опиняється в умовах двосторонньої монополії.

Таблиця 3

Матриця порівнянь критеріїв

C	C ₁	C ₂	C ₃	C ₄	w	Нормована вага (e)
C ₁	1	6	0,20	4	1,48	0,24
C ₂	0,1667	1	0,25	5	0,68	0,11
C ₃	5	4	1	9	3,66	0,60
C ₄	0,25	0,20	0,1	1	0,27	0,04
				Сума	6,09	

Таблиця 4

Матриця порівнянь за критерієм мінімальної вартості

C ₁	{A ₁ , A ₄ }	{A ₂ , A ₃ }	A	w	Нормована вага (m ₁)
{A ₁ , A ₄ }	1	0	4	0,324	0,002
{A ₂ , A ₃ }	0	1	7	0,567	0,004
A	0,25	0,14	1	158,082	0,994
			Сума	158,973	

Таблиця 5

Матриця порівнянь за критерієм керування ЖЦТ

C ₂	{A ₁ , A ₃ }	{A ₂ , A ₄ }	A	w	Нормована вага (m ₂)
{A ₁ , A ₃ }	1	0	0,13	24,044	0,664
{A ₂ , A ₄ }	0	1	0,25	12,022	0,332
A	8	4	1	0,131	0,004
			Сума	36,198	

Таблиця 6

Матриця порівнянь за критерієм вирішення проблеми піратства

C ₃	{A ₁ , A ₂ , A ₄ }	{A ₃ }	A	w	Нормована вага (m ₃)
{A ₁ , A ₂ , A ₄ }	1	0	2	0,401	0,579
{A ₃ }	0	1	0,14	0,029	0,041
A	0,50	7	1	0,263	0,380
			Сума	0,693	

Таблиця 7

Матриця порівнянь за критерієм необхідності навчання

C ₄	{A ₁ , A ₃ }	{A ₂ , A ₄ }	A	w	Нормована вага (m ₄)
{A ₁ , A ₃ }	1	0	0,14	52,0628	0,6362
{A ₂ , A ₄ }	0	1	0,25	29,7502	0,3636
A	7	4	1	0,0187	0,0002
			Сума	81,8317	

Таблиця 8

Функції довіри та правдоподібності сценаріїв

Сценарій	Bel	Pl
A ₁	0,389629105	2,11980755
A ₂	0,331672766	1,647928944
A ₃	0,041242078	1,197450759
A ₄	0,000740903	1,315641167

Згідно антимонопольного законодавства України суб'єкт господарювання займає монополічне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо:

– на цьому ринку у нього немає жодного конкурента;

– він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та

збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин.

Також монополічним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35%, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції [14].

На даний момент ОС Windows встановлена на 99% комп'ютерів. Навіть врахувавши нинішній рівень піратства та віднявши неліцензійні копії компанії Microsoft можна вважати монополістом на ринку, адже її доля ринку більше ніж у 2,8 рази перевищує допустимий показник.

Водночас на ринку програмного забезпечення державного сектору України держава є монополістом, оскільки вона є єдиним покупцем, а тому самостійно встановлює терміни та процедури закупівель для всіх органів державної влади та інших державних структур і робить це централізовано та за рахунок державного бюджету.

Звідси слідує, що у сценарії 1 ринок програмного забезпечення державного сектору України є прикладом ринку двосторонньої монополії.

Для аналізу поведінки держави як покупця та компанії Microsoft як продавця операційної системи Windows ми пропонуємо використовувати критерії, вперше запропоновані в роботі Devanbu P.T., Stubblebine S. [15], в подальшому модифіковані у роботі С.А. Середи [10].

Ключовий момент на даному етапі – розгляд вибору з позиції споживача неліцензійної продукції, тобто відштовхуючись від ситуації, яка має місце зараз та віднайти умови, за яких купівля ліцензійного програмного забезпечення принесе більше вигоди та буде доцільнішою.

1. Критерій поведінки держави, як споживача неліцензійної продукції

Критерій має наступний вигляд:

$$G = I_G - [\min\{C_L^j, (C_U^j + P_U^j \times IP)\}] + N_L^i + Q_L^i \times PL \rightarrow \max \quad (1)$$

Умова придбання легальних продуктів:

$$C_L^i \leq C_U^j + P_U^j \times IP \quad (2)$$

де $L(l_1, l_2, \dots, l_L)$ – множина легальних продуктів виробників ПЗ;

$U(u_1, u_2, \dots, u_U)$ – множина нелегальних продуктів ($U \in L$);

IP (infringement penalty) – сума збитку у разі виявлення факту використання неліцензійного ПЗ;

PL (program loses) – сума збитку від використання неякісного ПЗ (з дефектами виробництва);

P – імовірність виявлення факту нелегального використання ($P(l_i) = 0, P(u_j) \in [0;1]$);

Q_L^i – імовірність збитку від неякісного ПЗ (з дефектами виробництва);

C_L^i – ціна ліцензійної копії i -го програмного продукту;

C_U^j – ціна «піратської» копії i -го програмного продукту;

N_L^i – накладні витрати на i -й програмний продукт (налаштування, доводка);

I_G – дохід (прямий чи опосередкований), який споживач планує отримати від використання продукту;

G – вигода від використання ПО.

2. Критерій поведінки продавця ліцензійного продукту.

Загальний критерій відбору антипіратського заходу:

$$C_{AP} \leq \frac{1}{2C_{SD}}; L_P \geq C_{AP} \quad (3)$$

Критерій вибору оптимальної стратегії:

$$i \rightarrow \min_i \left(\left\{ \frac{C_{AP}}{E_{AP}} \right\}_1, \left\{ \frac{C_{AP}}{E_{AP}} \right\}_2, \dots, \left\{ \frac{C_{AP}}{E_{AP}} \right\}_n \right) \quad (4)$$

Критерій поведінки:

$$M = I_M - (C_S + (C_{AP}, E_{AP})_i) \rightarrow \max \quad (5)$$

де CSD (software development cost) – витрати на розробку ПЗ;

$M_S(\{C_{AP}, E_{AP}\}_1, \{C_{AP}, E_{AP}\}_2, \dots, \{C_{AP}, E_{AP}\}_{CI})$ – множина антипіратських заходів, які може задіяти розробник ПЗ. Кожен елемент множини являє собою пару:

C_{AP} (anti piracy measure cost) – витрати на реалізацію антипіратського заходу;

E_{AP} (anti piracy measure effect) – ефект від антипіратського заходу;

Тут розглядалися наступні пари заходів:

C_{SP} (software protection cost) – витрати на розробку/купівлю/заміну СЗПЗ¹;

E_{SP} (software protection effect) – ефект від розробки/купівлі/заміни СЗПЗ;

C_{PD} (piracy disclosure cost) – витрати на розкриття «піратства»;

E_{PD} (piracy disclosure effect) – ефект від розкриття «піратства»;

C_{LL} (legislation lobbying cost) – витрати на посилення законодавства;

E_{LL} (legislation lobbying effect) – ефект від посилення законодавства;

C_{ID} (individual distribution cost) – витрати на індивідуальне розповсюдження ПЗ;

E_{ID} (individual distribution effect) – ефект від індивідуального розповсюдження ПЗ;

C_{PA} (piracy advertising cost) – витрати на «піратську» рекламу ВПЗ²;

E_{PA} (piracy advertising effect) – ефект від «піратської» реклами ВПЗ;

P_{AP} (anti piracy measures probability) – імовірність вирішення питання боротьби з «піратами»;

L_P (piracy loses) – величина збитків від «піратства»;

I_M (programmed income) – запланований прибуток;

M – вигода від застосування антипіратських заходів.

Проведемо імітаційний експеримент, в ході якого введемо ключові параметри для розрахунку критеріїв поведінки окремо покупця та продавця для 100 випадкових ситуацій за допомогою програми Maple. Усереднивши отримані значення критеріїв отримаємо усереднений розмір вигоди, яка характеризуватиме стан рівноваги. Далі використавши ефект масштабу розрахуємо ціну на одну ліцензію операційної системи, яку зможе заплатити держава, щоб легалізувати неліцензійні копії систем та оновити застарілі та дозволить виробнику не зменшувати запланований прибуток.

Відповідно до особливостей ринку двосторонньої монополії положення рівноваги має знаходитись у точці, яка відповідатиме половині суми вигоди, отриманої покупцем та продавцем сумарно. Тобто,

$$Eq = (G+M)/2 \quad (6)$$

Усі початкові дані визначались на основі експертних оцінок та довелись чиним за допомогою програмного пакету Maple в межах визначених діапазонів. Так ціна ліцензій Windows 7 становить 2500 грн., Windows 8 – 800 грн., ціна піратської копії рівна 0, максимальна кількість копій 200000, сума штрафу варіюється у діапазоні від 100 до 1000 неоподатковуваних мінімумів.

¹ Система захисту програмного забезпечення

² Вільне програмне забезпечення

Множина парето-оптимальних точок, отриманих в ході експерименту наведена на рис. 1.

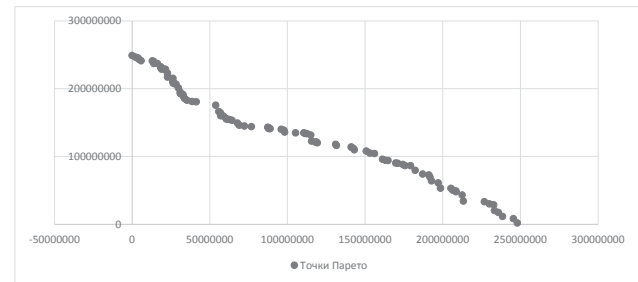


Рис. 1. Множина парето-оптимальних точок

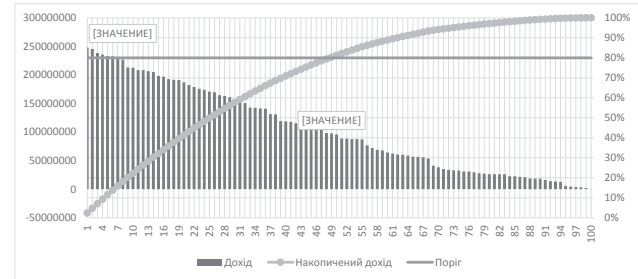


Рис. 2. Уточнення границь парето-оптимальної вигоди покупця

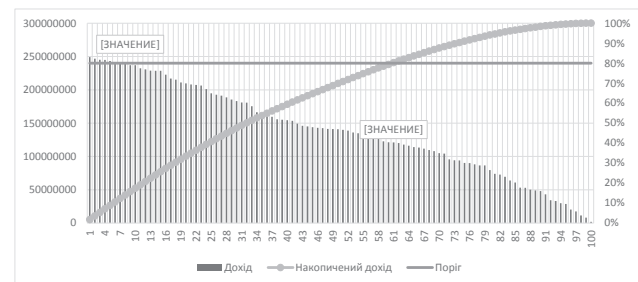


Рис. 3. Уточнення границь парето-оптимальної вигоди продавця

З рисунків 2-3 стає зрозумілим, що оптимальний дохід для покупця знаходиться у діапазоні від 97,7 млн. до 248 млн. грн., а для продавця – від 121 млн. грн. до 249 млн. грн. у ситуації, коли будуть оновлені всі застарілі та неліцензійні операційні системи.

Для точного визначення точки положення рівноваги використаємо формулу 6. Результати наведено у таблиці 9.

Таблиця 9

Розмір рівноважної вигоди

ОС	При оновленні 200 тис.	
	Вигода, грн.	Вигода на 1 копію, грн.
Windows 7	121501336	607,51
Windows 8	118283378	591,42

Висновки з проведеного дослідження. Проблема піратства у державному секторі України є актуальною, але недостатньо дослідженою. Серед основних сценаріїв її вирішення було запропоновано 4 ключові сценарії, найкращим серед яких було визначено варіант легалізації неліцензійного програмного забезпечення та використання комерційних операційних систем Windows. Даний сценарій призводить до взаємодії покупця та продавця на ринку в умовах двосторонньої монополії. З урахуванням особливостей такої ринкової структури було визначено рівно-

важну ціну на ліцензійну операційну систему, яка може бути використана як орієнтир при здійсненні тендерних закупівель державою при здійсненні заходів по легалізації програмного забезпечення державного сектору України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Український експорт послуг IT-аутсорсингу щороку зростає на 40% [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiinskiy_eksport_poslug_it_atsorsingu_shchoroku_zrostaє_na_40_1859411
2. Інфографіка: всупереч кризам IT-галузь зростає [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/business/1380684-infografika-vsuperech-krizam-it-galuz-zrostaє>
3. Пробелы в лицензировании. BSA: Глобальное исследование рынка программного обеспечения, июнь 2014 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://globalstudy.bsa.org/2013/downloads/studies/2013GlobalSurvey_Study_ru.pdf
4. Українські чиновники не купують ліцензійного ПЗ, але розказують, що майже подолали піратство [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://espreso.tv/new/2014/02/18/microsoft_ukrayinski_chynovnyky_vzahali_ne_kupuyut_licenziynoho_pz
5. Конкурентное преимущество. Экономический эффект от использования лицензионного ПО BSA [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://portal.bsa.org/insead/assets/studies/2013softwarevaluestudy_russian.pdf
6. США исключили Украину из списка главных «пиратов» мира [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://korrespondent.net/world/3358508-ssha-yskluichyly-ukraynu-uz-spyska-hlavnykh-pyratov-myra>
7. Heger Attaya, On the competition between Proprietary software Piracy and Free software, CEPN, University of Paris Nord, 2011.
8. Arne Rogde Gramstad, Piracy in Commercial vs. Open-Source Software Competition, University of Oslo, 2014.
9. Стратегия и тактика конкуренции на рынке программного обеспечения : Опыт экономикоооматематического моделирования : монография / В.И. Соловьев. – М.: ВегаИнфо, 2010. – 200 с. ISBN 97885591590001002.
10. Серета С.А. Экономический анализ поведения участников рынка программного обеспечения. ИНФОРМОСТ: Радиоэлектроника и Телекоммуникации. – № 6. – 2002. – С. 4.
11. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України | Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2013 рік. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/?q=node/1469>
12. LiMux. Wikipedia [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=LiMux&oldid=636313478>
13. Beynon M. J.. A method of aggregation in DS/AHP for group decision-making with the non-equivalent importance of individuals in the group // Computers & Operations Research. – 2005a. – 32. – P. 1881–1896.
14. Закон України «Про захист економічної конкуренції». Верховна Рада України, Закон від 11.01.2001, – № 2210-III.
15. Devanbu P.T., Stubblebine S. Software Engineering for Security: a Roadmap // Proceeding of the Conference on The Future of Software Engineering – ICSE 2000 – P. 227-239.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9-1

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,51
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.