

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9
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 Юрївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Римантас 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

Клевчик Л.Л.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ..... 9

Чернишевич О.М.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ.....13

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Аслонова С.К.

РЕСУРСНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ
У ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ ЄС, США ТА РФ..... 18

Бігун У.В.

ЕНЕРГЕТИЧНІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНІВ СВІТУ
В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ 21

Мазуренко В.П., Тихонравова Є.О.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 25

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гаймур К.С.

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА: ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ..... 30

Гуменюк І.Л.

ОСОБИСТІ СЕЛЯНСЬКІ ГОСПОДАРСТВА:
РОЛЬ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... 34

Мережко Н.В., Дякова Д.В.

АНАЛІЗ РИНКУ ШКІР'ЯНО-ГАЛАНТЕРЕЙНИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ..... 37

Огданський К.М.

ЕКОЛОГІЧНА ДИНАМІКА І МЕТРОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ 41

Ходаківська О.В.

ТЕОРІЯ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ: МЕТОДИ, ФОРМИ, ПРИНЦИПИ 47

Яковенко Н.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ..... 51

Коваль В.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ
ПОСЛУГ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ... 56

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Абубекерова А.З., Хацер М.В.

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 59

Афтандилянц В.Є.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ..... 63

Бабчинська О.І.

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 66

Бойко Н.О.

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
ВІДНОСИН ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СПОЖИВАЧАМИ
НА ОСНОВІ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ..... 71

Бойченко К.С.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 77

Боковець В.В., Циганенко О.В., Здановський О.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ НА ПРИКЛАДІ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ.....	81
Бурмака Т.М. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	85
Дикань В.Л. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР.....	90
Дьяконова С.Ю. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
Дьячук І.В. ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ НА ПРОМОЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	97
Єфімова С.А. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	100
Лопатовська О.В. ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	104
Мазур А.Г., Гонтарук Я.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ.....	108
Мазур А.Г., Дмитрик О.В. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНОМУ АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	112
Мазур С.А., Редько М.С. ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	116
Мейта В.І. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	119
Міщенко С.П. ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ.....	123
Олійник О.С. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	128
Федорко І.П. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	132
Чорна І.Ю., Юрчишена Л.В. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗРОСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	136
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Адамовська В.С., Калініченко Д.Р. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ.....	140
Власенко О.Б. ІВЕНТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОКРЕМИЙ НАПРЯМ ДОСЛІДЖЕННЯ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ.....	144
Зарічна О.В. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ.....	148
Кутідзе Л.С. РОЗВИТОК ФОРМ І МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ.....	152
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бурак О.М. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ОЗЕЛЕНЕННЯ В УКРАЇНІ.....	156



Садченко О.В., Барчан М.М. РИЗИК-ЕКОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ.....	160
--	-----

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Агавердієва Х.Ф. СИСТЕМА ОЦІНКИ ЯКОСТІ НЕФІНАНСОВОГО ЗВІТУ.....	164
Олійник О.М., Гулбані М.В. ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ	167
Шапошнікова І.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНИХ ОРІЄНТАЦІЙ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ.....	171

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Архипенко С.В. ФІНАНСИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	176
Ачкасова С.А., Устінєнкова М.А. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ БАЗЕЛЬ ІІІ.....	180
Братюк В.П. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	184
Гарбар Ж.В. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СФЕРІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	188
Голинський Ю.О. МЕТОДИКА ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ.....	194
Чаплигін О.В. МАКРОЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ.....	198

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Біляр А.І. РОЗВИТОК ЗВІТНОГО СЕГМЕНТУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВЛАСНІСТЮ.....	202
Бондаренко Т.Ю., Волков Д.П. ГЕНЕЗИС ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РАМКАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ.....	207
Василюк М.М. ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ.....	211
Глебова Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	214
Дубініна М.В., Багріна М.О. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	218

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гальчинський Л.Ю., Баталко М.П. СЦЕНАРНА МОДЕЛЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ПАЛИВА НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ.....	222
Дудник В.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	226
Льєнко О.В., Мороз Н.К. АНАЛІЗ РИНКУ ІТ-АУТСОРСІНГУ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ)	230

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Klevchik L.L.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE FORMATION OF ECONOMIC INFORMATION MARKET IN UKRAINE.....9

Chernyshevych O.M.

THE THEORETICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF MODERN CONCEPTS OF THE INCOME DISTRIBUTION.....13

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Aslonova S.K.

SOURCE FACTOR OF EU, THE USA AND RF NATIONAL INTERESTS IN ENERGY SPHERE FORMATION.....18

Bihun U.V.

ENERGY STRATEGIES OF REGIONS OF THE WORLD IN THE SYSTEM OF GLOBAL ENERGY SECURITY21

Vazurenko V.P., Tikhonravova E.O.

CONCEPT OF INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION AND MANAGEMENT WITHIN GLOBALIZATION PROCESS.....25

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Haimur K.S.

THE CONCEPT AND CONTENT OF STATE ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROMISING PRODUCTION: BRANCH FEATURES.....30

Gumenyuk I.L.

SUBSISTENCE AGRICULTURE: ROLE IN DOMESTIC ECONOMY AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....34

Merezhko N.V., Diakova D.V.

MARKET ANALYSIS LEATHER – HABERDASHERY IN UKRAINE.....37

Ohdanskyy K.M.

ECOLOGICAL DYNAMICS AND METROLOGICAL BASIS OF ITS ASSESSMENT AND MANAGEMENT.....41

Khodakivska O.V.

THEORY OF REGULATION AGRICULTURAL SPHERE: METHODS, FORMS, PRINCIPLES.....47

Yakovenko N.V.

THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF DEPRESSIVE REGIONS OF RUSSIA.....51

Koval V.V.

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE MARKET OF TRANSPORT SERVICES IN THE CONTEXT OF TRANSNATIONALIZATION TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM.....56

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Abubekerova A.Z., Khatser M.V.

CORPORATE BONDS AS THE TOOL OF THE ENTERPRISE ACTIVITY FINANCING IN TERMS OF FINANCIAL CRISIS.....59

Aftandilyants V.Y.

TRENDS OF DEVELOPMENT IN UKRAINIAN CONSULTANCY MARKET.....63

Babchynska O.I.

SELFMANAGEMENT AS A MEANS OF IMPROVING THE EFFECTIVE MANAGERIAL WORK IN TOURISM ENTERPRISES.....66

Boyko N.O.

EVALUATION OF THE RESULTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE CUSTOMER RELATIONS ON THE BASIS OF VALUE APPROACH.....71

Boichenko K.S.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES IN UKRAINE.....77



Bokovets V.V., Tsyhanenko O. V., Zdanovskyy O.V. STRATEGIC MANAGEMENT OF THE COMPANY DURING THE CRISIS AS AN EXAMPLE THE SUGAR SECTOR.....	81
Burmaka T.M. COMPREHENSIVE EVALUATION OF POTENTIAL OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....	85
Dicanya V.L. PROCESSES OF FORMING OF CORPORATE STRATEGIES INTEGRATED STRUCTURE.....	90
Diakonova S.Yu. INVESTMENT PERFORMANCE INDICATORS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	93
Dyachuk I.V. AN OPTIMIZATION MODEL OF COST ALLOCATION IN PROMOTION ACTIVITY OF WINE INDUSTRY ENTERPRISES.....	97
Yefimiva S.A. INNOVATION POTENTIAL MANAGEMENT IN ENTERPRISE.....	100
Lopatovska O.V. EVALUATION OF MARKET POSITIONING OF ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY OF THE KHMELNYTSK AREA.....	104
Mazur A.H., Gontaruk Y.V. PERFORMANCE FOOD ENTERPRISES VUNNYTSA REGION UNDER ECONOMIC CRISIS	108
Mazur A.G., Dmytryk O.V. THE ROLE AND IMPORTANCE OF HOUSEHOLD POPULATION IN MODERN AGRICULTURAL PRODUCTION AND THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES.....	112
Mazur S.A., Red'ko M.S. RESOURCE MANAGEMENT EXPERIENCE-ENVIRONMENTAL SAFETY IN DEVELOPED COUNTRIES.....	116
Meyta V.I. ANALYSIS OF ESTIMATION METHODS OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY.....	119
Mishchenko S.P. THREATS OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF REFORMING OF BRANCH.....	123
Oliynyk O.S. THE EFFECTIVENESS AND NATURE OF SOCIO-ECONOMIC MANAGEMENT STAFF SPIRIT ENTERPRISES.....	128
Fedorko I.P. A CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR INTEGRATED INTELLIGENT SYSTEMS DEVELOPMENT MANAGEMENT SERVICES OF THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT.....	132
Chorna I.U., Yurchishena L.V. ECONOMIC EFFICIENCY OF OPTIMIZATION MEASURES IN RELATION TO HEIGHT OF RESOURCE POTENTIAL OF ENTERPRISE.....	136
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Adamovska V.S., Kalinichenko D.R. ORGANIZATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS A COMPONENT OF BUSINESS PLANNING.....	140
Vlasenko O.B. EVENT MANAGEMENT AS A SEPARATE LINE OF RESEARCH IN MODERN SCIENCE.....	144
Zarichna O.V. INCREASING OF COMPETITIVENESS OF REGION.....	148
Kutidze L.S. DEVELOPMENT OF REGION EXPORT POTENTIAL MANAGEMENT FORMS AND METHODS.....	152
SECTION 6	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Burak E.N. PROBLEMS AND PROSPECTS OF GREENERY PLANTING SPHERE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	156

Sadchenko E.V., Barchan M.N. RISK-ECOMANAGEMENT AS INSTRUMENT OF MANAGEMENT ECONOMICAL-ENVIRONMENTAL RISK.....	160
---	-----

SECTION 7

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Agaverdiyeva Kh.F. THE QUALITY ASSESSMENT SYSTEM OF NON-FINANCIAL REPORT.....	164
Oliynyck O.M., Gulbani M.V. THE IMPACT OF GLOBAL PROCESSES ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MODERN LABOR MARKET.....	167
Shaposhnykova I.V. STUDIES OF SOCIAL AND PROFESSIONAL ORIENTATIONS OF STUDENTS.....	171

SECTION 8

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Arkhypenko S.V. FINANCE PUBLIC ENTERPRISES: THE ANALYSIS OF PROBLEMS OF HOUSING AND MUNICIPAL ECONOMY OF UKRAINE.....	176
Achkasova S.A., Ustinenkova M.A. STATE REGULATION OF LIQUIDITY OF BANKS OF UKRAINE IN ACCORDANCE WITH THE REQUIREMENTS OF BASEL III.....	180
Bratiuk V.P. ASPECTS OF INVESTMENT INSURANCE COMPANIES UNDER FINANCIAL CRISIS.....	184
Garbar Z.V. STATE FINANCIAL POLICY IN UKRAINE FINANCIAL MARKET	188
Holynskyy Yu.O. METHODS AND PRACTICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF STATE BUDGET EXECUTION BY THE STATE TREASURY OF UKRAINE.....	194
Chaplygin O.V. MACROECONOMIC OUTCOMES OF ENERGY EFFICIENT PROJECTS IMPLEMENTATION.....	198

SECTION 9

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bilyar A.I. DEVELOPMENT OF THE REPORTING SEGMENT OF PROPERTY'S STRATEGIC MANAGEMENT.....	202
Bondarenko T.Y., Volkov D.P. GENESIS OF TRADING ACTIVITIES UNDER ECONOMIC PARADIGM.....	207
Vasylyuk M.M. ORGANIZATION OF CONTROL OF QUALITY OF PUBLIC ACCOUNTANT SERVICES.....	211
Gliebova N.V. FEATURES OF TANGIBLE ASSETS ACCOUNTING ORGANIZATION AT THE ENTERPRISE	214
Dubinina M.V., Bagrina M.O. THE INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF INVENTORYING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	218

SECTION 10

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Galchynsky L.Y., Batalko M.P. SCENARIO MODEL OF IMPLEMENTING ALTERNATIVE FUEL IN THE UKRAINIAN OIL MARKET.....	222
Dudnik V.V. INFORMATION SUPPORT OF COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF STATE-FINANCED INSTITUTIONS.....	226
Iliencko O.V., Moroz N.K. MARKET ANALYSIS IT-OUTSORSINGA IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF CLOUD TEZNOLOGY).....	230



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.46

Клевчик Л.Л.

*асистент кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблемні аспекти формування ринку економічної інформації в умовах глобалізації. Обґрунтовано важливість інформаційного середовища для економіки, що є своєрідним базисом, без якого не можлива глобалізація всіх інших сфер суспільного життя. Виявлено чинники, які формують вплив по якісним та кількісним характеристикам на економічну інформацію України. Показано вплив економічної інформації, як одного з ресурсів, який став головним у сучасних умовах існування інформаційного суспільства.

Ключові слова: економічна інформація, глобалізація, інформаційне середовище, інформаційний ринок, валовий внутрішній продукт, оперативна інформація.

Клевчик Л.Л. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены проблемные аспекты формирования рынка экономической информации в условиях глобализации. Обоснована важность информационной среды для экономики, что является своеобразным базисом, без которого не возможна глобализация всех других сфер общественной жизни. Выявлены факторы, которые формируют воздействие по качественным и количественным характеристикам на экономическую информацию Украины. Показано влияние экономической информации, как одного из ресурсов, который стал главным в современных условиях существования информационного общества.

Ключевые слова: экономическая информация, глобализация, информационная среда, информационный рынок, валовой внутренний продукт, оперативная информация.

Klevchik L.L. THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE FORMATION OF ECONOMIC INFORMATION MARKET IN UKRAINE

The article considers the problematic aspects of the formation of market and economic information in the context of globalization. Proved the importance of the information environment to the economy, which is a kind of basis, without which it is not possible to globalization all other spheres of public life. Factors that shape the impact on the qualitative and quantitative characteristics on economic information of Ukraine. It shows the influence of economic information, as one of the resources, which became the chief in the modern conditions of existence of the information society.

Keywords: economic information, globalization, information environment, information market, gross domestic product, current information.

Постановка проблеми. В останнє десятиліття ХХ століття драматичні події призвели до кардинальних змін: світ вступив в еру глобалізації, процеси якої лягли в основу нових політичних, економічних та культурних відносин між країнами і народами. Розпад радянського блоку поклав кінець епохи біполярного світу і «холодній війні», а разом з тим і інформаційного протистояння супердержав США і Радянського Союзу. Інформаційна революція, що розвинулася під впливом науково-технічного прогресу в області комунікацій, стала рушійною силою змін в умовах геополітичних змін на карті світу, демократичних процесів у багатьох країнах, послаблення урядового контролю над ЗМІ, клімату дерегулювання в сфері мас-медіа. Глобалізація багатогранна, це поняття проектує на різні сфери життєдіяльності, насамперед на економіку і політику, але, мабуть, основою основ інтеграційних процесів служить інформаційна глобалізація – формування і розвиток єдиного інформаційного простору під впливом комунікаційних технологій.

Глобалізація – процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Основним наслідком цього є світовий поділ праці, міграція (і, як правило, концентрація) у масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технологічних процесів, а також зближення і злиття культур різних країн. Це об'єктивний процес, який

носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. У результаті глобалізації світ стає більш зв'язаним і більш залежним від усіх його суб'єктів.

Інтенсивність процесів глобалізації збільшується з кожним днем, характер ЗМІ змінюється під впливом глобальної культури, і це позначається на характері типових для даної ЗМІ реклами. Актуальність вивчення ролі і місця глобалізації на ринку економічної інформації в сучасному глобалізованому суспільстві полягає в першу чергу в тому, що нові інформаційні і комунікаційні технології надають серйозний вплив на поширення і доставку інформації і доступу до неї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глобалізація як феномен сучасного життя впливає на всі без винятку сфери життя суспільства. Проте чи не найбільше її вплив проявляється в інформаційній сфері. Більше того, низка зарубіжних (Ф. Уебстер [1], М. Кастельс [2], Д. Белл [3] та ін.), та вітчизняних (А. Гальчинський [4], О. Михайловська [5], А. Чухно [6] та ін.) дослідників зазначають, що глобалізація найбільше проявляється саме в сферах, пов'язаних з інформацією. О. Михайловська обґрунтовує, що глобалізація інформаційного середовища є своєрідним базисом, без якого не можлива глобалізація всіх інших сфер суспільного життя, у тому числі й економіки. Тому, глобалізація повинна мати суттєвий вплив і на ринок економічної інформації, який є складовою

інформаційного середовища України та глобального ринку економічної інформації. Проаналізуємо, який же характер та ступінь впливу глобалізації на зазначений ринок.

Методологія дослідження ролі інформації в економіці була розроблена М. Поратом, який виокремив первинний і вторинний інформаційний сектор [12]. Перший – це власне сектор ІКТ, другий – «прихований» від офіційної статистики – пов'язаний з інформаційною діяльністю всередині «звичайних» компаній, тобто компаній, які не є «продавцями» інформації на ринку. Досліджуючи економіку США наприкінці 80-х років М. Порат обґрунтовує висновок щодо того, що майже половина ВВП США пов'язана з інформаційним сектором [12, с. 203]. М. Порат досліджує два показники: частку інформаційного сектору у ВВП (ВДВ) та частку зайнятих в інформаційному секторі від загальної кількості зайнятих у суспільному виробництві. Однак, підхід, застосований зазначеним дослідником базується на використанні особливостей національної статистики США і мало застосований до дослідження інформаційного сектору інших країн.

У рамках цього ж підходу В. Пожувєв проводить паралель між набуттям інформацією статусу головного економічного ресурсу і виходом інформаційного сектору на перше місце за темпами розвитку, за числом зайнятих, за долею капіталовкладень, за часткою ВВП [10, с. 9], зазначаючи, що в сучасній світовій соціально-економічній системі вже сформувався глобальне інформаційне суспільство. Однак, зазначений дослідник не наводить підтвердження свого висновку. Таку ж констатацію сформованості «інформаційної» економіки без обґрунтування за допомогою статистичних даних зустрічаємо і в А. Маслова [13, с. 25]. Інші дослідники, які вказують, що інформаційне суспільство вже існує в розвинутих країнах, обґрунтовують свою думку тим, що в цих країнах фактично кожне підприємство і кожне домогосподарство використовує ІКТ, однак не наводять прикладу, яку роль відіграє інформація у функціонуванні підприємств і суспільства в цілому.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі впливу глобалізації на ринок економічної інформації України, порівнянні кількісного та якісного аспектів, їх сфер прояву, посиленні ролі інформації в економіці, але без перетворення її в головний чинник економічного та соціального розвитку. Стан впливу глобалізації на сегмент унікальної інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У той же час зазначимо, що існує досить багато підходів до сутності інформаційного суспільства (їх огляд викладено в роботах [1]), проте метрологічною їх основою є поділ економіки на три сектори: сільське господарство (первинний сектор), обробна промисловість (вторинний сектор) та сфера послуг (третинний сектор). Зростання ролі третинного сектору та набуття ним статусу головного в економіці (інформаційний сектор входить у нього) є своєрідним індикатором переходу до інформаційного суспільства.

Фахівцями, зазвичай, наводяться два напрями такого впливу глобалізації на інформаційну сферу, які характерні для ринку економічної інформації, які умовно можна охарактеризувати як кількісний та якісний:

1) кількісний напрям – посилення інтенсивності обміну інформацією, зміщення «центру» інтенсивності інформаційних потоків. Суть даного впливу в тому, що в умовах відокремленості, ринок еконо-

мічної інформації надає найбільшу її кількість щодо процесів та явищ, які відбуваються в країні. Відносно зарубіжних країн, то чим **віддаленіша** країна, тим менші обсяги економічної інформації щодо процесів і явищ, які в ній відбуваються. В умовах глобалізації формується «поліцентрична» модель [7, с. 15], коли одночасно існує кілька центрів інтенсивності економічної інформації, причому значні масиви інформації можуть бути пов'язаними з географічно віддаленими регіонами;

2) якісний – формування суспільства з принципово-новою економічною підсистемою, де визначальну роль відіграє інформація (перехід до інформаційного суспільства, «економіки знань», постіндустріального суспільства та ін.). Суть даного впливу в тому, що, деякі дослідники вважають, що в розвинутих країнах світу вже відбувся перехід до нового типу суспільного виробництва, де головним ресурсом стає інформація. Менш розвинуті країни (у тому числі й Україна) мають «традиційну» індустріальну економіку. Внаслідок глобалізації в таких країнах має відбуватися збільшення ролі інформації в економіці аж до набуття нею статусу головного ресурсу. Тобто внаслідок такого впливу, ринок економічної інформації набуває якісно нового значення за ступенем впливу на економічні процеси – він стає головним чинником їх розвитку.

Отже, проаналізуємо, які особливості мають обидва напрями впливу глобалізації на український ринок економічної інформації.

Перший напрям дії глобалізації на ринок економічної інформації в Україні пов'язаний, насамперед з діяльністю на ньому ТНК. Діяльність цих структур на сьогодні визнають одним з головних рушіїв глобалізації економічного простору взагалі [8, с. 20]. Аналогічну тезу можна висунути і щодо ринку економічної інформації на глобальному рівні. У даному сегменті функціонує кілька великих міжнародних інформаційних агентств, які є, де-факто інформаційно-спеціалізованими ТНК, підрозділи яких функціонують у кожній країні, у тому числі і в Україні. Однак, потрібно відзначити, що діяльність спеціалізованих підрозділів зазначених агентств на ринку економічної інформації має дещо специфічний характер. Специфіка діяльності міжнародних інформаційних агентств на ринку економічної інформації в Україні в тому, що вони постачають на український ринок значні масиви економічної інформації, відомості щодо економічних процесів в інших країнах та на міжнародному рівні, однак надають дуже обмежений обсяг відомостей щодо економіки самої України.

У результаті утворюється явище, детально описане О. Михайловською, суть якого в тому, що глобалізація ринку економічної інформації зумовлює перехід від моноцентричної моделі обізнаності суб'єкта економічної діяльності із станом та динамікою економічних процесів до поліцентричної. Традиційно кожен, хто здійснює економічну діяльність має найбільшу обізнаність щодо економіки географічної місцевості перебування (регіон, країна). Глобалізація ринку економічної інформації зумовлює формування «інформаційних максимумів», не пов'язаних з географічним місцем перебування такого суб'єкта (рис. 1).

Головним наслідком формування поліцентричної моделі інформаційного ринку економічної інформації є розширення географічної території, економічні явища та процеси на якій відображені в інформації, що виступає товаром на ринку. Зазначимо, що формування поліцентричної моделі географічної «прив'язки» інформації має певний симетричний

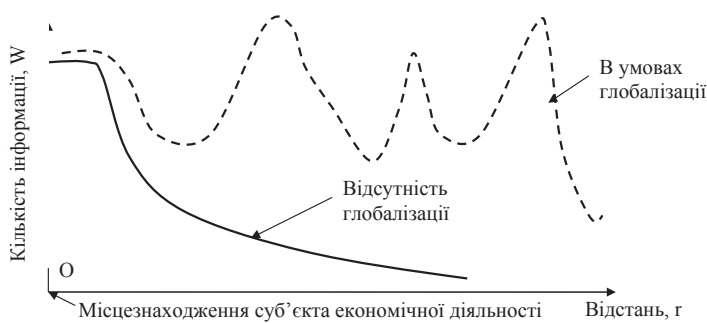


Рис. 1. Вплив глобалізації на залежність обсягу кількості інформації від відстані до суб'єкта економічної діяльності

Джерело: розроблено автором

процес – проникнення інформації щодо економічних процесів та явищ на глобальний ринок економічної інформації. Однак, у даному разі існує певна асиметрія – внаслідок глобалізації на українському ринку економічної інформації, масиви інформації щодо зарубіжних ринків та процесів є набагато більшими, ніж інформація щодо економічних явищ та процесів в Україні, яка доступна споживачам з інших країн через глобальний ринок економічної інформації. Тобто в даному разі можна зробити висновок, що до наявності несиметричної інтегрованості українського ринку економічної інформації у відповідний ринок. Для підтвердження даної тези наведемо такі дані. Як уже зазначалося, діяльність глобальних інформаційних агентств (спеціалізованих ТНК) в Україні, таких як Reuters, Blumberg та ін. зумовила доступність платної економічної інформації про стан та тенденції на сотнях зарубіжних фінансових та товарних ринках. У той же час, у платні інформаційні продукти Reuters, Blumberg включена інформація лише про діяльність ПФТС і значно менше діяльності деяких інших фондових бірж. Інформація щодо українських товарних ринків на глобальному інформаційному ринку присутня ще менше. Отже, одним із проявів впливу глобалізації на український ринок економічної інформації є зростання кількості інформації, переважно оперативного типу, щодо зовнішніх (по відношенню до країни) економічних процесів та явищ.

Потрібно зазначити, що зростання інформації, та формування поліцентричної моделі економічної інформації на українському ринку базуються на впровадженні новітніх ІКТ. таке впровадження відбувається шляхом «дифузії», тобто нові технології «проникають» на ринок разом з проникненням на нього ТНК. Загалом, це позитивно впливає на ефективність ринку економічної інформації, зокрема в сегменті оперативної інформації. Однак, позитивний ефект знижується тому, що зростання масиву оперативної інформації на ринку зумовлюється в значній мірі за рахунок інформації щодо розвитку економічних процесів та явищ за кордоном, хоч зростає і кількість оперативної економічної інформації, яка пов'язана з українськими економічними реаліями.

Потрібно відзначити, що зростання кількості економічної інформації на відповідному українському ринку внаслідок глобалізації має ще одну асиметрію, яка взагалі характерна для впливу глобалізації на інформаційні ринки та інформаційні середовища країн, що розвиваються. Суть даної асиметрії в тому, що глобалізація, нові технології які вона привносить на національний ринок сприяють зростанню економічної інформації, яка забезпечує переважно поточ-

ну діяльність суб'єктів господарювання. Всі інформаційні продукти міжнародних інформаційних агентств – це оперативна інформація. Також огляди ринків, аналіз їх тенденцій, які пропонують міжнародні консалтингові фірми – це також інформація з невеликим ступенем унікальності. Вплив глобалізації на зростання дійсно унікальної інформації, зокрема, тієї, яка стосується технологій виробництва, управлінських та інших новацій досить незначний. На таку нерівність інформаційного обміну між розвиненими та менш розвинутими країнами вказує значна кількість фахівців. Така нерівність присутня і щодо впливу глобалізації на український ринок економічної інформації. Зокрема, зарубіжні консалтингові компанії, які відкрили представництва в Україні надають послуги, які включають реалізацію унікальної інформації в основному філіям представництвам іноземних компаній. Унікальна інформація, зокрема та що стосується інновацій або самими суб'єктами господарювання, або ж іншими суб'єктами-резидентами.

Внаслідок такої нерівномірності впливу глобалізації на різні сегменти, на українському ринку відбуваються два процеси, які мають протилежну спрямованість щодо забезпечення ефективності його як чинника виробництва.

Перший – розвиток сегменту оперативної інформації, що сприяє вирішенню поточних проблем суб'єктів господарювання. Даний процес позитивно впливає на ефективність ринку економічної інформації в плані постачання «інформаційного ресурсу» для забезпечення поточного функціонування.

Другий – збільшення розриву між сегментами оперативної та унікальної інформації. Зазначений процес негативно впливає на ефективність ринку економічної інформації як чинника виробництва, так як формується дефіцит «інформаційного ресурсу» для майбутнього розвитку (вирішення стратегічних, майбутніх проблем).

Проаналізуємо тепер особливості впливу глобалізації на український ринок економічної інформації в якісному аспекті. Насамперед, дослідимо наскільки справедливою є теза щодо позитивного впливу глобалізації в напрямку формування нового типу суспільних відносин з новим економічним базисом формування інформаційного суспільства. В ідеальному випадку такий вплив має проявлятися в набуванні інформацією визначальної ролі серед виробничих ресурсів. Деякі дослідники навіть уже визначають інформацію «основним реальним ресурсом соціально-економічного та науково-технічного розвитку суспільства» (див. наприклад [9, с. 9]). Тобто інформації, надається роль суспільноформуючого фактора, за рахунок якого відбулося формування «глобально-інформаційного суспільства» [10, с. 9]. Природно, що головну роль у формуванні економічної підсистеми суспільства нового типу має відігравати економічна інформація, адже за рахунок неї формуються нові економічні відносини. Однак висновки, щодо сформованості нового суспільства не підтверджені емпіричними даними. Тому, на нашу думку, мають рацію ті фахівці, які вказують, що констатувати наявність нового типу економіки де інформація відіграє вирішальну роль на сучасному етапі зарано навіть у найбільш розвинутих країнах. Хоча роль інформації в ХХІ столітті суттєво зросла, однак вона ще не стала головним чинником виробництва в жодній економіці

[11]. Новий тип економічних відносин, де б інформація відігравала роль головного фактору виробництва є лише одним з можливих напрямів еволюції виробничих відносин у майбутньому. Тому у випадку України такий вплив має проявлятися якщо не у визначальній ролі інформації як чинника виробництва, то, принаймні, в її зростанні.

Тому найперше дослідимо гіпотезу, щодо вирішальної ролі економічної інформації в сучасній економіці та набуття нею значення головного фактору виробництва.

Потрібно відзначити складність врахування ролі економічної інформації серед інших чинників виробництва. Адже значна частина економічної інформації отримується суб'єктами самотужки поза межами ринку. Величину самого ринку економічної інформації також можна оцінити лише наближено. Нижня межа даного ринку – ринок консалтингових (включаючи маркетингові) послуг. Верхня межа – інформаційний сектор загалом, зокрема його сегмент, який статистика подає як «професійна, наукова та технічна діяльність», так як у даний сегмент потрапляють усі види діяльності, які пов'язані з наданням інформаційних послуг щодо унікальної інформації. Але в даний сегмент входить і наукова діяльність, яка часто не має зв'язку з економічними процесами.

У той же час, послуги щодо надання оперативної інформації потрапляють у такий вид діяльності, який статистикою кваліфікується як «інформація та телекомунікації», однак даний вид діяльності включає й діяльність тих суб'єктів, які надають інформацію розважального чи пізнавального характеру.

Згідно проведеного вище аналізу, розвинуті країни (країни Західної та Північної Європи, США, Японія) вже досить близько наблизилися до переходу до нової суспільної формації, але ще не перейшли до неї. Тому глобалізація сприяє не переходу інших країн до нового стану «інформаційного» чи постіндустріального суспільства, а просто до посилення ролі інформації в економіці цих країн, прискорення їх руху до нової економіки. Це характерно й для України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в епоху глобалізації засоби масової інформації продовжують виконувати свої основні функції. При цьому в умовах існування глобального суспільства ЗМІ отримують специфічний розвиток, пов'язаний з основними тенденціями глобалізації. Глобалізація супроводжується глобальною інформаційною революцією. Будучи каналами трансляції інформації, мас-медіа у своєму розвитку і перетворенні безпосередньо залежать від того, як протікає інформаційна революція.

Так, для ЗМІ в епоху глобалізації характерні такі риси, як віртуалізація реальності і демасифікація. Віртуалізація реальності характеризує діяльність ЗМІ, які стають не стільки каналом інформації, скільки породжують інформацію, що є для споживача єдиним досвідом. Віртуалізація реальності через ЗМІ відкриває в глобальному суспільстві широкі можливості для маніпулювання масами, передусім у сфері глобальної політики. Демасифікація ЗМІ безпосередньо пов'язана з відповіддю на потреби членів

глобального суспільства в унікальній специфічній інформації.

З наведеного вище можна зробити наступні висновки: проведено аналіз впливу глобалізації на ринок економічної інформації України в розрізі двох аспектів, кількісного (зміна величини ринку) та якісного (трансформація ролі ринку у впливу на розвиток економіки та суспільства). Обґрунтовано, що глобалізація значно сильніше впливає на український ринок економічної інформації в кількісному аспекті, зокрема вдосконалюються технології передачі інформації, розширюються географічні межі походження оперативної інформації, збільшується її кількість. На сегмент унікальної економічної інформації процеси глобалізації впливають значно менше. За рахунок такої нерівномірності впливу глобалізації формується відставання розвитку сегменту унікальної економічної інформації, зокрема й пов'язаної з інноваціями від сегменту оперативної економічної інформації. Вплив глобалізації на український ринок економічної інформації в якісному аспекті є меншим, ніж у кількісному і проявляється в зростанні ролі економічної інформації в економічних процесах, однак інформація ще не стала вирішальним ресурсом виробництва. Відповідно, ринок економічної інформації займає важливе, але не головне місце серед ринків «традиційних» економічних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Академия, 2004. – 944 с.
4. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / За ред. А.П. Гальчинського, С.В. Львовича, В.П. Семиноженка. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2004. – 261 с.
5. Михайловська О.В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів: монографія / О.В. Михайловська. – К.: Дакор, 2009. – 424 с.
6. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: Лотос, 2003. – 632 с.
7. Михайловська О.В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів: монографія / О.В. Михайловська. – К.: Дакор, 2009. – 424 с.
8. Лимонова Е.М. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. № 2 (15) – С. 155-164.
9. Сагалович А.А. Розвиток інформаційної економіки в умовах глобалізації: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / А.А. Сагалович; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2007. – 17 с.
10. Пожуєв В.І. Глобальне інформаційне суспільство як новий соціальний та економічний феномен ХХІ століття [Електронний ресурс] / В.І. Пожуєв // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 52. – С. 5-14.
11. Даниленко С.І. Інформаційне суспільство в контексті цивілізаційного вибору України [Електронний ресурс] / С.І. Даниленко // Проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 7. – С. 64-76.
12. Porat M. The Information Economy: Sources and Methods for Measuring the Primary Information Sector (Detailed Industry Reports). / M. Porat. – Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20402, 1977. – 210 p.
13. Маслов А. Теорія інформаційного суспільства як методологічна основа теорії інформаційної економіки // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2011. – Вип. 123. – С. 24-28.

УДК 330.342.146

Чернишевич О.М.

аспірант,

молодший науковий співробітник

Інституту економіки та прогнозування

Національної академії наук України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

У статті проаналізовано сучасні теоретичні погляди щодо виникнення й перебігу процесів розподілу доходів між інституційними секторами економіки. Запропоновано класифікацію розподільчих концепцій залежно від характеру їх протікання. Розкрито сутність соціально-орієнтованого суспільства. Обґрунтовано дію принципу пропорційності соціального розподілу.

Ключові слова: егалітаризм, економічне зростання, розподіл доходів, соціоекономіка, соціально-орієнтоване суспільство.

Чернышев О.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

В статье проанализированы современные теоретические взгляды относительно возникновения и протекания процессов распределения доходов между институциональными секторами экономики. Предложена классификация распределительных концепций в зависимости от характера их протекания. Раскрыта сущность социально-ориентированного общества. Обосновано действие принципа пропорциональности социального распределения.

Ключевые слова: эгалитаризм, экономический рост, распределение доходов, социэкономика, социально-ориентированное общество.

Chernyshevych O.M. THE THEORETICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF MODERN CONCEPTS OF THE INCOME DISTRIBUTION

This paper examines the modern theoretical views on emergence and running of processes of the income distribution between institutional sectors. Also, the classification of distribution concepts depending on nature of its occurrence is shown. The essence of social-oriented society is proclaimed. The principle of proportionality social distribution is determined.

Keywords: egalitarianism, economic growth, income distribution, socioeconomics, socially-oriented society.

Постановка проблеми. Особливості структури доходів інституційних секторів економіки демонструють розподіл матеріальних ресурсів у суспільстві, відображаючи не тільки стан соціально-економічного середовища суб'єктів господарювання, але й рівень життя населення в цілому. Відповідно, заради забезпечення стійкого економічного зростання необхідним є покращення якості розподільчих процесів через соціальний розподіл ВВП.

Незважаючи на актуальність даної проблематики, в економічній науці не сформовано комплексного підходу до обґрунтування теоретико-методологічних особливостей реалізації розподільчих відносин, оскільки більшість шкіл розробляли власні погляди щодо напрямів та інструментарію прикладних моделей реформ, розвиваючи розбіжності трактування процесу. Таким чином, дедалі частіше виникають проблеми недовраховання окремих факторів впливу, що дотично стосуються соціального розподілу. Отже, заради забезпечення цілеспрямованих кроків держави в боротьбі з нерівністю доходів і високою диференціацією населення слід укомплектувати теорії розподільчих відносин у контексті швидкоплинних економічних змін інтегрованого суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження еволюції концепцій соціального розподілу та аналіз трактувань особливостей їх реалізації економічними школами у науковій літературі розглянуто фрагментарно. Здебільшого дослідники обмежуються обґрунтуванням дії певного конкретного механізму макроекономічної політики, абстрагуючись як від зовнішніх чинників розвитку, так і від дотичних інструментів регулювання. До науковців, котрі вивчали дану проблематику, належать: Агнар Сандлмо [1], Джеймс К. Гелбрейт [2], Ніколас Калдор [3], Петра Дюнгаупт [4], Цезар Галло [5] та інші.

Постановка завдання. Метою статті є укомплектування сучасних теорій розподілу доходів заради виявлення їх характерних рис і ознак; визначення

основних напрямів побудови суспільства нової соціоорієнтованої формації, заснованої на принципах справедливості добробуту, сталості економічного зростання і стабільності збагачення населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розподільчі теорії доходів у науковій літературі були висунуті задовго до виокремлення проблеми розподілу, як самостійної сфери дослідження. Так, меркантилісти, вибудовуючи макроекономічний аналіз, зосереджувалися на питомих вазі внесків факторів виробництва та прибутках від них з метою максимального нагромадження національного багатства країни, тоді як фізіократи, навпаки, акцентували увагу на особливостях соціального статусу економічних суб'єктів та можливій вигоді чи втратах, що вони здатні отримати у ролі власників ресурсів [6-8]. Класики, проаналізувавши минулі здобутки, визначили забезпечення рівності й справедливості у суспільстві основним завданням політичної економії і сформулювали відповідний напрям економічної науки, трактуючи його крізь призму теорії вартості [9; 10]. Проте найбільш актуальним для сьогодення є посткласичні наукові погляди, автори яких погоджуються з попередніми твердженнями, проте, дедалі частіше переносять фокус уваги із загальнодержавних тенденцій до рівня функціонування окремих інституційних секторів економіки [11; 12]. Крім того, зростає кількість науковців, які стверджують необхідність запровадження реформ сфери розподілу доходів з урахуванням індустріалізаційних змін, що виникають під дією стрімкого прогресу [13; 14].

Наявність такої кількості трактувань процесів соціального розподілу створює умови для їх групування. Зокрема, за ознакою характеру здійснення розподільчих відносин варто виокремити два напрями:

- теорії розподілу доходів соціально-орієнтованого суспільства;
- теорії, що ґрунтуються на принципах пропорційності та конкуренції розподілу розмірів доходів.

Погляди комплексу концепцій розподілу доходів соціально-орієнтованого суспільства описують специфічну сферу взаємозв'язків, яку розглядають як сподінену до теорії соціалізації. Науковці представники даного напрямку більш детально зосереджуються на аспектах соціальної політики та на окремих зв'язаних моделях соціально-економічного прогресу в контексті проблем розподільчих відносин. Вважаючи, що основою національного добробуту є справедливість міжсуб'єктної взаємодії, дослідники акцентують увагу на необхідності створення багатовекторних засад забезпечення однорідного доступу до можливостей й ресурсів суб'єктам господарювання. Теоретико-методологічні пропозиції економістів щодо досягнення таких цілей варто диференціювати залежно від способів їх охоплення. Наприклад, існують бачення побудови суспільства соціальної справедливості та подолання майнового розшарування (егалітарна теорія), створення суспільства соціальної економіки (теорія ринкового домінування), а також думки щодо формування суспільства якісних соціальних показників (теорія досягнення або соціоекономіка).

В основі концепції побудови суспільства соціальної справедливості закладено теорію егалітарного піднесення. Більшість розвинутих країн світу в процесі створення політики розподілу визначають принципи егалітаризації домінантними. Умовно, комплекс концепцій будується довкола двох прямо протилежних течій: лібералізму та лібертаризму, серед яких перша ґрунтується на засадах рівності, а друга – на парадигмі вільного обміну. Авторство доктрини егалітарного суспільства приписується американському філософу Джону Роулзу.

Найбільш детально у працях Роулза розглядаються питання ролі держави і механізмів її впливу на реалізацію соціального розподілу. Науковець вважає, що саме державний інститут спроможний забезпечити подолання бідності, зокрема шляхом руйнування несправедливості у всіх формах її прояву. Для цього органам влади слід визначити неправомірними більшість видів соціальної й економічної нерівності за винятком тих, які необхідні заради розвитку найменш забезпечених членів суспільства. Роулз наполягає, що справедливість – це головна ціль соціальних інститутів, і тому наділяє їх функцією створення однорідних стартових умов економічної діяльності населення, незалежно від очікувань останніх. Дослідник також стверджує, що побудова егалітарного суспільства повинна базуватися на принципі розподілу «первинних благ», як ідеалістичних (основних свобод, прав, добробуту й можливостей самореалізації), так і матеріалістичних (доходів). Проте стратегічні дії державного управління змушені враховувати пріоритетність перших та наслідковість других [15].

Окрім Роулза погляди егалітаризації поділяв і відомий науковець Роберт Нозік. Науковець стверджував, що Роулз дещо спрощено трактує ідеї рівності, тому запропонував будувати соціалізацію через заперечення домінування ідеалістичних принципів, вважаючи, що будь-який розподіл може бути забезпечений тільки шляхом постійного втручання держави в життя людей, а отже, відбувається порушення їх права на свободу, описане Роулзом як домінантне при побудові соціальної політики. Так, здійснюється заміна ліберальних поглядів лібертаривними [16].

На думку Роберта Нозіка, отримані чи втрачені індивідами блага виникають у результаті обміну або відплати, а тому навіть сама постановка питання про справедливий розподіл є помилковою. Відповідно, вчений виокремлює ієрархічну структуру принципів,

вважаючи, що основами рівності можуть бути: принцип справедливого придбання речей, які не перебували у власності, принцип справедливості обміну, принцип ректифікації або виправлення несправедливості (зводиться до перегляду ієрархічності дій внаслідок яких виникла несправедливість заради її усунення) [17]. Науковець наполягає на необхідності обмеження процесу вторинного розподілу, стверджуючи, що бідні повинні турбуватися про себе самостійно.

Егалітарні лібертаріанці вважають, що реалізація можливостей громадян можлива через вільний обмін, і саме тому ринкові процеси сприятимуть вирівнюванню диференціації верств населення й нормалізації процесів справедливості. Отже, головною відмінністю лібералізму від лібертаризму є трактування ролі держави та основних носіїв влади в розподільчих процесах. На думку перших, держава – це безпосередній контролер і суб'єкт всіх типів соціально-економічних відносин з правом регулювання критичних адміністративних ситуацій. Другі ж розглядають державний інститут як найбільш небезпечного учасника соціальних процесів, який неодноразово брав на себе відповідальність за порушення ідеалістичних й матеріалістичних принципів егалітаризації, а тому повинен мінімізувати свою причетність щодо функціонування суб'єктів господарювання. Тобто першочерговим завданням суспільних інститутів є обмеження владних представників обов'язками та повноваженнями, що не виходять за рамки захисту громадян.

Не менш яскравим представником теорії егалітарного суспільства є Джон Хосперс. Підсумувавши думки попередників, науковець створив систему справедливого соціального суспільства, в якій держава завжди існувала як ворог соціуму в цілому, і прав власності зокрема. Дослідник виокремив власні принципи формування суспільства справедливості, до яких відніс принцип свободи і незалежності особи (ніхто не є господарем людини і ніхто не може бути рабом), принцип індивідуальності (кожна людина мусить самостійно розпоряджатися своєю долею) та принцип свободи результатів діяльності (ніхто не може бути господарем результатів діяльності іншої людини) [18]. Окрім вищезазначених норм поведінки, особливою твердзем Хосперса є чітке усвідомлення різноманітності видів справедливості та виокремлення ознак їх альтернативності. Припускаючи, що в економічному житті суб'єктів господарювання виникають відмінні обставини, дослідник запропонував застосовувати несхожі різновиди реакцій для досягнення абсолютної рівноваги з метою однакової непорушності прав та свобод різних за соціальним статусом індивідів [19].

Важливою системою поглядів побудови політики рівності є наукова концепція створення суспільства соціальної економіки (теорія ринкового домінування). Даний напрям варто розглядати як комплекс течій, що мають на меті створити якісні соціальні умови розвитку країни шляхом організації саморегулювання та координації взаємодії вільних виробників й індивідуальних споживачів на спеціалізованих ринках. Тобто особливістю цих теоретичних ідей є внесення на перший план ринкових відносин як інструменту гарантування свободи вибору і забезпечення вільної конкуренції заради досягнення комерційної рівності та подолання бідності.

Однією із найбільш відомих течій теорії ринкового домінування вважається соціально-орієнтована економіка німецького вченого Людвіга Ерхарда. Створюючи умови для соціальних реформ, Ерхард

ставив перед собою три основні завдання: здійснити структурне реформування суспільства, знешкоджуючи будь-які групи впливу та інших суб'єктів, здатних викривити чисті ринкові процеси; забезпечити процвітання країни шляхом запровадження ринкових механізмів розподілу багатства; сформувати соціальну політику, базуючись на створенні системи особистої мотивації індивідів, метою якої є відкриття можливостей для саморозвитку і участі в економічних і суспільних процесах відповідно до особистих здібностей [20].

Також до теорії ринкового домінування варто віднести погляди австрійського економіста Людвіга фон Мізеса. Основні думки автора будувалися на твердженні про обов'язковість захисту суспільно-моральних норм. Розуміючи, що ринок як сфера відносин має на меті задоволення комерційних інтересів, які часто не пов'язані з справедливістю, фон Мізес намагався створити теорію соціалізації, в якій отожднював поняття моральності та громадського порядку. Дослідник вважав, що індивідам подібне трактування буде більш зрозумілим і, відповідно, матиме шанс стати загальноприйнятим [21]. На думку науковця, громадський порядок формує ідеологію індивідів, спрощує процедуру обміну, витісняє бажання жадоби та створює умови справедливого розподілу доходів. Відповідно до твердження фон Мізеса, розподільчі процеси цілком залежать від ступеню ринкової моралізації, оскільки в суспільстві гармонії процес обміну будується довкола вигоди [22].

Іншою важливою течією теорії є формування поглядів соціоекономіки. Головною особливістю цієї концепції є зосередження уваги на вичерпні поведінкової взаємодії окремих індивідів та груп індивідів між собою шляхом дослідження їх ролі у формуванні соціального капіталу й участі на соціальних ринках. Фундатором поглядів є американський науковець Амітай Етціоні, він уперше ввів рубіжний термін соціоекономіка та обґрунтував основні постулати дисципліни. Етціоні активно критикував погляди Джона Роулза і його теорію егалітарного суспільства, вважаючи, що індивідуалістичність думок егалітаристів призводить до розпорошення громадських інтересів й нехтування з боку держави потребами соціальної спільноти, не розвиваючи комунітарну солідарність (добровільний колективізм) [23-25].

Процес соціоекономізації, за Етціоні, може бути забезпечений довгостроковою та продуманою економічною політикою й повинен супроводжуватися декількома етапами: шляхом організації ринку праці, оскільки ринок праці забезпечує існування всіх інших комерційних ринків; стимулюванням розвитку академічної науки, яка буде тісно взаємодіяти і відповідати запитам більшості інституційних секторів у процесі їх діяльності, провокуючи обґрунтовані зміни на всіх рівнях; побудовою єдиної моделі соціоекономічного розвитку, яка сприятиме створенню обґрунтованої системи рішень, що матимуть можливість реалізації за конкретних умов [24; 25].

Підсумувавши погляди представників теорій суспільства соціальної рівності, варто виокремити фактори, які найбільшою мірою впливають на стабільність економічних процесів, охоплюючи чотири основні напрями державного регулювання: 1) стійкість економічної політики; 2) відкритість ринків; 3) стабільність вартості грошей; 4) можливість ректифікації (рис. 1.1).

Стійкість економічної політики безпосередньо залежить від уміння швидко реагувати на внутрішні диспропорції, максимально задіюючи державні ін-

струменти впливу відносно проблемної сфери. Проте дедалі частіше виникають обставини, за яких подібні реакції не є дієвими, зокрема внаслідок присутності груп впливу, що здатні унеможливити досягнення бажаних результатів. У боротьбі з подібними процесами деякі розвинуті країни звели діалог із зацікавленими сторонами до рівня переговорів лобювання, тим самим частково враховуючи їх інтереси.

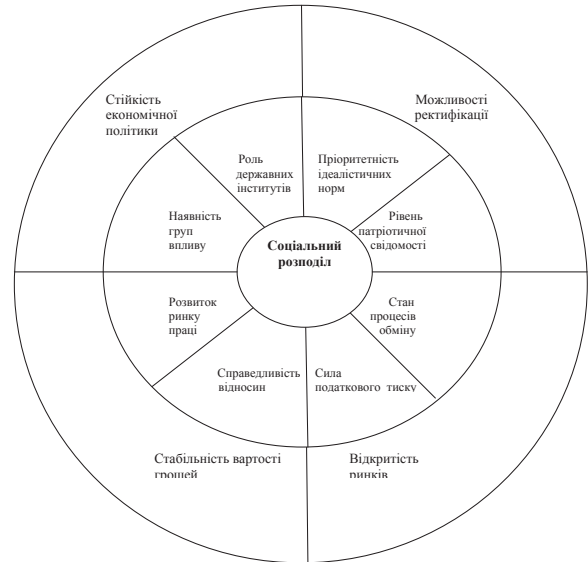


Рис. 1.1. Фактори впливу на процес соціального перерозподілу

Стан процесів обміну відображає як платоспроможність населення, так і виробничий потенціал країни. Крім того, обсяги торговельних операцій впливають на рівень залежності національної економіки та є підґрунтям для визначення стратегічних напрямків розвитку. Проте часто високі ставки оподаткування стають перешкодою розширення зовнішньоекономічних зв'язків і налагодження внутрішнього співробітництва й кооперації. У сукупності такі процеси особливо гостро впливають на розподіл національного доходу, визначаючи розмір заробітних плат, ренти, відсотку й прибутку.

Стабілізація вартості грошей та координація їх купівельної здатності – це невід'ємна складова соціально-економічної політики держави, однією із цілей якої є оптимізація рівня цін. Тобто довгострокова рівновага грошового ринку визначає цінову стійкість, а відповідно, й можливості суб'єктів господарювання забезпечувати себе необхідними ресурсами. Проте невідповідність вимогам ринку праці та сильний податковий тиск знижують економічну активність національних агентів, викликаючи трансформації, що потребують негайного монетарного втручання.

Проблема ректифікації є однією із найбільш недооцінених при формуванні стратегії розподілу доходів. Більшість поглядів стосовно виправлення несправедливості зводяться виключно до законодавчо-правового регулювання і не враховують соціальної значимості її подолання, тоді як виявлення помилок розподільчої політики потребує детальної оцінки тактичних дій на кожному з етапів провадження. Тобто метою такого аналізу варто вважати визначення першопричин несправедливості й створення умов її подолання, усунення наслідків. Відмова від ректифікації сприяє розвитку криз неспроможності ефективного розв'язання існуючих диспропорцій. Тобто заради досягнення соціальних цілей необхідно

базуватися не тільки на поточних економічних показниках та існуючих соціальних проблемах, але й стосовно системи цінностей суспільних прагнень та настроїв.

Отже, соціальна поведінка суб'єктів господарювання є мірилом реалізації економічних процесів, і будь-які внутрішні реформи повинні спиратися на можливості громадян як трудових одиниць, суспільних комунікантив й комунікантив.

Неспорідним з концепцією соціально-орієнтованого суспільства є комплекс поглядів, що базується довкола теорії, заснованої на принципах пропорційності та конкуренції розподілу розмірів доходів. Головною характеристикою теорії є відмова від функціонального підходу у контексті проблем нерівності.

Одним із перших, хто охарактеризував особливості вищезгаданої парадигми, був індійський економіст Монтек Сингх Ахлувалія. За твердженнями науковця, політичні реформи, які впливають на розподіл між зарплатою і прибутком, здебільшого стосуються матеріально забезпечених суб'єктів господарювання, а заради реального зростання абсолютних доходів середнього класу необхідно збільшувати валовий національний продукт на душу населення, що сприятиме хоча й повільному, але прогресу [26].

Іншим представником даного напрямку є Мілтон Фрідман. За результатами досліджень економіста сформовано три аксіоми соціального розподілу: визначення ступеня нерівності – це фактична необхідність кожної добре функціонуючої економічної системи; мінімальна соціальна нерівність є обов'язковим явищем у будь-якому ринковому суспільстві; реальна диференціація доходів у розвинутих країнах у порівнянні з аналогічними тенденціями у державах з ринковою економікою є набагато менша, ніж вважається. Також науковець був автором концепції індивідуальної теорії вибору, за якої стохастичні впливи мають бути об'єднані із оптимізацією поведінки індивідів, заради збільшення прибутків через прийняття зростаючого ризику. Фрідман стверджував, що суспільство, в якому суб'єкти господарювання обирають безпечніші варіанти діяльності чи витрат, генерує менший обсяг нерівності, ніж таке, де домінують спонтанні суб'єкти господарювання. Дана теорія передбачає, що малозабезпечена частина населення не схильна до ризику, тоді як заможна – навпаки, активно користується такою можливістю [27].

Проте вищезгадана концепція піддалася сумніву опісля досліджень Стенлі Леберготта, який довів, що групу інвесторів, яка займається високо ризиковими інвестиціями, не можна вважати найбільш багатого, оскільки дрібні фірми також мають змогу акумулювати максимальні прибутки [28]. Науковець стверджував, що інституційні бар'єри є одним із найбільш дієвих інструментів, здатних унеможливити банкрутство малообізнаних учасників ринків, оскільки обмежують їх можливості отримання високоризикових кредитів [29].

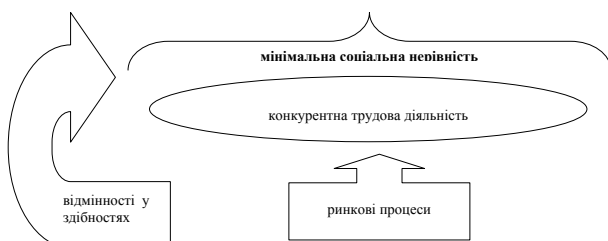


Рис. 1.2. Особливості розподілу розмірів доходу

Лестер Туроу теж висунув свою концепцію соціального розподілу, яка ґрунтується на гіпотезі про пряму залежність зарплати й конкурентних переваг працівника. Кожен претендент на робоче місце змушений пройти відбір, який залежить від потенційної вартості його навчання. Такий підхід, на думку дослідника, не дасть ринку можливості диктувати обсяги і рівень заробітку, а оплата праці визначатиметься граничним продуктом, залежним від отриманих навичок. Тобто Туроу наполягає, що однією із причин нерівності доходів є відмінності у здібностях й продуктивності праці [30].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, від початку розвитку економічної думки питання розподілу доходів визначають як найбільш гостру проблему суспільного розвитку, яка відбиває наявний соціо-економічний стан диференціації населення. У зв'язку з цим зароджується безліч підходів до трактування даної категорії, опису її ознак та створення механізму реалізації. Незважаючи на неспорідненість таких поглядів, основою метою досліджень соціального розподілу завжди залишається подолання доходної нерівності, котра виникає через відмінності у володінні засобами й предметами праці. На сьогодні варто виокремити два домінуючих напрями розвитку теоретичних підходів до розподільчих відносин – це концепції розподілу доходів соціально-орієнтованого суспільства і теорії розподілу доходу, що ґрунтуються на принципах пропорційності розподілу розміру доходів. Найбільш помітною відмінністю між ними є зосередженість на різних сферах досліджень. Якщо для першої характерна увага до соціального захисту, то для другої – до урівноваження доступу отримання доходів. Таким чином, залежно від складності необхідних реформ слід орієнтуватися на один із визначених напрямів розподільчої політики задля гармонізації соціо-економічного життя країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sandmo A. The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought [Електронний ресурс] / Agnar Sandmo // Institutt For Samfunnsikonom, Department of Economics. – Режим доступу : <http://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/163454/1/SAM1513.pdf>.
2. Galbraith J. The Distribution of income [Електронний ресурс] / James K. Galbraith // LBJ School of Public Affairs, The University of Texas at Austin. – Режим доступу : http://utip.gov.utexas.edu/papers/utip_02.pdf.
3. Kaldor N. Alternative Theories of Distribution [Електронний ресурс] / Nicholas Kaldor // The Review of Economic Studies Ltd. – 1955. – Режим доступу : <http://piketty.pse.ens.fr/files/Kaldor1955.pdf>.
4. Dühaupt P. Determinants of functional income distribution – Theory and empirical evidence [Електронний ресурс] / Petra Dühaupt // International Labour Organization 2013. – 2013. – Режим доступу : http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No.18.pdf.
5. Gallo C. Economic Growth And Income Inequality: Theoretical Background And Empirical Evidence [Електронний ресурс] / Cesar Gallo // Development Planning Unit University College London. – 2002. – Режим доступу : <http://www.bartlett.ucl.ac.uk/dpu/latest/publications/dpu-working-papers/WP119.pdf>.
6. Rankin K. Mercantilist reasoning in economic policy making [Електронний ресурс] / Keith Rankin // Conference of the New Zealand Association of Economists. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fnzae.org.nz%2Fwp-content%2Fuploads%2F2011%2FSession5%2F57_Rankin.pdf&ei=IrnIVJqRI4qKsQTDqICQBA&usq=AFQjCNEC9eb5oWYP4cxJE8Bz3TipYtXj3A&bvm=bv.80120444.d.cWc.
7. The Physiocrats, Distribution Of Wealth and Income [Електронний ресурс] // Economic Theories. – Режим доступу : <http://www.eco>

- nomictheories.org/2008/11/physiocrats-wealth-and-income.html.
8. Vaggi G. A Physiocratic model of relative prices and income distribution [Електронний ресурс] / Gianni Vaggi. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2233257?uid=3739232&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21105252721013>.
 9. Freitas A. Understanding Smith's theory of distribution: the determination of land rent as a residual magnitude [Електронний ресурс] / Alexandre Laino Freitas. – Режим доступу : www.centrosaffa.org/public/24d82ab0-60e5-4565-a306-d3a8293ee160.pdf.
 10. Gehrke C. Say and Ricardo on value and distribution [Електронний ресурс] / C. Gehrke, H. Kurz. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=24&cad=rja&uact=8&ved=0CDEQFjADOBQ&url=http%3A%2F%2Fcas.umkc.edu%2Fecon%2Fconomics%2Ffaculty%2Flee%2Fcourses%2F602%2Freadings%2Fstructure2.doc&ei=3GXGU8G9B4XhyuOwtoGQDw&usg=AFQjCNEfG-DoyX-ubAdKU9Tvmnr4yGEs2g>.
 11. The distribution of income [Електронний ресурс] // LBJ School of Public Affairs, The University of Texas at Austin. – Режим доступу : http://utip.gov.utexas.edu/papers/utip_02.pdf.
 12. Pasinetti L. Critique of the neoclassical theory of growth and distribution [Електронний ресурс] / Luigi L. Pasinetti // BNL Review. – Режим доступу : <http://ojs.uniroma1.it/index.php/PSLQuarterlyReview/article/view/9924/9806>.
 13. Suranyi-Unger T. Economics in the twentieth century [Електронний ресурс] / T. Suranyi-Unger, R. Seligman // Routledge Library Editions. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books?id=aZ1TAQAAQBAJ&pg=PP5&lpg=PP5&dq=Economics+in+the+twentieth+century+Routledge+Library+Editions&source=bl&ots=DRRqn-Lx6E&sig=9C-ZIQD2vbwdVazwnhhvOL-02clk&hl=ru&sa=X&ei=q71tVlon7-awBJmKgAg&ved=0CDQ6AEwAA#v=onepage&q=Economics%20in%20the%20twentieth%20century%20Routledge%20Library%20Editions&f=false>
 14. Income distribution and development [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.flang.keio.ac.jp/webfile/AWC/AWC-C2011/2011UH-KS.pdf>.
 15. Arneson R. Introduction to Rawls on Justice and Rawls on utilitarianism [Електронний ресурс] / Richard Arneson. – 2008. – Режим доступу : philosophyfaculty.ucsd.edu/faculty/rarneson/RAWLSINTRO&UTILITY.pdf.
 16. Nozick R. Distributive Justice [Електронний ресурс] / Robert Nozick // Basic Books. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0C-BwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fecon2.econ.iastate.edu%2Fclasses%2Fecon362%2Fhallam%2Freadings%2Fnozick_justice.pdf&ei=0qdtVKfBF129acaheAD&usg=AFQjCNEfSMYRml-5AUnwJ7GbUBAK93UJG6Q&bvm=bv.80120444,d.d2s.
 17. Duignan B. The entitlement theory of justice [Електронний ресурс] / Brian Duignan // Encyclopædia Britannica. – Режим доступу : <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/421354/Robert-Nozick/284347/The-entitlement-theory-of-justice>.
 18. Hospers J. On Being Equal [Електронний ресурс] / John Hospers. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCY-QFjAB&url=http%3A%2F%2Fjohnhospers.com%2FArticles%2FOnBeingEqual.pdf&ei=W6ltVKzWO4zoaO_agqAL&usg=AFQjCNGyYoy04n160Lwj4nmFQmIMAreHLA&bvm=bv.80185997,bs.1,d.bGQ.
 19. Hospers J. Justice versus Social Justice [Електронний ресурс] / John Hospers // Fee. – Режим доступу : http://fee.org/the_freeman/detail/justice-versus-social-justice.
 20. Goldschmidt N. Social market economy: origins and perspectives [Електронний ресурс] / Nils Goldschmidt // University of Federal Armed Forces, Munich. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_15400-1522-1-30.pdf?090707141912.
 21. Inequality of Wealth and Incomes [Електронний ресурс] // Mises Daily – Режим доступу : <http://mises.org/library/inequality-wealth-and-incomes>.
 22. Селигмен Б. Людвиг фон Мизес: экономический либерализм «in extremis» [Електронний ресурс] / Б. Селигмен. – Режим доступу : http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=school&links=../in/mises/lectures/mises_11.txt&img=lectures_small.jpg&name=austria.
 23. Amitai E. Old people and public policy [Електронний ресурс] / Etzioni Amitai // Social Policy. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0CD4QFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww2.gwu.edu%2F~ccps%2Fetzioni%2FA120.pdf&ei=U6ttVLyG5eraCuWgZAF&usg=AFQjCNGwmm6U7_8vIMD9bUxNUAkipB0qpwb&bvm=bv.80120444,d.d2s.
 24. Etzioni A. Toward a new socio-economic paradigm [Електронний ресурс] / Amitai Etzioni // George Washington University. – 2003. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2157130.
 25. Amitai E. Founding a new socioeconomics [Електронний ресурс] / Etzioni Amitai. – Режим доступу : <http://www.amitaietzioni.org/documents/A173.pdf>.
 26. Ahluwalia M. Inequality, poverty and development [Електронний ресурс] / Montek S. Ahluwalia // World Bank. – Режим доступу : <http://www.planningcommission.gov.in/aboutus/speech/spemsa/msa010.pdf>.
 27. Cole J. Milton Friedman on Income Inequality [Електронний ресурс] / Julio H. Cole // Journal of Markets & Morality. – Режим доступу : http://www.academia.edu/298328/Milton_Friedman_on_Income_Inequality.
 28. Bronfenbrenner M. Income Distribution Theory [Електронний ресурс] / Martin Bronfenbrenner // Library of Congress. – 2009. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books?id=o-8a6vQcSwC&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false>.
 29. Atkinson A. The Personal Distribution of Incomes (Routledge Reivals) [Електронний ресурс] / A.B. Atkinson // Library of Congress. – 2014. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books?id=8bRIAgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false>.
 30. Rainwater L. Social Policy and Public Policy: Inequality and Justice [Електронний ресурс] / Lee Rainwater // Library of Congress. – 2009. – Режим доступу : http://books.google.com.ua/books?id=tKaAX_ojswC&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.984

Аслонова С.К.*аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

РЕСУРСНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ У ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ ЄС, США ТА РФ

У статті розглянуто паливно-енергетичний баланс гео економічних суб'єктів енергетичного сектору – ЄС, Росії та США. Проаналізовано показники обсягу виробництва та споживання нафти, газу та вугілля, що є основними енергоресурсами у світі. На основі аналізу ресурсної бази, як основного чинника формування національних інтересів, визначено їх національні інтереси в енергетичній сфері.

Ключові слова: національні інтереси, паливно-енергетичний баланс, виробництво енергоресурсів, споживання енергоресурсів, гео економічні суб'єкти, ЄС, США, Росія.

Аслонова С.К. РЕСУРСНИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ЕС, США И РФ

В статье рассмотрен топливно-энергетический баланс геоэкономических действующих лиц – ЕС, России и США. Проанализированы показатели объема производства и потребления нефти, газа и угля, как основных энергоресурсов в мире. На основе анализа ресурсной базы, как одного из факторов формирования национальных интересов, определены их национальные интересы в энергетической сфере.

Ключевые слова: национальные интересы, топливно-энергетический баланс, производство энергоресурсов, потребление энергоресурсов, геоэкономические субъекты, ЕС, США, Россия.

Aslonova S.K. SOURCE FACTOR OF EU, THE USA AND RF NATIONAL INTERESTS IN ENERGY SPHERE FORMATION

The energy balance of geo economic parties – the EU, Russia and the US – has been studied in the article. Volume indicators of production and consumption of oil, gas and coal as of the main energy sources have been analyzed. Based on the analysis of the source base, as one of the key factor of national interests formation, national interests in the energy sphere of the parties have been defined.

Keywords: national interests, energy balance, production of energy sources, consumption of energy sources, geo economic parties, EU, Russia the US.

Постановка проблеми. Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які справляють суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік [1].

Згідно з дослідженнями З. Бжезинського у світовій структурі існують гео економічні дійові особи – країни та інтеграційні об'єднання, що мають здатність до здійснення влади або надання впливу за межами власних кордонів. До таких можна віднести ЄС, Росію, США, Китай та Індію [2]. З огляду на тісні економічні зв'язки України з ЄС, США та Росією, зокрема – в енергетичній сфері, доцільно розглянути їх національні інтереси в енергетичній сфері.

В умовах зростаючої кількості населення та його потреб на ряду з вичерпністю ресурсів для їх задоволення, зокрема – енергетичних, що є невід'ємною складовою для розвитку держави, висувують питання енергетики на перші місця в політиках та стратегіях багатьох країн світу, зокрема – гео економічних дійових осіб.

Аналіз національних інтересів гео економічних суб'єктів саме в енергетичній сфері є важливим через основоположну роль енергетики в економіці кожної з держав та її тісного зв'язку з процесами розвитку та конкурентоспроможності держави [3].

Мета статті. Є визначення національних інтересів в енергетичній сфері гео економічних суб'єктів енергетичного сектору.

Аналіз публікацій. Питаннями визначення національних інтересів займаються такі вітчизняні вчені, як А. Амош, Ю. Бажал, В. Геєць, І. Розпутенко, Л. Федулова, Л. Шинкарук, В. Юрчишин та зарубіжні вчені, зокрема С. Саркесян, Дж. Вільямс, С. Сімбал, Г. Еллісон, Д. Діллон, Дж. Томсон, К. Сітес, П. Леблонд, А. Дюр, Л. Куаглія.

Виклад основного матеріалу. Національний інтерес – це «визначальне джерело формування стратегічної мети, стратегічних завдань, об'єкта спрямувань і напрямів розвитку нації, механізму, методів і форм їх реалізації» [4]. Це система цілей і завдань зовнішньої політики держави. Згідно з ученням школи політичного реалізму, національні інтереси є причиною міжнародних відносин як таких. Там, де інтереси не співпадають, існують суперечності.

Головні суперечності виникають між:

- об'єктивною необхідністю задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб людей та між економічними можливостями економічної системи країни для цього;

- потребами економіки в різних ресурсах, необхідних для її ефективного функціонування та між можливостями їх забезпечення [5].

Це неповний список суперечностей у сучасному світі, але він дає змогу зробити висновок, що одними з найголовніших факторів формування національних інтересів є зростаючі матеріальні та духовні потреби нації та ресурсна база для їх задоволення.

З метою визначення національних інтересів суб'єктів енергетичного ринку, проведемо аналіз їх паливно-енергетичного балансу та частки долі виробництва та споживання енергоресурсів у світі, за даними, наявними в звіті британської компанії Брітіш Петроліум за 2014 рік. Інформація наведена у таблицях 1 та 2.

Аналіз даних дає змогу зробити висновки щодо великої частки як виробництва, так і споживання енергоресурсів саме цими суб'єктами енергетичного ринку, що доводить їх статус геоекономічних суб'єктів енергетичного сектору.

Паливно-енергетичний баланс ЄС та США характеризується дефіцитністю нафти та газу, у той час як у Росії він профіцитний. Всі суб'єкти мають профіцитні у відношенні виробництва-споживання вугілля. Графічно це зображено на графіках 1, 2 та 3.

Аналіз такого фактору формування національних інтересів як ресурсна база, що є умовою задоволення зростаючих потреб населення, дає змогу визначити національні інтереси ключових суб'єктів енергетичної сфери.

Так, енергетика є центральним та ключовим питанням порядку денного стратегії США. Сучасний стан енергетичного сектору США характеризується зростанням видобутку шельфового газу, розвитком виробництва скрапленого газу та вуглеводнів. Констатація факту, що ЄС є та залишатиметься ключовим партнером США в енергетичних питаннях, висуває на перший план інтерес збуту енергоресурсів до ЄС та подальшого розширення експорту до інших частин світу із закріпленням статусу Атлантики в якості світового резервуару та експортеру енергоресурсів та переміщення енергетичного центру із Близького Сходу до Атлантики [7]. Цей національний інтерес є життєво важливим для США та породжує низку другорядних інтересів.

Фрагментованість енергетичних політик ЄС та неадекватні для інших цілі трансатлантичних партнерів призводять до необхідності синхронізації енергетичних політик США з ЄС та запровадженні спільних енергетичних стратегій, тобто – посиленні енерге-

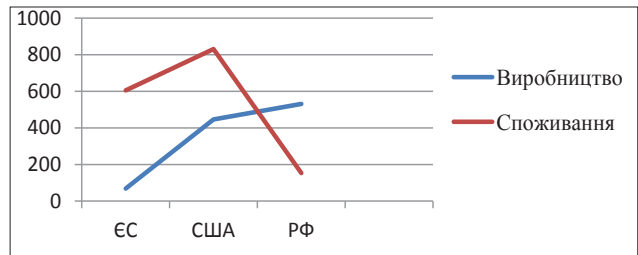


Рис. 1. Відношення виробництва нафти до її споживання

Джерело: складено автором

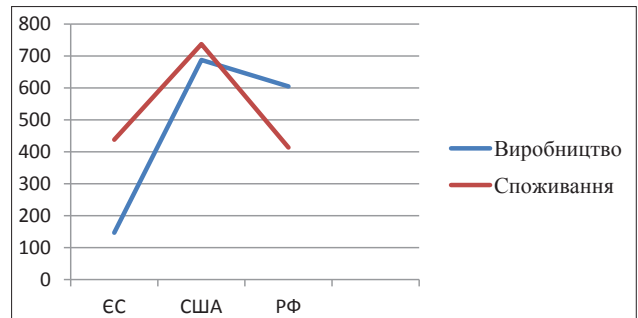


Рис. 2. Відношення виробництва газу до його споживання

Джерело: складено автором

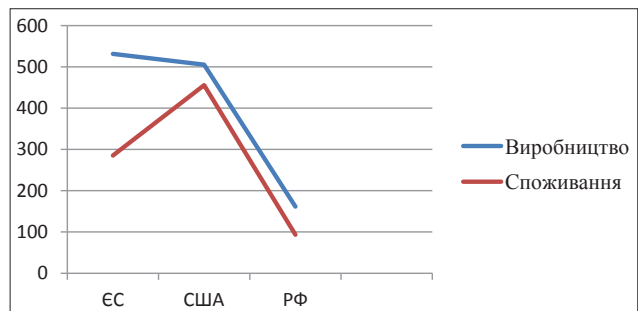


Рис. 3. Відношення виробництва вугілля до його споживання

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Виробництво та споживання енергетичних ресурсів ключових суб'єктів енергетичного ринку

	Нафта, млн. тонн		Газ, млрд. куб м		Вугілля, мтне	
	Виробництво	Споживання	Виробництво	Споживання	Виробництво	Споживання
ЄС	68,4	605,2	146,8	438,1	531,4	285,4
США	446,2	831	687,6	737,2	500,5	455,7
РФ	531,4	153,1	604,8	413,5	161,5	93,5
світ	4130,2	4185,1	3369,9	3347,6	3881,4	3826,7

Джерело: [6]

Таблиця 2

Відсоток виробництва та споживання енергоресурсів ключовими суб'єктами енергетичного ринку у світовому обсязі

Відсоток у світовому обсязі	Нафта, млн. тонн		Газ, млрд. куб м		Вугілля, мтне	
	Виробництва	Споживання	Виробництво	Споживання	Виробництво	Споживання
ЄС	1,66%	14,46%	4,36%	13,09%	13,69%	7,46%
США	10,80%	19,86%	20,40%	22,02%	12,89%	11,91%
РФ	12,87%	3,66%	17,95%	12,35%	4,16%	2,44%

Джерело: [6]

тичного співробітництва з ЄС. Про це свідчать задекларовані наміри встановлення лідерства НАТО в питанні енергетичної безпеки в Середземномор'ї та підтримка розширення кордонів ЄС з метою «надання статусу мостів» до азіатських країн та країн Близького Сходу країнам колишнього СРСР.

Із посиленням енергетичного співробітництва та поставками скрапленого та шельфового газу до ЄС, США потребують розвитку газотранспортної та газосховищної інфраструктури.

Крім експорту газу до ЄС, США зацікавлені в спільному розвитку вугільної промисловості та експорту продукції до азіатсько-тихоокеанських країн [7].

Звернемося до визначення національних інтересів в енергетичній сфері другого геоеконімічного суб'єкта – Російської Федерації. Традиційним ринком збуту енергетичних ресурсів Росії завжди були країни ЄС. Життєво важливим національним інтересом Росії в енергетичній сфері є посилення свого впливу на енергетичних ринках ЄС та утримання своїх позицій. Крім цього, з огляду на нещодавні геополітичні події, що загострюють ситуацію, Росія має намір розширення свого експорту до країн азіатсько-тихоокеанського регіону [8-9].

Ці життєво важливі національні інтереси в енергетичній сфері породжують такі другорядні інтереси як: участь у нафтогазових проєктах європейських країн, співробітництво з окремими країнами ЄС в енергетичній сфері через те, що в таких стратегічних сферах як енергетика та безпека держави зберігають за собою усі повноваження, та Європейська Комісія, як регулятивний орган, не має права диктувати їм свої умови.

Контроль над газотранспортною інфраструктурою та протистояння будівництву підконтрольним Заходу трубопроводам також входить у сферу інтересів Росії, що реалізується у формі створення спільних підприємств, покупки інфраструктурних об'єктів та будівництва власних трубопроводів.

Не менш важливим національним інтересом для Росії є довгострокове співробітництво у формі спільного видобутку енергоресурсів з країнами Євразії, зокрема Туркменістаном та Казахстаном задля усунення їх як важливих конкурентів у сфері постачання енергетики до ЄС [9].

Розвиток видобутку вугілля та створення системи переробки вуглеводнів є ще одним другорядним інтересом. Посилення співробітництва з країнами АТР у формі створення спільних підприємств також є пріоритетним інтересом у сфері енергетики для Росії.

Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок щодо схожості національних інтересів двох геоеконімічних суб'єктів – США та Росії, що полягає в закріпленні своїх позицій на світових ринках енергетики в якості головних енергетичних центрів світу.

Щодо інтересів ЄС в енергетичній сфері, необхідно зазначити, що кожна країна-член ЄС має власні національні інтереси, а інтереси ЄС у цілому формуються під впливом провідних країн-членів як Німеччина, Великобританія, Франція та Італія, а також зацікавлених груп [10].

Аналіз основних проблем та загроз енергетичній сфері ЄС дає змогу визначити спільні для всіх країн-членів інтереси. Так, за відсутності енергетичних ресурсів, доступу до шельфових родовищ та залежності ЄС від російського енергетичного імпорту, життєво важливим національним інтересом є створення ефективного, ліберального та конкурентноспроможного світового енергетичного ринку з метою можли-

вості найвигіднішого імпорту енергетичних ресурсів з усього світу задля забезпечення функціонування та зростання економіки ЄС та зменшення енергетичної залежності від Росії [3; 7].

Визначення життєво важливого інтересу ЄС в енергетичній сфері дає змогу визначити другорядні інтереси. Відомо, що зниження цін на газ для виробництва в США на 66% та підвищенням їх на 35% в ЄС призвело до переміщення європейського виробництва до США. Саме тому розвиток альтернативних джерел енергії, зокрема активний розвиток вуглеводнів є одним з інтересів ЄС.

Оскільки двосторонні угоди, що базуються на взаємних потребах призводять до загострення конфліктів, ЄС зацікавлені у встановленні партнерських відносин із багатьма групами країн в усьому світі, що базуватимуться на взаємовигідних умовах (win-win logic). Це породжує інтерес до поглиблення співробітництва із країнами імпортерами енергоресурсів, таким як Японія, Індія та Китай із можливістю експорту вуглеводнів до цих територій.

З метою вигіднішого імпорту енергоресурсів ЄС потребує диверсифікації їх постачання, зокрема прокладання нової інфраструктури та коридорів.

Не менш важливим інтересом ЄС є зменшення енергетичної залежності від Росії та поглиблення співробітництва з США та країнами Близького Сходу із створенням газового хабу в Туреччині [3].

Висновки. Сучасні реалії світового розвитку характеризуються поглибленням глобалізації із посиленням ролі впливових геоеконімічних суб'єктів енергетичного сектору. Аналіз одного з факторів формування національних інтересів – ресурсної бази для задоволення зростаючих потреб, а саме – енергоресурсів, дав змогу визначити життєво важливі та другорядні, національні інтереси таких геоеконімічних суб'єктів як ЄС, Росія та США. Так, можна зробити висновок, що з огляду на вищі показники обсягів виробництва енергоресурсів Росії та США, їх національні інтереси мають схожість та визначаються розширенням кордонів своїх ринків збуту, у той час як нижчі показники обсягу виробництва енергоресурсів в ЄС визначають інтереси ЄС в енергетичній сфері. Ключовим інтересом ЄС, через дефіцитність власних енергоресурсів є створення світового конкурентоспроможного енергетичного ринку з метою найвигіднішої їх закупівлі. Таким чином, національні інтереси геоеконімічних суб'єктів різняться між собою в залежності від паливно-енергетичного балансу, але є взаємопов'язаними, що робить їх реалізацію неможливими без співпраці між собою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конспект лекцій КНЕУ Міжнародна економіка – [Електронний ресурс]: КНЕУ – 2009. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/614/46/>.
2. Бжезинський З. Велика шахівниця. Американське панування та його геостратегічні імперативи. – [пер. з англ.]. – Івано-Франківськ. – Лілея. – 2000. – 236 с.
3. An external policy to serve Europe's energy interests [Електронний ресурс]: Єврокомісія. – Офіційний веб-портал. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/international/doc/paper_solana_sg_energy_en.pdf.
4. Шахов В. Національний інтерес і національна безпека в геостратегії України [Електронний ресурс] / В. Шахов, В. Мадісон // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2013. – № 2. – С. 44-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2013_2_8.pdf.
5. Юрій М.Ф.: Політологія. – Підручник. – К.: Дакор. – 2006. – 154 с.
6. Статистичний огляд світової енергетики 2014 [Електронний ресурс]: Бритіш Петроліум. – Офіційний веб-портал. – Ре-

- жим доступу: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/statistical-review-2014/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf>.
7. US interests in European Energy security [Електронний ресурс]: / Andras Simonyi, Paul H. Nitze // John Hopkins University. – 2014. – Режим доступу: http://www.foreign.senate.gov/imo/media/doc/Simonyi_Testimony1.pdf.
 8. Азиатский вектор Российской энергетики [Електронний ресурс]: / Г. Иващенко. – ИНП РАН: Москва. – 2013. – Режим доступу: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=seminar/energo/z138>.
 9. О некоторых проблемах российско-европейского сотрудничества в энергетической сфере [Електронний ресурс] / О. Онуфриева. – Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1(37). Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3547>.
 10. Economic Interests and the European Union: A Catalyst for European Integration or a Hindrance? [Електронний ресурс] / Tal Sadeh and David Howarth // BJIPIR. – 2008. – vol. 10, 1–8. Режим доступу: <http://people.socsci.tau.ac.il/mu/talsadeh/files/2011/12/SadehHowarth08.pdf>.

УДК 339.976:338.262

Бігун У.В.

студентка

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ЕНЕРГЕТИЧНІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНІВ СВІТУ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто роль глобальної енергетичної безпеки в контексті сучасних проблем соціально-економічного розвитку. Проаналізовано пріоритетні ідеї енергетичних стратегій регіонів світу. Досліджено рівень енергоємності валового внутрішнього продукту деяких країн світу, у тому числі України.

Ключові слова: енергетична безпека, стратегія, ідея, енергоємність.

Бигун У.В. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РЕГИОНОВ МИРА В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Рассмотрено роль глобальной энергетической безопасности в контексте современных проблем социально-экономического развития. Проанализированы приоритетные идеи энергетических стратегий регионов мира. Исследован уровень энергоёмкости валового внутреннего продукта некоторых стран мира, в том числе Украины.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, стратегия, идея, энергоёмкость.

Bihun U.V. ENERGY STRATEGIES OF REGIONS OF THE WORLD IN THE SYSTEM OF GLOBAL ENERGY SECURITY

The role of global energy security in the context of contemporary problems of social and economic development is considered. Ideas of energy strategies of regions of the world are analysed. The level of energy intensity of GDP of some countries, including Ukraine, is investigated.

Keywords: energy security, strategy, idea, energy intensity.

Постановка проблеми. Стабільний та ефективний розвиток національної економіки, її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках в умовах глобалізації світового господарства тісно пов'язані з енергетичною безпекою країни. Як показує міжнародний досвід, гарантією незалежності національних економік, умовою стабільності і ефективності життєдіяльності суспільства та досягнення успіху виступає збалансоване і рівномірне забезпечення енергією як один із факторів глобальної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження енергетичної безпеки держави розглядалися в працях Л. Абалкіна, О. Архипова, О. Власюка, М. Ковалка, В. Мунтіяна, Д. Прейгера, Ю. Руденка, А. Сухорукова, Ю. Баннікова, С. Денисюка, Г. Оганяна, А. Барановського, А. Гальчинського, О. Гончаренка, В. Горбуліна, Б. Губського, А. Качинського, Проблеми енергоефективності в забезпеченні енергетичної безпеки представлені в дослідженнях і публікаціях вчених С. Денисюка, Г. Калетніка, Н. Нижника та інших. Однак, незважаючи на існування великої кількості досліджень енергетичної безпеки в наукових доробках вітчизняних та зарубіжних авторів, залишається потреба в проведенні аналізу існуючих національних енергетичних стратегій як сукупності рішень по забезпеченню глобальної енергетичної безпеки.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання наукової статті, яке полягає у визначенні пріоритетних ідей енергетичних стратегій регіонів світу в контексті глобальної енергетичної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання взаємозалежності економік в умовах глобалізаційних процесів, а також нерівномірність розміщення природних багатств на планеті обумовлюють необхідність взаємного узгодження економічних, політичних та соціальних інтересів країн-виробників і країн-споживачів, що ще більше підсилює залежність їх один від одного.

У зв'язку з такою тенденцією, однією з найважливіших рушійних складових економічної і національної безпеки, а також світового економічного прогресу, являється енергетична безпека. Саме рівень її забезпечення прямо впливає на стан соціального благополуччя. Без сумніву, будь-яке порушення в даній галузі призводить до відчутних наслідків.

У свою чергу, процес глобалізації водночас здійснює подвійний вплив на країни світу: зближує і в той же час, основоючись на енерго- і ресурсозабезпеченні, все більше роз'єднує їх, перетворюючи в гравців різних команд на світовому ринку. А це вимагає зусиль світової спільноти в розвитку та вдосконаленні правил гри на світовому полі глобальної енергетичної безпеки.

Енергетична безпека передбачає стан захищеності країни (регіону), її громадян, суспільства, держави, економіки від загрози дефіциту в забезпеченні їх обґрунтованих потреб в енергії економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами прийнятної якості, а також захищеності від порушень стабільності, безперервності паливо-і енергопостачання [1].

Енергетика – це важливий стратегічний ресурс сучасного світу, фактор сталого розвитку. «Йоганнесбургська декларація зі сталого розвитку» (2002) [10] перераховує список пріоритетів цивілізації в наступному порядку: потреби в чистій воді, санітарії, адекватному житлі, енергії, охороні здоров'я, продовольчій безпеці та охороні біологічного розмаїття.

Згідно з положеннями підсумкового документа «Глобальна енергетична безпека», прийнятого на Санкт-Петербурзькому саміті G-8 в 2006 р., глобальна енергетична безпека – це забезпечення сталого та безперервного постачання енергетичними ресурсами у всіх країнах світу за цінами, прийнятними як споживачам, так і виробникам цих ресурсів, з мінімальним збитком для навколишнього середовища з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку світового співтовариства [2].

З кінця 1980-х років ХХ століття індустріальні країни почали враховувати енергетичну стратегію в трьох аспектах, а саме: безпека, ефективність використання природних ресурсів та екологічний аспект.

Відомий фахівець у діяльності енергетичної галузі К. Фрай систематизує черговість задоволення потреб в енергетичній політиці окремих країн у вигляді шарів піраміди (рис. 1) у наступному порядку: доступ до енергоресурсів; безпека і стабільність енергопостачання; ефективність витрат (видобуток, транспортування, використання); ефективність використання природних ресурсів; прийнятність з точки зору суспільства (екологія, збереження біорізноманіття).

Без сумніву, пріоритет віддається доступу та стабільності в забезпеченні енергією населення та



Рис. 1. Піраміда потреб енергетичної політики за К. Фраєм [9]

економіки країн. Відповідно, ієрархічність вище представленої піраміди стверджує, що тільки після задоволення потреб першого порядку можливе задоволення вищестоящих потреб.

Отже, підставою для успішної збалансованої енергетичної політики кожної окремої держави є розуміння суспільством ключових питань енергетичної безпеки.

У своїй щорічній доповіді «Огляд світової енергетики 2013» (World Energy Outlook 2013) [3] Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) аналізує сучасні тенденції, які можуть мати значний вплив на функціонування енергетичних ринків і міжнародну торгівлю, на зміну клімату, а також прогнозує перспективи розвитку світової енергетики до 2035 року.

Як наголошується в доповіді, існує ряд тенденцій, які будуть спостерігатися незалежно від сценарію, за яким піде розвиток. У найближчі десятиліття експерти прогнозують зростання попиту на енергію. За сценарієм нових стратегій, до 2035 р. потреби в енергії збільшаться приблизно на 35%, причому близько 60% зростання припадатиме на Китай, Індію і країни Близького Сходу. У цілому

Таблиця 1

Пріоритетні ідеї енергетичних стратегій регіонів світу

Region	Основні ідеї енергетичних стратегій країн
Африка	<ul style="list-style-type: none"> – Розширення доступу до електроенергії; – підвищення надійності енергопостачання; – розвиток гідроенергетики на засадах екологічної стійкості; – підвищення енергоефективності; – досягнення більшої інтеграції регіональних електроенергетичних ринків.
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення надійності і безпеки постачання в енергосистемі; – збільшення масштабів використання відновлювальної енергії; – підвищення ефективності енергоспоживання; – забезпеченість власними місцевими ресурсами; – розширення регіональної торгівлі енергією.
Латинська Америка і Карибський басейн	<ul style="list-style-type: none"> – Зміцнення надійності енергопостачання і розподілу; – збільшення обсягу інвестицій в екологічно чисті види енергії, у тому числі в енергоефективність і відновлювальну енергію; – диверсифікація енергобалансу і зниження залежності від поставок нафти.
Близький Схід і Північна Америка	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення ефективності енергоспоживання; – розвиток безпечної атомної енергетики; – оптимізація динаміки інвестицій у розвідку і добування нафти; – підвищення рівня промислового використання природного газу; – перехід на більш чисті відновлювальні енергії; – вирішення проблем розподілу ризиків між державним і приватним сектором.
Південна Азія	<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення обсягів енергії, отриманих із відновлювальних джерел; – підвищення енергоефективності; – збільшення масштабів регіональної торгівлі; – зменшення технічних і нетехнічних втрат в енергетичному секторі; – збільшення обсягів виробництва, передачі і розподілу енергоносіїв.
Європа і Центральна Азія	<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення генеруючих потужностей; – диверсифікація енергопостачання; – підвищення ефективності енергоспоживання; – сприяння пом'якшення наслідків зміни клімату та торгівлі квотами на викиди вуглецю; – розширення використання поновлюваних джерел енергії.

Джерело: розроблено автором на основі [5; 6; 7]

по світу найменше виросте споживання вугілля (13%), а найбільшою мірою – відновлюваних джерел енергії (87%). Високі джерела енергії як і раніше будуть домінувати в енергобалансі. Ключову роль у світовій енергетиці продовжать грати високі джерела енергії, хоча їх частка знизиться – з 81% зараз до 75% у 2035 році.

Враховуючи прогнозовані тенденції, ефективна робота енергетичних підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, зміцнення їх ринкових позицій, формуванням іміджу надійного партнера, неможлива без наявності якісно сформованого плану, розрахованого на довгострокову перспективу – стратегії.

Стратегія – це вектор (напрямок) розвитку, який на основі ідентифікації складових ринкових можливостей підприємства, його розподілу та координації ресурсів, а також системи взаємовідносин всередині організації, визначає шлях до досягнення поставлених довгострокових цілей в умовах міжнародного ринкового середовища [4, с. 25].

Енергетична стратегія визначає основні цілі і завдання розвитку енергетичного сектора країни в довгостроковій перспективі, а також заходи державної енергетичної політики, спрямовані на їх реалізацію та досягнення.

В останні роки багато держав прийняли досить амбітні плани в цій області: у США прийнято стандарти щодо економії палива, Японія має намір скоротити споживання електроенергії на 10% до 2030 р., Європейський союз – на 20% до 2020 року. Це свідчить про те, що кожна країна прагне гарантувати власну енергетичну безпеку, формулюючи енергетичні стратегії з переліком основних пріоритетних ідей та заходів (табл. 1).

Згідно з табл. 1 можна дійти до висновку, що ідеї стратегій різних регіонів дещо відрізняються між собою, проте всередині кожного з них є спільними та сходяться в єдиних баченнях. Завдяки вище зазначеній класифікації чітко простежується загальна енергетична політика країн у конкретних регіонах, що дає змогу чітко оцінювати та будувати партнерські відносини в залежності від власних внутрішніх та зовнішніх цілей іншої держави.

Також аналіз існуючих стратегій показав, що головна проблема, з якою стикаються уряди більшості країн, полягає в доступі до енергоджерел та підвищенні надійності поставок енергії.

Від нестачі електроенергії і перебоїв в електропостачанні страждають, насамперед, країни Африки (на півдні від Сахари) і Південної Азії. Одним з негативних наслідків цього є нижча продуктивність праці, слабка конкурентоспроможність підприємств, безробіття, а також обмеження економічної активності і темпів росту.

Для того, щоб забезпечити потреби країн в енергії та стримувати глобальне потепління, необхідні дії глобального масштабу і зміцнення співпраці на глобальному рівні.

Враховуючи основні ідеї забезпечення енергетичної безпеки регіонів світу, глобальну енергетичну стратегію можна звести до потреби досягнення двох мети, а саме:

- розширення доступу та підвищення надійності енергопостачання;
- перехід до більш стійкого екологічного шляху розвитку енергетики.

Слід зазначити, що забезпечення доступу до сучасних енергетичних послуг – це не просто питання створення інфраструктури енергопостачання. Наявність ж важливо підвищити надійність постачання енергії буквально у всіх країнах, як у цілях підви-

щення добробуту домогосподарств, так і для підвищення ефективності ведення бізнесу.

Друга з вище зазначених цілей глобальної енергетичної стратегії спрямована на вирішення завдання трансформації світового ринку енергетики, що диктується як обмеженістю ресурсів, так і екологічними міркуваннями місцевого та глобального характеру.

Тільки завдяки активним і наполегливим зусиллям ці дві цілі будуть давати синергетичний ефект: у результаті втілення заходів енергетичної стратегії, спрямованих на вдосконалення функціонування енергетичного сектора, можуть посилюватися надійність енергопостачання, знижуватися ризики, пов'язані з перебоями в електропостачанні, і розширюватися доступ до енергії. Ці кроки не тільки рівнозначні створенню додаткових потужностей, але також можуть привести до зниження цін для кінцевого споживача, і, відповідно, до розширення доступності енергії, та сприяти підвищенню екологічної стійкості.

Ці ж ключові елементи зміцнення енергетичного сектора необхідні, зокрема, і для того, щоб направити економіку країн, що розвиваються, по сталому, з точки зору навколишнього середовища та клімату, шляху.

Крім того, є необхідність у розвитку національних економік у галузі енергоефективності, одним із найважливіших показників якої являється енергоемність валового внутрішнього продукту (ВВП).

Згідно з статистичними даними МЕА біля однієї третини країн світу мають низьку енергоемність у діапазоні розміру середнього європейського (0,12 кг у. п./дол. США). Це, зокрема, Колумбія, Великобританія, Іспанія, Італія (рис. 2).

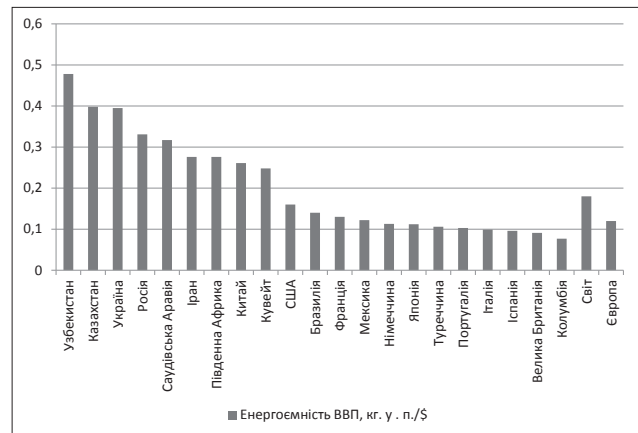


Рис. 2. Енергоемність ВВП країн світу, кг у. п./дол. США, 2013 [8]

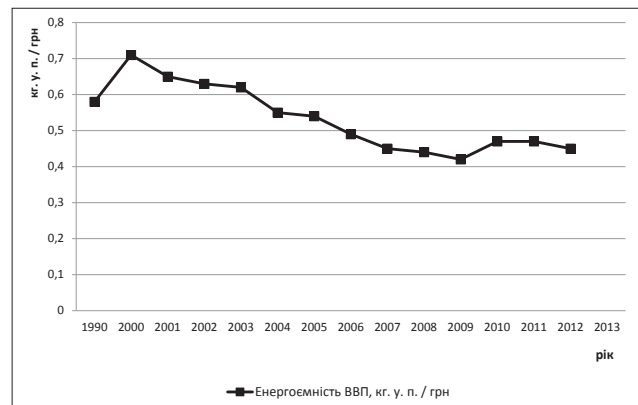


Рис. 3. Енергоемність ВВП України, кг у. п./грн. [11]

Показник енергоемності ВВП у країнах з найвищим його рівнем (Узбекистан, Казахстан) у 3-4 рази більші за середній європейський показник, у тому числі енергоемність ВВП України (0,45 кг у. п./дол. США) у 3,75 рази перевищує середній рівень енергоемності ВВП Європи.

Згідно з дослідженням динаміки показника енергоемності ВВП України в цінах 2005 року, прийнятого за базовий, для усунення інфляційних впливів ВВП (рис. 3), бачимо, що даний індикатор не зменшувався нижче позначки 0,4 кг у. п./грн.

Окрім високої енергоемності ВВП України, її енергетичний сектор стикається з іншими великими проблемами, починаючи з високої залежності від імпорту дорогого викопного палива, таких як нафта і газ, використання фізично і морально застарілих виробничих основних фондів, до неефективної інфраструктури ринків.

Для вирішення проблем паливно-енергетичного комплексу Міністерством енергетики та вугільної промисловості України, як члена світового товариства, розроблена Енергетична стратегія України на період до 2030 року, що схвалена розпорядженням КМУ від 24.07.2013 № 1071 [12]. Призначена для визначення пріоритетних напрямів розвитку паливно-енергетичного комплексу, стратегія одразу ж після оприлюднення піддалась численним критичним обговоренням у зв'язку з багатьма недоліками, що, без сумніву, потребують перегляду та редагування.

Міжнародний досвід показує, що дієві заходи в галузі енергоефективності можуть скоротити зростання національного попиту на енергію, знизити імпорт енергії і вирішити енергетичні проблеми країн. Одночасно, правильно розроблені проекти в галузі підвищення енергоефективності можуть сприяти зниженню ускладнень у сфері енергетичних поставок, тим самим сприяючи підвищенню енергетичної, економічної, екологічної та національної безпеки держав.

Висновки з проведеного дослідження. В останні роки поняття енергетичної безпеки значно актуалізувалось. Аналіз чинних пріоритетних ідей регіональних енергетичних стратегій показав, що під цим поняттям зібрані всі стратегічні завдання і проблеми, що існують в енергетичній сфері як на національному, так і глобальному рівнях. Незважаючи на відмінності в цих підходах, загальне розуміння енергетичної безпеки все таки збігається, формуючи засади глобальної енергетичної безпеки.

Ключовою необхідністю для довгострокового стабільного забезпечення світової економіки і населення планети енергією являється науково обґрунтована довгострокова енергетична стратегія, в основу якої

повинні бути покладені ідеї глобальної енергетичної стратегії.

Отже, підставою для успішної збалансованої енергетичної стратегії кожної окремої держави є розуміння суспільством ключових питань енергетичної безпеки.

У статті вперше розроблено класифікацію ідей енергетичних стратегій країн за критерієм регіонального поділу, а також сформовано підхід у вигляді двоєдиної мети глобальної енергетичної стратегії. Подальший розвиток дістали ідеї формування та реалізації глобальної енергетичної стратегії із врахуванням необхідності забезпечення глобальної енергетичної безпеки.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні пропозицій стосовно змін в енергетичній стратегії України відповідно до ідей стратегії глобальної енергетичної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетика: історія, сучасність і майбутнє. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5>.
2. Global Energy Security [Electronic resource] / St. Petersburg Summit Documents, St. Petersburg, July 16, 2006. Access mode: <http://www.g8.utoronto.ca/summit/2006stpetersburg/energy.html#plan>.
3. World Energy Outlook 2013 [Electronic resource] // IEA [Official website]. – Access mode: <http://www.worldenergyoutlook.org/pressmedia/recentpresentations/londonnovember12.pdf>.
4. Бігун У.В. Експортна стратегія як довгостроковий план виходу підприємства на зарубіжні ринки / У.В. Бігун, Н.Є. Скоробогатова // Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць. – К.: ВП «Едельвейс», 2013. – С. 23-28.
5. Зеркалов Д.В. Энергетическая безопасность. Монография / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – 920 с.
6. Ковалев, М. Методология анализа мировых энергетических стратегий / М. Ковалев, К. Фараж, О. Барауля // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2013. – № 11. – С. 12-37.
7. План «А» для Африки / Али Буссаха, Алан МакДоналд, Ханс-Холгер Рогнер // Бюллетень МАГАТЭ 49/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iaea.org/sites/default/files/49104763639_ru.pdf.
8. Enerdata Energy Statistical Yearbook 2014 [Electronic resource] // Enerdata [Official website]. – Access mode: <https://yearbook.enerdata.net/energy-intensity-GDP-by-region.html>.
9. Фрай К. Экология или энергетическая безопасность – что важнее? // Вопросы экономики. – 2006. – № 4.
10. Report of the World Summit on Sustainable Development, A/CONF.199/20, 4 September 2002 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.un-documents.net/aconf199-20.pdf>.
11. World Data Atlas [Electronic resource]. – Access mode: <http://knoema.ru/GESY2013/global-energy-statistical-yearbook-2013?tsId=1000030>.
12. Енергетична стратегія України на період до 2030 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.

УДК 336.531.2

Мазуренко В.П.*кандидат економічних наук,
професор кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***Тихонравова Є.О.***студент**Інституту міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена теоретико-методологічним засадам формування та управління інвестиційним портфелем в умовах глобалізації, проаналізовано та виокремлено економічну сутність інвестування та базових детермінантів формування збалансованого портфелю, розкрито методику аналізу фінансових показників інвестиційного портфелю з урахуванням впливу коливань на ринку в умовах глобалізаційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, інвестиції, інвестиційні фонди, міжнародно-диверсифіковані портфелі, ринок цінних паперів.

Мазуренко В.П., Тихонравова Е.О. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена теоретико-методологическим основам формирования и управления инвестиционным портфелем в условиях глобализации, проанализировано и выделено экономическую сущность инвестирования и базовых детерминант формирования сбалансированного портфеля, раскрыто методику анализа финансовых показателей инвестиционного портфеля с учетом влияния колебаний на рынке в условиях глобализационных процессов.

Ключевые слова: глобализация, инвестиции, инвестиционные фонды, международно-диверсифицированные портфели, рынок ценных бумаг.

Vazurenko V.P., Tikhonravova E.O. CONCEPT OF INVESTMENT PORTFOLIO FORMATION AND MANAGEMENT WITHIN GLOBALIZATION PROCESS

This article theoretically summarizes methodological and methodical bases of formation and management of portfolio in the context of globalization; the economic essence of investments, the basic determinant of a balanced portfolio and the possible method for evaluating financial efficiency of the investment portfolio with the view to the effects of fluctuations in the market in terms of globalization are analyzed.

Keywords: globalization, investments, investment funds, internationally diversified portfolios, stock market.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. У сучасних умовах ускладнення економічної та політичної ситуації у світі, нестабільного й непередбаченого бізнес-середовища й збільшення ризиків, вміння стратегічно-коректно розподілити фінансові активи та сформувати ефективний портфель є гарантією для інвестора не тільки забезпечити високу сукупну прибутковість його вкладу, але й знизити інвестиційний ризик. Глобалізація фондового ринку надала можливість інвесторам формувати портфелі цінних паперів, використовуючи фінансові інструменти з різних країн. Це дає можливість диверсифікувати ризики і прибутковість інвестицій у залежності від завдань інвестора. Керуючись метою створення ефективного інвестиційного портфеля, основну увагу слід зосередити на пошуку шляхів оптимізації структури портфеля цінних паперів та виборі стратегії його формування, що вимагає дослідження всього комплексу інвестиційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади дослідження створення та управління інвестиційним портфелем заклали такі відомі вчені як Г. Марковіц, Б. Літгерман, Г. Брінсон, М. Мертон, М. Шоулз, Д. Акерлоф, В. Сміт, В. Шарпе, Д. Гросс, М. Спенс, Г. Александр, Д. Бэйлі, З. Боді, Дж. Маркус, А. Кейн, М. Стигліц та ін. Серед українських та російських дослідників-економістів означеним питанням приділяли увагу О. Барановський, Е. Богачук, З. Ватаманюк, А. Дука, А. Калач, Ю. Кравченко, О. Корнійчук, О. Любкіна, І. Лютий, І. Мазур, О. Мозговий та інші. Однак існує потреба в теоретич-

ному узагальненні результатів і поглибленні методологічних підходів у вирішенні завдань підвищення інвестиційної мотивації на фондових ринках.

Метою статті є теоретичне узагальнення та обґрунтування методологічних і методичних засад формування та управління інвестиційним портфелем в умовах глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останнє десятиліття процес глобалізації економіки помітно прискорився. Він вплинув на сектори виробництва, сектор послуг, на використання робочої сили, інвестицій, технологій практично у всіх країнах. Особливе місце в цьому процесі займає бурхливий розвиток фінансових ринків. Чітко визначилась нова роль цих ринків. Якщо кілька десятиліть тому вони, виконуючи роль регуляторів, забезпечували ефективне функціонування реального сектора економіки, то на сьогодні, одночасно з регулюванням, вони реалізують власну самодостатність. Спостерігається поява нових ринкових інструментів й очікуваних ризиків, розширення інвестиційних можливостей. У інвестора виникають конкретні питання, пов'язані з обґрунтуванням прийнятих рішень в умовах глобалізації [1]. Під час формування портфелів, фонди колективного інвестування, крім вкладення в активи національних корпорацій, наразі все активніше інвестують за кордон. Транснаціональне переміщення їх капіталу пов'язано з вкладенням в цінні папери іноземних компаній, або в ТНК. Саме так формується міжнародно-диверсифікований портфель інституційного інвестора. Якщо розглядати граничний стан

глобалізації, коли процес об'єднання національних ринків в єдиний фінансовий ринок можна вважати завершеним, і рух грошових потоків здійснюється безперешкодно, за таких умов інвестори можуть застосовувати коректні моделі ефективного ринку. Але процес глобалізації далекий від завершення. Результати фінансової глобалізації сконцентровані в основних центрах світової економіки: США, Західній Європі, Японії та Китаї. Через це практично всі без винятку національні ринки залежать від того, що відбувається на Нью-Йоркській, Лондонській і Токійській біржах. Цей вплив потрібно враховувати при обґрунтуванні інвестиційних рішень [2].

Обрана стратегія поведінки на фондовому ринку принципово залежить від внутрішнього ринку інвестора. У розвинених країнах фондові біржі, завдяки крос-лістингу, торгують цінними паперами інших місцевих та іноземних бірж у національній валюті. Інвестори з різних ринків при формуванні інвестиційної політики вирішують різні завдання. Так, при формуванні портфеля, інвестору з країни з розвиненим фондовим ринком цікаві варіанти, що забезпечують максимальний дохід [3]. Слід зазначити, що, відображаючи різноманітність складності сучасних економічних відносин, цілі портфельного інвестування можуть бути різними. Перед інвестором з країни, що розвивається чи з країни з перехідною економікою постають як мінімум три завдання: збереження капіталу в умовах слабкого правового захисту та нестабільної економіки; захист капіталу від інфляції; отримання доходу при виконанні двох перших умов.

Незалежно від конкретних цілей інвестування, при їх формулюванні необхідно враховувати такі найважливіші фактори як тривалість операції, її очікувану прибутковість, ліквідність і ризик. Тип і структура портфеля в значній мірі залежать від поставлених цілей. Відповідно до них виділяють:

1) портфелі росту, що формуються з активів, що забезпечують досягнення високих темпів зростання вкладеного капіталу, і характеризуються значним ризиком;

2) портфелі доходу, що формуються з активів, що забезпечують отримання високої прибутковості на вкладений капітал;

3) збалансовані портфелі, що забезпечують досягнення заданого рівня прибутковості при деякому допустимому рівні ризику;

4) портфелі ліквідності, що забезпечують, у разі необхідності, швидке отримання вкладених коштів;

5) консервативні портфелі, сформовані з малоризикових і надійних активів і ін.

У практиці переважають змішані портфелі, що відображають весь спектр різноманітних цілей інвестування в умовах ринку [4].

Диверсифікація активів з різних ринків є засобом формування збалансованого портфеля зі зниженим сумарним ризиком. Для інвестора із країни з розвинутою економікою міжнародна диверсифікація дає такі переваги, як мінімізація податків, можливість створення і поповнення фондів. Метод створення інвестиційного портфеля за моделлю Марковіца і Шарпа, яка отримала широке поширення і стала базисною, можна застосовувати і при роботі з цінними паперами з різних країн. Суть моделі передбачає диверсифікацію ризиків для створення збалансованого портфеля. Такий портфель можна створювати на тривалий період (більше року) у цілях інвестування або на короткий період (2-3 місяці) у спекулятивних цілях. Залежно від поставленої мети, на проміжку життя портфеля його показники переоцінюють, і в

портфель вносять корективи. По закінченню терміну життя портфеля основна його частина продається або створюється новий портфель. Процедура управління капіталом при такому підході досить проста: розділяються грошові ліміти на кожну з акцій, обраних для інвестування, а виділена сума спрямовується на покупку при появі відповідних сигналів від індикаторів.

Незалежно від типу портфеля, при його формуванні інвестор стикається з проблемами селективності: вибору найбільш сприятливого часу для проведення операції і адекватних методів управління ризиком [5; 6].

Перша проблема є відомим в економічній теорії завданням про найкраще розміщення ресурсів при певних обмеженнях. При цьому основними критеріями включення активів до портфелю в загальному випадку є співвідношення дохідності, ліквідності та ризику.

Ефективність вирішення наступної проблеми залежить від точності аналізу і прогнозу зміни рівня цін конкретних видів активів. Для безпосереднього управління ризиками найчастіше використовуються диверсифікація і різні способи хеджування. Сутність диверсифікації полягає в формуванні інвестиційного портфеля з різних активів таким чином, щоб він за певних обмежень задовольняв заданому співвідношенню ризик/прибутковості. Завдання може бути сформульовано таким чином: мінімізувати ризик портфеля при заданому рівні прибутковості або максимізувати прибутковість для обраного рівня ризику. Сучасні способи хеджування портфельних ризиків базуються на використанні похідних фінансових інструментів – ф'ючерсів, опціонів, свопів та ін. [7].

Розрахунок прибутку портфелю, що включає цінні папери різних країн, проводиться за традиційною методикою. Особливістю такого портфеля є факт отримання прибутку у валютах різних країн. Так як курси валют не є фіксованими, в оцінці прибутку необхідно враховувати валютні коливання. У зв'язку з цим методикою оцінки дохідності активу в певному проміжку часу необхідно доповнити поправкою на зміну валютного курсу. Якщо дохідність на актив у місцевій валюті позначити як R_{Dt} , прибутковість цього ж активу, вираженого в іноземній валюті, – R_{It} , ціну активу в іноземній валюті на початок – P_{It} і ціну на кінець періоду – P_{It-1} , грошовий потік (дохід від активу) в іноземній валюті, отриманий на момент t , – C_{It} , то ставка дохідності в іноземній валюті на актив розраховується як:

$$R_{It} = \frac{P_{It} - P_{It-1}}{P_{It-1}} + \frac{C_{It}}{P_{It-1}}. \quad (1)$$

У перерахунку на місцеву валюту прибуток з іноземної інвестиції визначається як:

$$R_{Dt} = R_{It} + s_t + R_{It} \cdot s_t \cong R_{It} + s_t. \quad (2)$$

Для моментальної оцінки показника прибутковості – ризикованості активу в іноземній валюті, ставки дохідності та конвертації, що безперервно нараховуються, застосовують наступну формулу:

$$\ln(1 + R_{Dt}) = \ln[(1 + R_{It}) \cdot (1 + s_t)] = \ln(1 + R_{It}) + \ln(1 + s_t). \quad (3)$$

Дана рівність, що складається з двох компонентів – очікуваної ставки дохідності інвестицій, що безперервно нараховується, в іноземній валюті і очікуваної зміни в обмінному курсі, – дозволяє розраховувати ставки дохідності і прогнозувати фінансові показники інструменту. Однак при формуванні портфеля цінних паперів інвестор зацікавлений в оцінці

прибутковості портфеля цінних паперів, яка розраховується традиційними методами:

$$R_{\Pi}^e = \sum x_i \cdot R_i^e, \quad (4)$$

де R_n^e – очікувана прибутковість портфеля; x_i – вага конкретного паперу в портфелі; R_i^e – очікувана прибутковість конкретного цінного паперу.

В оцінці показників портфеля відмінність виявляється лише в методиці розрахунку дохідності конкретного активу, так як необхідно враховувати два компоненти – фондовий і валютний. Дисперсії дохідності портфеля різних валют складніше розкласти, тому що число коваріаційних членів є дуже великим [8].

Універсальною є модель формування портфеля цінних паперів Марковіца. Вона застосовується і при формуванні портфеля різних фінансових інструментів, у тому числі і з різних країн. Наведений спосіб розрахунку інвестиційних показників з урахуванням зміни курсів валют показує, що модель Марковіца при внесенні коригувань дозволяє розрахувати портфель і на глобальному фондовому ринку. Введення до методу розрахунку валютного коефіцієнта доповнює розрахункову методику Марковіца в даному випадку. Отже, валютний ринок в момент зростання і падіння може як сприяти страхуванню ризику, так і викликати додатковий ризик, не хеджований фінансовим ринком. За умови зростання курсу іноземної валюти та вартості відповідного активу в портфелі, прибутковість збільшуватиметься. При падаючому активі або валюті і, відповідно, дедалі вищому курсі або валюті можливе покриття втрат одного компонента за рахунок іншого. Зазначимо, що, чим нижче кореляція, тим нижче дисперсія портфеля. Припустимо, що для аналізу фінансових показників портфеля існує кілька цінних паперів на одному і тому ж регіональному фондовому ринку. Відомо, що внутрішній ринок акцій миттєво реагує на будь-які місцеві макроекономічні потрясіння. Протягом періоду потрясіння кореляція між акціями на одному регіональному ринку збільшується. Відповідно, ефект від диверсифікації на внутрішньому ринку буде зменшуватися. Міжнародно диверсифікований портфель не такий чутливий до місцевих потрясіння. Тому, формуючи портфель з активів різних країн, важливо вивчити кореляції між різними фондовими індексами [9].

При розрахунках необхідна інформація про інші види кореляції; вона грає роль у визначенні загальної ризикованості портфеля, – кореляції між валютними змінами та кореляції між валютами і ринками акцій. Оцінивши подібним чином дані по обраним ринкам, можна зробити певні висновки та оцінити переваги диверсифікації в конкретному випадку [10].

Дії інвестора обмежені відсутністю повної і достовірної інформації, законодавчими рамками і доступними фінансовими ресурсами. Як показує практика, інвестори частіше схиляються до дій на ринку своєї країни. Формуючи портфель, у першу чергу, інвестора цікавить ризик і прибутковість. Кожний папір вносить певний внесок у портфель. Внесок кожного паперу в загальний ризик портфеля вимірюється β -коефіцієнтом паперу. Чим нижче бета, тим нижче внесок даного активу в загальний ризик портфеля.

З класичної теорії Шарпа, β -коефіцієнт розраховується за формулою (5):

$$\beta_{актив} = \frac{Cov[R_{актив} \cdot R_{портфель}]}{Var[R_{портфель}]} \quad (5)$$

Тобто низькі кореляції між активами і портфелем зменшують ризик портфеля. Ф. Джоріон вказує, що виникає і зворотний зв'язок – хеджування збільшує кореляції іноземних активів з місцевими, і, якщо в портфелі присутня невелика кількість іноземних паперів, валютне хеджування не буде відчутним. Якщо витрати на валютне хеджування високі, а іноземна компонента портфеля невелика, то валютне хеджування втрачає сенс. β -коефіцієнт всього портфеля оцінюється як середнє значення цінних паперів, що входять до портфеля. Якщо розглядати власний ризик портфеля, то деякі цінні папери, що входять до нього, можуть зрости в ціні при поширенні позитивної інформації про компанію (новий патент, покупка вигідного активу тощо), або, навпаки, впасти в ціні при появі негативної інформації про компанію (наприклад, аварія на нафтовій вищці). Розглядаючи це питання, Шарп висунув гіпотезу: у майбутньому можна очікувати, що кількість компаній, про яку надійде позитивна інформація, буде приблизно дорівнювати кількості компаній, про яку будуть відомі негативні новини. У цьому випадку очікуваний вплив на дохід диверсифікованого портфеля буде незначним. Тобто, чим сильніше диверсифікується портфель, тим менше стає власний ризик і, отже, загальний ризик. Ризик значно диверсифікованого портфеля є ненабагато більшим за величину ринкового ризику [11].

Для зниження власного ризику Р. Серца і М. Прайс припускають, що на сучасному фондовому ринку кількість компаній, чії акції збираються в портфель, має бути відмінна від класичних 10-15. Р. Серца і М. Прайс приводять розрахунки, надані в таблиці 1 [12].

Дане дослідження показує, що для того, щоб знизити ризик активу на певний період до 88% від ризику ринку, інвестор повинен мати у своєму портфелі папери не менше 60 різних компаній. З іншого боку, Дж. Кемпбелл і М. Літа та інші показали, що, при зміні котирувань окремих компаній на $\pm 25\%$ і більше протягом одного дня, інвестору необхідно мати, принаймні, цінні папери 50 компаній, щоб домогтися усунення специфічного ризику на 90% [13]. Отже, для зниження впливу ризику конкретної акції портфеля необхідно збирати достатню кількість інструментів. Так відбувається зниження ризику портфеля і наближення ризику портфеля до загальноринкового ризику окремої країни. Для зниження загальноринкового ризику диверсифікація портфеля проводиться за участю цінних паперів з іноземних ринків. Максимально диверсифікувавши портфель цінними паперами декількох іноземних ринків, які мають невисокі показники кореляції, є можливість отримати максимальну безризиковість фондового портфеля.

Як наприклад, для України, безсумнівно представляє інтерес той факт, наскільки вигідним і ризикованим є диверсифікований портфель, що скла-

Таблиця 1

Відсоткове зниження ступеня ризику в залежності від кількості акцій у портфелі

Показники	Акції 1 компанії	Акції 15 компаній	Акції 30 компаній	Акції 60 компаній	Фондовий ринок в цілому
Волатильність портфелю	0%	93%	97%	98%	100%
Коефіцієнт β	0%	76%	86%	88%	100%
Коефіцієнт b	0%	82%	86%	88%	100%

дається з паперів національного фондового ринку та ринку іноземних паперів. Питання диверсифікації такого портфеля і хеджування від валютного ризику іноземних паперів слід розглядати в порівнянні з фондовими індексами та інформацією про зміну курсу валют. Слід з'ясувати вплив хеджування та диверсифікації портфеля на його показники. Це допоможе визначити – чи має сенс для інвестора диверсифікувати портфель. Для цього варто розглянути декілька класів активів: домашні акції та облігації, певний пакет іноземних акцій і облігацій, нехеджований від валютного ризику, і такий же іноземний пакет, хеджований від валютного ризику. Для цього варто звернутися до фондових індексів і до інформації про зміну курсу валют.

Управління інвестиційним портфелем у класичному розумінні передбачає планування складу портфеля; аналіз складу портфеля; регулювання складу портфеля; підтримання його ліквідності; отримання доходу.

В умовах глобалізаційних процесів існують два способи управління портфелем: активний і пасивний. Пасивне управління портфелем полягає в придбанні активів з метою їх утримання протягом тривалого періоду часу. Якщо до портфелю включено строкові активи, наприклад облігації, то після їх погашення вони замінюються аналогічними паперами, і так до закінчення інвестиційного горизонту клієнта. За такої стратегії поточні зміни в курсовій вартості активів не приймаються в розрахунок, так як у тривалій перспективі плюси і мінуси від зміни їх ціни погасять один одного. Активна стратегія управління інвестиційним портфелем є більш оптимальною, гнучкою й прогресивною, ніж пасивна. Основне завдання активного управління полягає в прогнозуванні розміру можливих доходів від інвестованих коштів. Менеджер повинен бути здатний зробити це точніше за фінансовий ринок, тобто вміти випереджати хід подій. Активну стратегію проводять менеджери, які вважають, що ринок не завжди, принаймні, відносно окремих паперів, є ефективним, а інвестори мають різні очікування щодо їх дохідності та ризику. У підсумку ціна даних активів завищена або занижена. Тому активна стратегія зводиться до частого перегляду портфеля з метою знаходження фінансових інструментів, невірно оцінених ринком, і торгівлі для отримання вищої прибутковості. Активну стратегію менеджер може будувати на основі придбання ринкового портфеля в поєднанні з кредитуванням або запозиченням. Внаслідок зміни кон'юнктури ринку менеджер періодично переглядатиме портфель. Купівля та продаж активів спричинить додаткові комісійні витрати. Визначаючи доцільність перегляду портфеля, йому слід врахувати у витратах поточні трати, оскільки вони будуть знижувати прибутковість портфеля.

Активна стратегія заснована на припущенні, що ринки є неефективними, і що інвестор чи невірно виявив оцінені папери, чи має змогу передбачити процентні ставки і вчасно зреагувати на миттєві зміни. Ця стратегія ґрунтується на ретельному відстеженні і негайному придбанні інструментів, що відповідають інвестиційним цілям портфеля, а також швидку зміну фондових інструментів, що входять у склад портфелю. При цьому інвестор зіставляє показники доходу та ризику по новому портфелю (після ревізії) з інвестиційними якостями старого портфеля. Реалізацією активної стратегії є підхід процентних очікувань.

Базовими характеристиками активного управління є:

- вибір цінних паперів, прийнятних для формування портфеля;
- визначення термінів купівлі або продажу фінансових активів.

Існують чотири основні форми активного управління, які базуються на постійному обміні, ротації цінних паперів через фінансовий ринок:

1) підбір чистого доходу – найпростіша форма, коли через тимчасову ринкову неефективність цінні папери обмінюються за цінами, що відрізняються від номіналу. Реалізується цінний папір з нижчою доходністю й водночас купується інструмент з більш високою прибутковістю;

2) заміна – прийом, при якому обмінюються два схожі, але не ідентичні цінні папери;

3) сектор-своп – складніша форма свопінга, коли здійснюється переміщення цінних паперів з різних секторів економіки, з різним терміном дії, доходністю і т.п. У даний час з'явилася велика кількість компаній, які спеціально займаються пошуком «незвичайних» інструментів, показники яких помітно відрізняються від середніх.

4) операції, засновані на передбаченні облікової ставки. Ідея цієї форми полягає в прагненні подовжити термін дії портфеля, коли ставки знижуються, і скоротити термін дії, коли ставки зростають. Чим більше термін дії портфеля, тим більше ціна портфеля схильна до змін облікових ставок [14].

Висновки з проведеного дослідження. В умовах глобалізації активна стратегія управління інвестиційним портфелем є більш оптимальною, гнучкою й прогресивною, ніж пасивна, забезпечуючи зниження рівня ризику й максимізацію очікуваного доходу.

Глобалізація фондового ринку надала можливість інвесторам формувати портфелі цінних паперів, використовуючи фінансові інструменти з різних країн. Інвестор отримає суттєве зниження волатильності інвестиційного портфеля, якщо він схильється до формування міжнародного портфеля цінних паперів. Кореляція вітчизняного ринку акцій з іноземним дуже низька, що пропонує, як показує теорія портфельного інвестування, різноманіття методів для зниження ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аскинадзи В.М. Инвестиционное дело / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров. – М.: Маркет ДС, 2007.
2. Модели портфельного образа и оценка возможностей их практического использования / В.В. Давнис, С.Е. Касаткин, О.В. Тимченко // Современная экономика: проблемы и решения. – 2011. – № 9(21).
3. Экономические и финансовые риски: Оценка управления, портфель инвестиций. – Киев, 2003.
4. Давнис В.В. Главные компоненты и их применение в моделях портфельного инвестирования // В.В. Давнис, С.Е. Касаткин, А.А. Ардаков // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 7(31).
5. О формировании портфеля ценных бумаг на глобальном рынке, А.Э. Гулиев, 2009.
6. А.Ф. Гукалюк, Процедура порівняння ефективності портфеля цінних паперів як елемент визначення інвестиційної привабливості // Актуальні проблеми економіки № 4, 2003.
7. Investment and Globalization, 2013, A project of Suny Levin Institute, Режим доступу: <http://www.globalization101.org/uploads/File/Investment/invall.pdf>.
8. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7. – № 1.
9. Sachs J. Crowded Wealth: Economics for a Crowded Planet. New York: Penguin Press, 2008
10. Sutherland P. D. Managing the International Economy in an Age of Globalization, 1998.



11. Sharpe W. Portfolio Theory and Capital Markets / W. Sharpe. N.Y.: McGraw-Hill, 1970.
12. «The Truth about Diversification by the Numbers» (Roxbury capital management), Surz R.J., Price M., 2000
13. «Have Individual Stocks Become More Volatile?», Campbell J., Lettau M., Malkiel B., Xu. Y.(The J. of Finance), 2001.
14. Бояршинов А.М., Бояршинова І.М. Критерії оптимальності в задачі управління інвестиційним портфелем // Науково-технічні відомості Санкт-Петербурзького державного політехнічного університету. – 2012. – Т. 3 – № 149.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.51:669.1

Гаймур К.С.*аспірант кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА: ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ

Стаття присвячена розкриттю сутності державної підтримки сталого розвитку промислового виробництва, інструментів її реалізації та окреслення галузевих особливостей державної підтримки коксохімічного виробництва. Зміст державної підтримки сталого розвитку промислового виробництва складають основні завдання та ключові функції державної підтримки до діяльності промислових підприємств з урахуванням особливостей розвитку коксохімічної галузі на засадах досягнення економічних, екологічних та соціальних цілей. Це є однією з найсуттєвіших проблем сьогодення в рамках національного господарства України, враховуючи структурні економічні та політичні зміни та процеси реформування економічної системи.

Ключові слова: державна підтримка, сталий розвиток, державне регулювання.

Гаймур Е. С. ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Статья посвящена раскрытию сущности государственной поддержки устойчивого развития промышленного производства, инструментов её реализации и определение отраслевых особенностей государственной поддержки коксохимического производства. Содержание государственной поддержки устойчивого развития промышленного производства основные задания и ключевые функции государственной поддержки относительно деятельности промышленных предприятий с учётом особенностей развития коксохимической отрасли на основе достижения экономических, экологических и социальных целей. Это является одной из важнейших проблем современности в рамках национального хозяйства Украины, учитывая структурные экономические и политические изменения и процессы реформирования экономической системы.

Ключевые слова: государственная поддержка, устойчивое развитие, государственное регулирование.

Haimur K.S. THE CONCEPT AND CONTENT OF STATE ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROMISING PRODUCTION: BRANCH FEATURES

The article is devoted to disclosing entity the essence of state ensure sustainable development of industrial production, instruments of its implementation. The state ensure sustainable development of industrial production, the main tasks and key functions of the state relative to the activity of the industrial enterprises with regard to the development of coke chemical industry based on the achievement of economic, environmental and social objectives. This is one of the most important problems in the national economy of Ukraine, given the structural economic and political changes and reforms of the economic system.

Keywords: state ensure, sustainable development, state regulation.

Постановка проблеми. Для розвитку економіки будь-якої держави важливі всі галузі національного господарства, але фундаментом її залишається все ж таки промисловість. Промисловість була й залишається ключовою частиною економіки розвинутих країн. Для досягнення сталого розвитку промислового підприємства потребують державної підтримки. Державна підтримка промислових підприємств в Україні має бути спрямована на забезпечення отримання прибутковості виробництва на рівні, що забезпечує розширене відтворення, створення сприятливих соціальних умов життєдіяльності населення, формування передумов для збереження та комплексного розвитку галузі, розширення експортного потенціалу країни. Для цього необхідно формувати підходи державної підтримки, дотримуватися певних принципів, які для промисловості є рушійними силами розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні питання державної підтримки в Україні є актуальним, і найбільш відомими в цьому напрямі є публікації таких українських вчених, як А.І. Амоша [1], Н.І. Галан [2], О.А. Кириченко [3], Л.О. Логиненко [4] та ін. Узагальнення результатів досліджень зазначених учених дозволило використати їх напра-

цювання як базу для інтерпретації поняття та змісту державної підтримки сталого розвитку промислового виробництва.

Постановка завдання. Метою статі є розкриття сутності державної підтримки сталого розвитку промислового виробництва, інструментів її реалізації та окреслення галузевих особливостей державної підтримки коксохімічного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частіше визначення поняття «сталий розвиток виробництва» приймають, як керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють дуже швидко моделювати різні варіанти напрямів розвитку, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний [5].

На сьогодні для досягнення сталого розвитку промислового підприємства, в умовах нестабільної ситуації в країні підприємства потребують у підтримці, яку висуває держава. Державна підтримка – це система заходів фінансово-економічного та управлінського впливу, що забезпечує ефективне функціонування промислового підприємства. Вплив держави на розвиток промислового виробництва здійснюється через безліч інструментів. До

Таблиця 1

Напрями та інструменти державної підтримки сталого розвитку промислового виробництва

Напрями підтримки	Інструменти (нормативно-правові та методичні) за сферами:
Формування організаційно-правових засад сталого розвитку промислового виробництва	господарської діяльності підприємств (господарський, цивільний, бюджетний кодекси, законодавство прав власності та ін.), інвестиційної діяльності, управління державним майном, обліку та звітності суб'єктів, антимонопольного регулювання та конкурентної політики, судоустрою, запровадження концепції сталого розвитку тощо.
Регулювання процесів інформування	забезпечення функціонування інформаційних систем і телекомунікаційних мереж; інформаційної прозорості діяльності підприємств.
Формування фінансових ресурсів підприємств	фінансових ринків та банківського сектору; бюджетних інвестицій та субсидій; державних цільових програм.
Формування екологічної політики	екологічного управління; експлуатації природних та земельних ресурсів; ринку землі тощо.
Регулювання умов інноваційних та кадрових ресурсів	освітньої та науково-дослідної діяльності; регулювання умов захисту прав інтелектуальної власності; створення об'єктів інноваційної та інформаційної інфраструктури
Регулювання зовнішньоекономічної діяльності	сприяння просуванню на ринки іноземних держав продукції вітчизняного виробництва; сприяння просуванню на ринки об'єктів інтелектуальної власності та створення умов для українських учасників експортної діяльності; членство країни в міжнародних організаціях і укладання міжнародних угод про співробітництво; гнучка податкова система.
Регулювання використання трудових ресурсів	регулювання профспілкової організації; технічне регулювання безпеки праці на підприємстві; регулювання внутрішньої та зовнішньої трудової міграції; регулювання трудових відносин.

Складено та доповнено на основі [6]

Таблиця 2

Правові документи державної підтримки підприємств коксохімічної галузі

№ п/п	Назва документу	Мета документу	Чинність документу
1	Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки [10]	Запровадження нових підходів до модернізації пріоритетних галузей національної економіки для активізації її розвитку	чинна
2	Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [15]	Регулювання відносин у галузі охорони, використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки, запобігання і ліквідації негативного впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище	чинна
3	Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [9]	Стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України для гарантування екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем.	чинна
4	Наказ державного комітету України по промисловій безпеці, охорони праці та гірничому надзору про затвердження правил безпеки у коксохімічному виробництві [12]	Правила розповсюджуються на всіх суб'єктах господарювання, які проєктують, реконструюють та експлуатують, а також на юридичних та фізичних осіб.	чинна
5	Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва [13]	Створення умов для підвищення економічної стійкості держави за рахунок розвитку внутрішнього виробництва і на цій основі піднесення добробуту її громадян	чинна
6	Енергетична стратегія України на період до 2030 року [14]	Реалізація стратегії дозволить створити умови для інтенсивного розвитку економіки і підвищення рівня життя населення країни.	чинна
7	Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. [15]	Зниження енергоємності продукції за рахунок розробки та впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій та устаткування, підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, оптимізації структури споживання, збільшення використання альтернативних видів палива, у тому числі вторинних енергоресурсів, нетрадиційних джерел енергії.	чинна
8	Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [16]	Програма реформ розроблена на виконання завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни. Реформи будуть спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – на підвищення добробуту українських громадян.	чинна

їх числа відносяться всі форми бюджетних видатків, передбачених бюджетами різних рівнів, страхування, ціноутворення, забезпечення соціальних гарантій, система розподілу та перерозподілу доходів і т. і.

Поняття державна підтримка промислового виробництва є досить широким та містким. Воно включає в себе ряд складових, що є окремими правовими явищами. Але при цьому визначення поняття державної підтримки є дуже важливим, оскільки без розуміння його суті не можливо перейти до вивчення змісту окремих засобів державної підтримки.

Говорячи про державну підтримку, треба приділяти увагу всім напрямкам державного впливу на промислові підприємства, а саме: державне регулювання, державну допомогу та державне стимулювання економіки.

Досліджуючи сутність державного регулювання [6], доцільно зробити наголос, що метою державного регулювання розвитку промислового виробництва є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави. Це передбачає реалізацію завдань щодо активізації трансформаційно-інституціональної та інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості з позитивним впливом на її обсяги і структуру виробництва, прискорення інтеграції промислового комплексу у світове виробництво.

Як зазначається в роботі [7], державне регулювання промислового виробництва має два напрями: пряме державне управління об'єктами (підприємствами) та регулювання їхньої підприємницької діяльності. Пряме управління промисловим виробництвом передбачає: управління з боку міністерств об'єктами, що є в сфері державної власності; організацію монопольного виробництва деяких видів промислової продукції; індикативне планування; контроль за виробництвом і розподілом частини продукції, яку виготовляють на державних підприємствах.

Згідно із закону України «Про державні цільові програми» [8], державна підтримка виступає, як комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, економічного, нормативно-правового, організаційного та соціального характеру, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Особливо гостро питання державної підтримки стоїть для України сьогодні, в умовах складної економічної та політичної ситуації, коли більшість суб'єктів господарювання та цілі галузі потребують державного захисту, відповідного сприяння відтворенню та модернізації з боку держави. Особливо в тяжкому положенні підприємства коксохімічної галузі. Для відновлення та розвитку їх потрібна цілеспрямована державна підтримка, основні інструменти якої наведено в табл. 1.

Інституційні засади державної підтримки підприємств формують нормативно-правові документи, програми на державному та галузевому рівнях. Аналіз законодавчої бази показав, що на державному рівні питання про державну підтримку розвитку коксохімічного виробництва розглядаються в таких нормативно-правових документах, як Закон України «Про

основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [9]; Державна Програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки [10] та інші, перелік яких подано в табл. 2.

Керуючись наведеними документами, головним завданням державної підтримки сприяння розвитку коксохімічного виробництва є забезпечення надійного правопорядку на промисловому підприємстві а це, у свою чергу, є основою для розвитку коксохімічної галузі й економіки вцілому.

В умовах складної економічної та політичної ситуації, коли більшість промислових підприємств потребують державного захисту, відповідного сприяння відтворенню та модернізації з боку держави. Особливо в тяжкому положенні підприємства коксохімічної галузі, яка виступає в непогодженості темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінуванні природомістких галузей, високій питомій вазі ресурсо- і енергомістких застарілих технологій, сировинній орієнтації експорту, мілітаризації виробництва, відсутності гуманістичних цінностей серед пріоритетів розвитку, а також недостатньому рівні екологічної культури і споживання, що у свою чергу призводить до поглиблення кризових явищ в економіці, погіршення стану навколишнього природного середовища, що створює реальну загрозу для життя і діяльності нинішніх і прийдешніх поколінь.

Враховуючи технологічну залежність коксохімічної галузі від вугледобувної та металургійної галузей, державна підтримка має сприяти позитивним структурним зрушенням в економіці, зниженню енергоємності виробництва, підвищенню соціальних стандартів, створенню умов для підвищення економічної стійкості цих галузей.

Особливо важливо для цих галузей державна підтримка на засадах концепції сталого розвитку, яка задекларована світовою спільнотою [17] та обумовлює світові стандарти якості промислового виробництва й спрямовує політику на досягнення результатів у трикутнику економічної, соціальної та екологічної ефективності. Концепція закріплює принципи щодо забезпечення динамічного соціально-економічного зростання; збереження навколишнього природного середовища; раціонального використання природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб нинішнього і прийдешнього поколінь через побудову високоефективної економічної системи, що стимулює продуктивність, науково-технічний прогрес, соціальну спрямованість.

Розвиваючи положення сприяння сталому розвитку в Україні, які закріплені раніше [18], ідея сталого розвитку стосується не лише сучасності: вона адресована як теперішнім поколінням, так і майбутнім. Це ідеологія рівноправності всіх поколінь і всіх людей кожного покоління, справедливості в просторі і в часі, ефективного використання потенційних можливостей, збалансованості суспільного розвитку і збереження природи.

До ключових принципів забезпечення сталого розвитку відносяться такі:

- обережності – збереження сучасного стану навколишнього середовища як перешкоди безповоротним чи небезпечним змінам;
- «передбачати і запобігати» – більш дешевий, менш ризикований підхід, ніж ліквідація збитків навколишньому середовищу;
- балансу між ресурсами і забрудненням – використання ресурсів у рамках масштабів регенератив-

ної здатності екосистем; контроль над обсягом надходжень забруднень і відходів у рамках асиміляційного потенціалу екосистем;

– збереження природного багатства на нинішньому рівні – недопущення чи зменшення втрат природно-ресурсного потенціалу;

– «забруднювач платить» – повна вартість екологічного збитку повинна бути компенсована користувачем.

При реалізації цих принципів можливе забезпечення гармонізації співіснування людини і природи; реалізації прав на справедливого задоволення потреб і рівності можливостей розвитку нинішнього і майбутнього поколінь; невід'ємність захисту навколишнього природного середовища в процесі розвитку суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, зміст державної підтримки сталого розвитку промислового виробництва складають основні завдання та ключові функції державної підтримки до діяльності промислових підприємств з урахуванням особливостей розвитку коксохімічної галузі на засадах досягнення економічних, екологічних та соціальних цілей. Це є однією з найсуттєвіших проблем сьогодення в рамках національного господарства України, враховуючи структурні економічні та політичні зміни та процеси реформування економічної системи. Подальші дослідження в цьому напрямі мають дослідження підходів до розробки та реалізації державної підтримки сталого розвитку підприємств коксохімічного виробництва, враховуючи досвід, існуючу світову та національні особливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с.
2. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському союзу / Н.І. Галан // *Фінанси України*; 2005. – № 5(114). – С. 147-154.
3. Кириченко О.А. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.А. Кириченко, К.Г. Ваганов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 1. – С. 103-118.
4. Логіненко Л.О. Нові стратегічні завдання державної політики щодо розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Логіненко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 11. – С. 18-25.
5. Гаймур Е.С. Аналитический инструментарий исследования устойчивого развития на промышленном предприятии // Е.С. Гаймур // *Збірник наукових праць Черкаського державного технічно логічного університету*. – 2014. – № 36 частина III. – С. 108-110.
6. Ходов А.Ф. Экономические интересы и государственное регулирование экономики: прямая и обратная связь / А.Ф. Ходов // *Российский экономический журнал*. – 1995. – № 1. – С. 57-64.
7. Матійко С.А. Формування та впровадження елементів державного регулювання розвитку промислових підприємств / С.А. Матійко. // *Наукові праці. Державне управління*. – 2012. – № 174. – С. 74-78.
8. Закон України «Про державні цільові програми» № 1621-IV від 18.03.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21 грудня 2010 року N 2818-VI; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
10. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
11. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 17.05.2012 № 4713 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
12. Наказ державного комітету України по промисловій безпеці, охорони праці та гірничому надзору про затвердження правил безпеки у коксохімічному виробництві від 10 червня 2008 року N 135; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE15266.html.
13. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва від 12 вересня 2011 р. № 1130; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-p>.
14. Енергетична стратегія України на період до 2030 року від 15 березня 2006 р. N 145-p; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p>.
15. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. від 25.02.2009 N 152; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/akty/authority-osnovni/akt5bsjk2c/page10.htm>.
16. Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 12 березня 2013 року № 128/2013; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>.
17. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды, Стокгольм, 5-16 июня 1972 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/russian/conferen/humanenv/declarathenv.html>.
18. Закон України про концепцію сталого розвитку: за станом на 2001 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/269.htm>.

УДК 338.436

Гуменюк І.Л.

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

ОСОБИСТІ СЕЛЯНСЬКІ ГОСПОДАРСТВА: РОЛЬ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У роботі визначаються основні проблеми розвитку сучасних дрібних товаровиробників аграрної економіки України. Проведено аналіз і порівняльну характеристику ефективності виробництва в різних виробників сільськогосподарської продукції. Сформульовано проблеми розвитку особистих селянських господарств, окреслено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: особисті селянські господарства, фермерські господарства, сільськогосподарські товаровиробники, аграрне виробництво, сільськогосподарські підприємства, підсобні господарства, ресурсовіддача.

Гуменюк И.Л. ЛИЧНЫЕ КРЕСТЬЯНСКИЕ ХОЗЯЙСТВА: РОЛЬ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В работе определяются основные проблемы развития современных мелких товаропроизводителей аграрной экономики Украины. Проведены анализ и сравнительная характеристика эффективности производства в различных производителей сельскохозяйственной продукции. Сформулированы проблемы развития личных крестьянских хозяйств, определены пути их решения.

Ключевые слова: личные крестьянские хозяйства, фермерские хозяйства, сельскохозяйственные товаропроизводители, аграрное производство, сельскохозяйственные предприятия, подсобные хозяйства, ресурсоотдача.

Gumenyuk I.L. SUBSISTENCE AGRICULTURE: ROLE IN DOMESTIC ECONOMY AND DEVELOPMENT PROSPECTS

This paper identifies the main problems of the modern small producers of agricultural economy of Ukraine. The analysis and comparative characteristics of production efficiency in various agricultural products. Formulated the problem of private farms, outlines solutions.

Keywords: personal farms, farmers, agricultural producers, agricultural production, agricultural enterprises, farms, resource efficiency.

Постановка проблеми. Аграрний устрій України представлений виробниками сільськогосподарської продукції двох категорій. За правовим статусом одна з них – юридичні особи – сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм (у тому числі агрохолдинги) та фермерські господарства. Інша – об'єднує фізичні особи – господарства населення, серед яких найвагоміша частина – особисті селянські господарства (ОСГ).

«Живучість» і вітчизняний феномен ведення особистих селянських господарств за будь-яких умов (передбачуваних і не прогнозованих) ще не до кінця вивчені вченими-науковцями [1]. А їх сутність, суспільна роль і значення в різних сферах суспільного буття не повністю усвідомлені керівництвом держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України, проблеми їх становлення та розвитку, класифікація за видами та чинниками впливу тощо знаходились у полі наукових інтересів багатьох учених-дослідників, зокрема в працях В.Г. Андрійчука, Ю.С. Балаандіна, І.Ф. Баланюка, Л.Я. Балаш, П.С. Березівського, Л.М. Гутко, В.С. Дієсперова, М.В. Додонові, В.К. Збарського, Ф.В. Зінов'єва, З.І. Калугіної, О.В. Ключковського, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, Л.І. Михайлової, Л.В. Никифорова, О.М. Онищенко, П.Т. Саблука, І.В. Свиноуса, М.І. Туган-Барановського, О.В. Чайанова, Л.О. Шепотько, Г.І. Шмельова, О.М. Шпичака, М.Г. Шульського та багатьох інших. Це цілком зрозуміло, оскільки селянські господарства в аграрному секторі економіки відіграють значну роль у цілому в економіці України. Тому питання визначення ролі селянських господарств в аграрному секторі економіки України є актуальним.

Постановка завдання. Метою дослідження є спроба з'ясувати роль селянських господарств в аграрному секторі економіки України, здійснити порівняльний аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва в різного типу товаровиробників, окреслити перспективи їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеризуючи роль особистих селянських господарств, можна без перебільшення стверджувати, що ці господарства на повну міру забезпечують продовольчу безпеку держави сільськогосподарською продукцією, яка є трудомісткою і виробляється, переважно, лопатою і граблями. Так, за даними статистичної звітності «Сільське господарство України» у 2013 році господарствами населення вирощено 97% картоплі, 92% баштанних культур, 88% овочів, 81% плодів і ягід, 21% зерна, 15% соняшнику та 16% цукрових буряків. У господарствах населення зосереджена значна частина поголів'я худоби та птиці: на початок 2014 року вони утримували 68,3% поголів'я великої рогатої худоби (у т.ч. корів – 77,5%); 51% свиней; 85,7% овець та кіз; 42,6% птиці всіх видів [2]. Наведені цифри вражають і однозначно засвідчують, що держава не може залишатись осторонь цієї багатомільйонної категорії виробників і має забезпечити підняття їх правового, податкового, соціального статусу на рівень, щонайменше не нижчий за інші категорії сільськогосподарських товаровиробників.

За підсумками державного статистичного спостереження щодо окремих показників розвитку сільських, селищних і міських рад у сільських населених пунктах, що знаходяться в їхньому підпорядкуванні, станом на 1 січня 2014 р. зареєстровано 4,2 млн. домогосподарств, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства» (далі – особисті селянські господарства) [3].

Дрібнотоварні виробники роблять суттєвий внесок у валове виробництво сільськогосподарської продукції. Так, із загальної вартості валової продукції сільського господарства, яка за підсумками 2013 року становила 252859,0 млн грн, сукупний внесок господарств населення та фермерських господарств становив 135359,5 млн грн, або 53,5% (частка господарств населення скоротилася проти 2012 року на 3,3 в.п.

і складала 46,0%), внесок сільськогосподарських підприємств – 117499,5 млн грн, або 46,5%.

За підсумками попереднього 2012 року внесок господарств населення та фермерських господарств становив 124283,6 млн грн або 55,7%, внесок сільськогосподарських підприємств – 98971,2 млн грн або 44,3% [4].

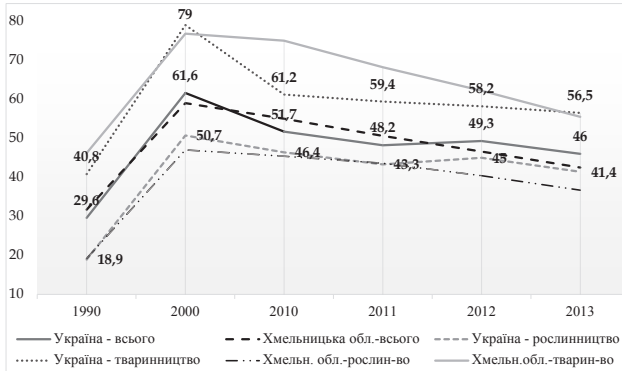


Рис. 1. Динаміка частки виробництва продукції сільського господарства господарствами населення, %

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [4]

Як засвідчують дані рисунку 1, найбільшою частка виробництва продукції сільського господарства господарствами населення була в 2000 році, коли майже 62% (або майже дві третини) виробництва валової продукції забезпечували саме найдрібніші товаровиробники – господарства населення. Найвищим аналізований показник за період 1990-2013 рр. спостерігаємо в тому ж таки 2000 році по виробництву продукції тваринництва, а саме: частка господарств населення складала 79%.

За останні чотири роки аналізований показник дещо знизився, і за 2013 рік найвищим також був по виробництву тваринницької продукції в Україні – 56,5 в.п. Щодо розвитку даної галузі на Хмельниччині, то можемо констатувати факт більшого вкладу

господарств населення у виробництво продукції, ніж у цілому по Україні.

За рівнем товарності господарства населення в цілому поступають фермерським господарствам. Так, якщо фермерські господарства реалізують переважну частину виробленої продукції (за винятком буряків, яких у 2013 та 2012 рр. реалізовано 56,3 та 54,7% від виробництва відповідно), господарства населення є «підсобними» господарствами селян, що функціонують переважно для задоволення власних потреб, реалізуючи здебільшого лише надлишки виробленої продукції. Зокрема, невисока товарність зернових є свідченням того, що господарствами населення зерно використовується для годівлі власної худоби та птиці, тоді як висока товарність цукрових буряків обумовлюється значним попитом на цю продукцію на ринку.

Так, за 2013 рік найбільші обсяги серед кормових у розрахунку на одне домогосподарство приходяться саме на продукти переробки зерна та зернові – 445 та 390 кг за рік відповідно. Значним є також витрачання на корми картоплі (336 кг) та кормових коренеплодів (248 кг), а от овочів і баштанних згодують тваринам лише 84 кг на рік, найменший обсяг припадає на силос – 24 кг, що пояснюється певною технологією заготівлі і зберігання, якої селяни-однособітники рідко можуть дотриматись [2].

Ресурсовіддача в дрібнотоварних сільгоспвиробників залежить, насамперед, від їх спеціалізації. Так, господарства населення, порівняно з сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами, найефективніше використовують земельні ресурси, тоді як продуктивність праці в них значно нижча (табл. 1).

Господарствами населення за підсумками 2012 року з розрахунку на 1 га сільгоспугідь було вироблено на 14,8% продукції більше порівняно із загальним показником по господарствах, і в 2,2 рази більше порівняно з фермерськими господарствами.

За 2013 рік господарствами населення в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь було вироблено на 5,8% продукції більше порівняно із загальним показником по господарствах, і в 1,7 рази

Таблиця 1
Ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських виробників України в 2012-2013 рр., у постійних цінах 2010 р.

Назва показника	Усі господарства		у тому числі:					
			с.-г. підприємства		фермерські господарства		господарства населення	
	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	36480,6	36395,4	16276,1	15985,5	4389,4	4451,7	15815,1	15958,2
Чисельність зайнятих, тис. осіб	3492,4	3577,5	700,9	659,9	100,2	98,6	2691,3	2819,0
Вартість валової продукції (млрд грн)	223,2	252,9	99,0	117,5	14,1	19,1	110,2	116,3
У т.ч.:								
на 100 га, тис. грн	601,5	681,3	600	740	320	430	700	730
на 1 зайнятого, тис. грн	63,9	70,7	141,2	178,1	140,8	193,6	40,9	41,2
вартість валової продукції рослинництва (млрд грн)	149,2	175,9	69,3	85,4	12,8	17,7	67,1	72,8
У т.ч.:								
на 1 га, тис. грн	4,1	4,8	4,3	5,3	2,9	4,0	4,2	4,6
на 1 зайнятого, тис. грн	42,7	49,2	98,9	129,5	128,2	179,5	24,9	25,8
вартість валової продукції тваринництва (млрд грн)	74,0	77,0	29,7	32,1	1,3	1,4	43,1	43,5
У т.ч.:								
на 1 га, тис. грн	2,0	2,1	1,8	2,0	0,3	0,3	2,7	2,7
на 1 зайнятого, тис. грн	21,2	21,5	42,4	48,6	12,7	14,2	16,0	15,4

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [4]

більше порівняно з фермерськими господарствами. У порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами ними вироблено продукції на 1,4% менше з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

У рослинництві ресурсовіддача земельних угідь у господарствах населення за 2013 рік на 4,2% нижча порівняно із загальним показником по господарствах, що пов'язано з вирощуванням у господарствах населення переважно інтенсивніших та дорожчих культур: картоплі, овочів, плодів та ягід, а в сільгоспідприємствах та фермерських господарствах – менш інтенсивних зернових та технічних культур. У тваринництві господарства населення використовують земельні ресурси найефективніше: вартість валової продукції тваринництва на 1 га становила 2,7 тис. грн., що в 9 разів більше, ніж у фермерських господарств і в 1,35 рази більше, ніж у сільськогосподарських підприємств. Це пояснюється тим, що в господарствах населення на 100 га сільгоспугідь припадає 19,4 голови великої рогатої худоби, тоді як у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах – відповідно 9,0 та 2,5 голови.

Недостатнє використання технічних засобів і переважання ручної праці в господарствах населення обумовлюють невисоку продуктивність праці, яка є нижчою в 4,3 рази порівняно із сільгоспідприємствами та в 4,7 рази – порівняно з фермерськими господарствами [2].

Дрібнотоварне виробництво виконує важливу соціально-економічну функцію – забезпечує зайнятість сільського населення. Внаслідок активного розвитку агрохолдингових структур, які орієнтовані на виробництво нетрудомістких сільськогосподарських культур, відбуваються скорочення чисельності зайнятих у сільськогосподарських підприємствах (у 2010-2013 рр. середня кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві в сільськогосподарських підприємствах, скоротилась на 38006 особи з 590198 до 552192 осіб) та «перетік» селян із сфери колективного господарства в господарства населення, які з підсобного господарства перетворюються на основну сферу зайнятості сільського населення.

Повільне об'єднання дрібних товаровиробників для створення ними або вступу до уже діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дозволило б їм формувати товарні партії сільськогосподарської продукції для реалізації та знизити логістичні витрати. Господарства населення, які є домінуючою групою виробників основних видів овочевої та плодово-ягідної продукції, через фінансову обмеженість щодо застосування сучасних технологій вирощування та зберігання, сортування та пакування продукції самостійно не спроможні сформувати великі партії товарної продукції для реалізації в мережах супермаркетів роздрібної торгівлі, а тим більш – за кордон. Проте сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи наразі не набули значного поширення серед сільсвиробників. Так, станом на 1.01.2014 р. в Україні кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів становила 1017 од., з яких діючих – 668, у т. ч. за видами діяльності: переробних – 28, заготівельно-збутових – 208, постачальницьких – 16, багатофункціональних 306, інших – 110; за напрямками діяльності: 157 – з обробітку землі, 199 – молочарських, 16 – м'ясних, 85 – плодово-овочевих, 36 – зернових, 175 – інших [5].

Світовий досвід свідчить про високу ефективність сільськогосподарської кооперації при реалізації сільськогосподарської продукції. Так, постачанням сільськогосподарської продукції в багатьох країнах світу (серед яких Великобританія, Німеччина, Данія,

Ісландія, Італія, Нідерланди, Норвегія, США, Фінляндія, Франція, Швеція) займаються обслуговуючі та виробничі кооперативи. При цьому фермери намагаються реалізувати сільськогосподарську продукцію після її первинної переробки і навіть довести її до стадії кінцевого споживання. Для цього вони створюють сферу первинної переробки та зберігання сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, зокрема кооперативи з переробки молока, виробництва сиромолочної продукції, кооперативні м'ясопереробні підприємства тощо.

Таким чином, стан розвитку системи аграрної логістики не відповідає сучасним вимогам і призводить до економічних втрат як сільгосптоваровиробників, так й інших економічних суб'єктів, задіяних у процесі просування сільгосппродукції на ринки.

Особисті селянські господарства мають істотний потенціал для розвитку вітчизняного сільського господарства. І за правильної державної політики в цій царині вже найближчим часом можна домогтися не лише модернізації аграрної галузі, а й сповнити державну скарбницю. Керівник напрямку «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID «Агро-Інвест» Микола Гриценко вважає, що «зادля цього згадана категорія дрібних сільських бізнесменів повинна змінити свій статус» [6].

Йдеться про чітке визначення того організаційно-правового поля, в якому мають діяти особисті селянські господарства. Без цього аграрна галузь матиме не найкращі перспективи.

Організацією об'єднаних націй 2014 рік офіційно проголошено роком сімейних фермерських господарств. Загалом у світі налічують близько 570 мільйонів фермерських господарств, переважна частина з яких – близько 500 млн – є сімейними. До того ж, саме вони разом виробляють до 56% загального обсягу сільськогосподарської продукції у світі. Стан і розвиток сімейного фермерства є пріоритетним напрямом підтримки в багатьох країнах Європи [7]. В Україні наразі закладають законодавчі основи сімейного фермерства і створюють сприятливі організаційні та економічні умови для його розвитку.

Державна політика щодо стимулювання розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва в Україні повинна ґрунтуватися насамперед на вирішенні питання подальшого функціонування господарств населення. Важливу роль у цьому має відігравати визнання сімейного типу господарювання (передусім у вигляді фермерського господарства) невід'ємною складовою перспективної моделі вітчизняного аграрного сектору [8]. При цьому заходи державної підтримки мають спрямовуватися на посилення організаційно-економічної допомоги в створенні та функціонуванні фермерських господарств сімейного типу з подальшим їх об'єднанням у сільськогосподарські кооперативи за схемою, наведеною на рисунку 2:

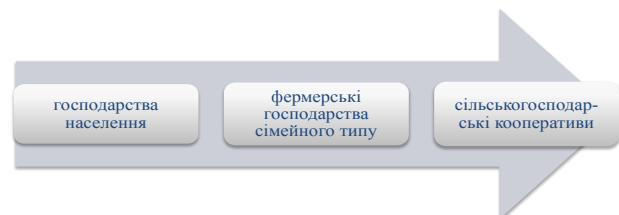


Рис. 2. Схема розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва на основі визнання сімейного типу господарювання

Джерело: власна розробка автора

Фермерські господарства – це виробники сільсько-господарської продукції, які мають відповідний державний статус, відповідний економічний і фінансовий вплив. Особисті селянські господарства, перетворюючись на сімейні фермерські господарства, підпадуть під дію норм Податкового кодексу, які на сьогодні створюють пільгові (сприятливі) умови діяльності сільськогосподарських товаровиробників, зокрема, фермерських господарств. Це, у свою чергу, ліквідувало б податкові ножиці, які стримують вихід продукції особистих селянських господарств на прозорі ринки збуту. Можна навести такі цифри: нині до 40% молока, а то й більше, проходить поза офіційними каналами, до 80% овочів продається з поля, тобто за готівку – посередникам. Це стосується й усієї іншої продукції, окрім зернових і технічних культур. Отже, ця продукція не потрапляє до податкового поля.

При врегулюванні цих питань, організації офіційних ринків збуту продукції особистих селянських господарств вони б отримали додатковий дохід на рівні 4-5 млрд грн. Крім того, за попередніми розрахунками, в цьому випадку бюджети різних рівнів та соціальні фонди також могли б отримати доходи на рівні не менше 4 млрд грн на рік.

Отже, виникає об'єктивна необхідність впорядкування цих питань. І, на нашу думку, нові фермери зможуть добре працювати і на користь держави, і за власної вигоди.

Висновки з проведеного дослідження. Дрібні агровиробники, особисті селянські господарства, сімейні фермери – і досі в Україні немає єдиного уніфікованого визначення для одних із найпродуктивніших,

найбільш гнучких агровиробників, незважаючи на жодні ринкові умови. Попри те, вони існують, але, на жаль, досі поза ринком. Наразі всі надії суспільства, експертів та самих виробників покладаються на законодавчі зміни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губені Ю. Особисті селянські господарства: qwo wadis? [Текст] / Ю. Губені, Л. Балаш // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gazeta.lviv.ua/articles/2007/07/10/24675>.
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2013 році: стат. бюлетень // Державна служба статистики України. – К., 2014. – С. 7.
4. Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості у 2013 році: стат. бюлетень [відповід. за вип. О.М. Прокопенко] // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 34 с.
5. Щодо механізмів стимулювання розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва в Україні. Аналітична записка [Текст] // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1552/>.
6. Тернівський Т. Чи можна продовольчу безпеку держави забезпечити лопатою та граблями? [Текст] / Тарас Тернівський // [Електронний ресурс]. – Опубліковано в журналі № 1-2(272-273), січень 2014 р. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/>.
7. Ярошко М. Німецькі реалії сімейного господарювання [Текст] / М. Ярошко // *Агробізнес Сьогодні*. – № 22(293), листопад 2014. – С. 40-42.
8. Прокопа І.В. Інтеграція товарних селянських господарств у ринкову систему функціонування аграрного сектору: загальні засади та першочергові кроки [Текст] / І.В. Прокопа // *Економіка АПК*. – 2013. – № 10. – С. 16-23.

УДК 338.45

Мережко Н.В.

*доктор технічних наук, професор,
завідувач кафедри товарознавства та експертизи непродовольчих товарів
Київського національного торговельно-економічного університету*

Дякова Д.В.

*магістр кафедри товарознавства,
експертизи та торговельного підприємництва
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

АНАЛІЗ РИНКУ ШКІР'ЯНО-ГАЛАНТЕРЕЙНИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню та аналізу сучасного стану ринку шкіряно-галантерейних товарів в Україні. Визначено основних виробників шкіряної галантереї, обсяг реалізації товарів, аналіз експорту та імпорту виробів за останні 5 років на підставі даних Державного комітету статистики та Державної фіскальної служби. У статті наведені дані щодо споживчих переваг на досліджуваному ринку.

Ключові слова: шкіряна галантерея, реалізація, експорт, імпорт, споживчі переваги.

Мережко Н.В., Дякова Д.В. АНАЛИЗ РЫНКА КОЖНО-ГАЛАНТЕРЕЙНЫХ ТОВАРОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию и анализу современного рынка кожно-галантерейных изделий в Украине. Определены основные производители кожаной галантереи, объем реализации товаров, анализ экспорта и импорта изделий за последние 5 лет на основе данных Государственного комитета статистики и Государственной фискальной службы. В статье приведены данные относительно потребительских предпочтений на исследуемом рынке.

Ключевые слова: кожаная галантерея, реализация, экспорт, импорт, потребительские предпочтения.

Merezhko N.V., Diakova D.V. MARKET ANALYSIS LEATHER – HABERDASHERY IN UKRAINE

The article deals with research and analyze the current state of the market halatereynh leather goods in Ukraine. Determined major manufacturers leather shops, sales of goods, analysis of exports and imports of products in the last 5 years on the basis of the State Statistics Committee and the State Fiscal Service. The article presents data on consumer preferences in the target market.

Keywords: leather clothing, sales, exports, imports, consumer preferences.

Таблиця 1

Обсяг реалізації виробів зі шкіри в Україні за 2010-2013 роки (млн грн)

Обсяг реалізації, млн грн	Роки				Абсолютне відхилення, млн грн			Відносне відхилення, %		
	2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
	8425,4	9679,3	9867,1	9648,6	1253,9	1450,7	1223,2	14,9	17,1	14,5

Постановка проблеми. Шкіргалантерейна галузь легкої промисловості України в сучасних ринкових умовах перебувають під впливом тенденцій розвитку світового ринку виробів зі шкіри. Вступ України до СОТ зменшує бар'єри входу на український ринок європейських та азійських фірм. Багато фахівців вважають, що дана галузь знаходиться зараз в несприятливій ситуації в зв'язку з труднощами української легкої промисловості, напливу іноземних товарів і обмежень посткризової економіки. Решта експертів думають, що сегмент шкіргалантереї буде неухильно зростати надалі, а український виробник, щонайменше, досягне гідного рівня на вітчизняному ринку. Здійснення аналізу сучасного стану ринку шкіряно-галантерейних товарів є важливим питанням при оцінці стану вітчизняного виробництва в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати наукових досліджень у сфері виробництва виробів зі шкіри, серед яких роботи Г.П. Іспіряна, М.В. Замарашкіна, В.П. Коновала, В.П. Либи, В.П. Нестерова, В.Т. Прохорова, В.Д. Рожка, В.О. Фукіна сприяють формуванню понять щодо загальної характеристики ринку шкіряно-галантерейних товарів в Україні, формуванню словесних переваг на ринку. Проте залишається актуальним визначення основних показників реалізації, експорту та імпорту цих товарів протягом останніх років.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного можна сформулювати завдання дослідження яке полягає на дослідженні та аналізі сучасного стану ринку шкіряно-галантерейних товарів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо говорити про проблеми, що гальмують розвиток української легкої промисловості в цілому, то їх джерелом є фактичне руйнування галузі на початку 90-х років, коли в країну хлинув потік зарубіжного ширвжитку, у порівнянні з яким пострадянський одяг, взуття та шкіргалантерея виявилися абсолютно неконкурентоспроможними. Стрімке зубожіння сільськогосподарства призвело до різкого скорочення поставок вітчизняної бавовни і шкіряної сировини. Не в кращій ситуації опинилися і виробництво: для його нормальної роботи була потрібна серйозна державна підтримка, модернізація обладнання, інноваційні технології.

Станом на початок 2014 року взуттєва, шкіргалантерейна та шкіряна промисловості України мають біля 1500 підприємств. Найпотужніші з них мають до 2,0 тис. працівників.

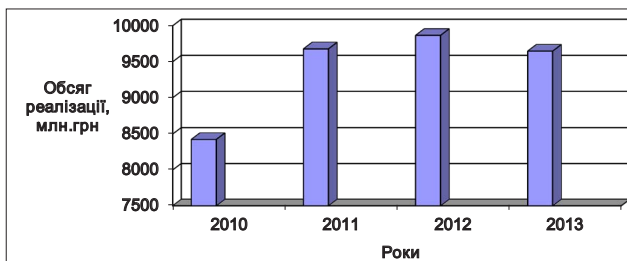


Рис. 1. Обсяг реалізації шкіряних виробів у 2010-2013 роках

Розглянемо обсяг реалізації виробів зі шкіри в Україні за 2010-2013 роки (табл. 1).

Проаналізувавши дані таблиці можемо сказати, що обсяг реалізації виробів зі шкіри в 2011 році зріс, порівняно з 2010 роком, на 14,9%, у 2012 – на 17,1%, а в 2013 – на 14,5%. Проте реалізація товарів у 2013 році порівняно з 2012 роком була нижчою на 218,5 млн грн [2].

Дані таблиці 1 можна відобразити за допомогою графіка (рис. 1).

Що стосується географічного місця розташування підприємств по виробництву шкіряно-галантерейних товарів, то вони розміщені в Харкові, Києві, Львові, Василькові, Бердичеві, Миколаєві. Штучну шкіру виготовляють у Києві, Тернополі, Запоріжжі, Луцьку; шкірзамінники – в Одесі.

Найбільші шкіряні об'єднання – в Луганську, Львові, Харкові, Вознесенську, Кривому Розі, Хмельницькому.

Серед всіх підприємств України можна виділити таких основних виробників шкіряно-галантерейних товарів (табл. 2).

Таблиця 2

Основні підприємства виробники шкіряно-галантерейних товарів

№ з/п	Назва підприємства	Місце розташування
1.	ТОВ «В.І.Ф.»	м. Дніпропетровськ
2.	ТОВ «Вінницька шкіргалантерейна фабрика»	м. Вінниця
3.	ПАТ «Возко»	м. Вознесенськ
4.	ТОВ «Олімпік»	м. Харків
5.	МПП «Фея Люкс»	м. Вінниця
6.	ТОВ «Алем Систем»	м.Київ
7.	ТОВ «Бадер Україна»	Львівська обл. м. Городок
8.	ТОВ «Фірма Восход»	м. Харків
9.	Спільне МП «Рута»	м. Тернопіль
10.	ТОВ «Саксон 3»	м. Київ
11.	ТОВ «Світлиця ЛТД»	Київська обл. с. Гореничі
12.	ПП «Фірма Тріо»	м. Одеса
13.	ПП «Шкіргалант»	м. Вінниця
14.	ТОВ «Шкіргалантерея»	м. Хмельницький

Сировиною, яка використовується виробниками шкіряно-галантерейних товарів є природна шкіра свійських, диких і морських тварин, хутро натуральне і штучне. Широко використовуються нові синтетичні матеріали, зокрема штучна шкіра, парусина, гума.

Таблиця 3

Обсяг експорту та імпорту шкіряних виробів за 2009-2013 роки, (тис. дол. США)

Роки	Імпорт	Експорт
2009	64548	27933
2010	97721	44114
2011	89580	43724
2012	136360	34752
2013	128896	40404

Таблиця 4

Динаміка зміни імпорту шкіряних виробів у 2009-2013 роках

Обсяг імпорту, тис. дол. США	Роки					Відносне відхилення, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
	64548	97721	89580	136360	128896	51	39	111	100

Важливим питанням при аналізі стану ринку шкіряно-галантерейних товарів є дані щодо імпорту та експорту продукції. Для цього можна скористатись даними Державної фіскальної служби України. Обсяг експорту та імпорту шкіряних виробів за 2009-2013 роки наведено у таблиці 3 [3].

За даними табл. 3 можна проаналізувати динаміку зміни імпорту шкіряних виробів у 2009-2013 роках (табл. 4).

Отже, проаналізувавши динаміку зміни імпорту продукції можна сказати, що в 2012 та в 2013 роках кількість імпортованої шкіряно-галантерейної продукції зросла, порівняно з 2009 роком на 111% та 100% відповідно. Це свідчить про те, що обсяг виробництва вітчизняними підприємствами знизився.

Динаміка імпорту шкіряних товарів представлена на рисунку 2.

З графіка видно, що імпорт шкіряних виробів у 2013 році знизився порівняно з 2012, проте залишається високим порівняно з 2011 та 2010 роками.

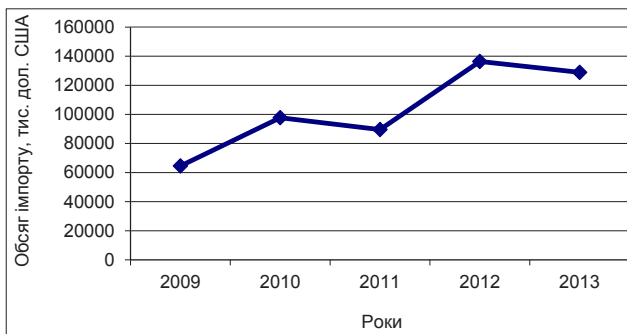


Рис. 2. Динаміка імпорту шкіряних виробів у 2009-2013 роках

Для того, щоб відслідкувати динаміку експорту шкіряно-галантерейних виробів побудуємо таблицю 5.

За результатами розрахунків проведених у таблиці 5 можна зробити висновок, що експорт товарів у 2010 та 2011 роках по відношенню до 2009 року збільшився відповідно на 58% та 57%. Проте в 2012 та 2013 роках спостерігається його зниження [3].

Побудуємо графік, щоб побачити коливання експорту шкіряних виробів протягом 2009-2013 років (рис. 3).

З графіка видно, що експорт шкіряних товарів у 2011, 2012, 2013 роках став нижчим, ніж у 2010 році. Проте в 2013 році він значно зріс порівняно з 2012 роком.

На експорт в Україні можуть працювати тільки міцні фірми з великими обсягами виробництва.

За даними Державної фіскальної служби основними країнами-постачальниками шкіряно-галантерейної продукції в Україну є Китай, Туреччина, Індія та Франція.

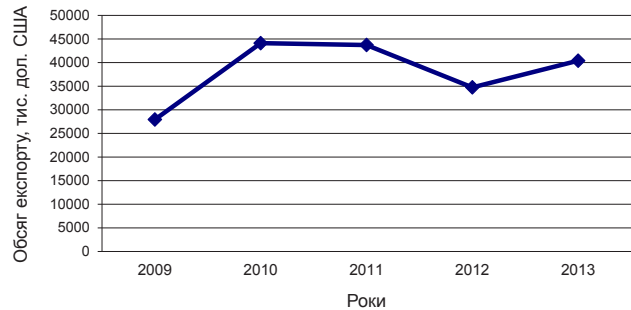


Рис. 3. Динаміка експорту шкіряних виробів у 2009-2013 роках

Зобразимо відсоткове співвідношення постачальників у 2013 році (рис. 4).

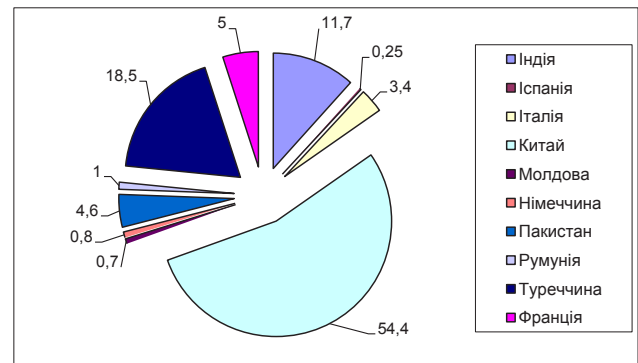


Рис. 4. Відсоткове співвідношення постачальників шкіряно-галантерейних товарів у 2013 році

У 2013 році шкіряно-галантерейні товари імпортувались в основному з Китаю – 54,4%, значна частина – з Туреччини та Індії, відповідно 18,5% і 11,7%.

Шкіряно-галантерейні товари, що виробляються потужними вітчизняними підприємствами експортуються до інших країн.

Розглянемо структуру експорту шкіряно-галантерейних товарів у 2013 році за основними країнами-експортерами (рис. 5).

З рисунку 5 видно, що основна частина експортованої шкіряно-галантерейної продукції припадає на Італію – 89%. На другому місці стоїть Російська Федерація, куди в 2013 році було експортовано 3,62% виготовленої продукції. В Угорщину і Словаччину було експортовано по 2,7% і 2% відповідно.

Ринок шкіряно-галантерейних товарів досить широкий, основними споживачами є жінки у віці 20-45 років і чоловіки віком 30-45 років, проте чоловіки набагато пасивніші у використанні шкіряних виробів. За опитуваннями чоловіки витрачають на шкіряно-галан-

Таблиця 5

Динаміка експорту шкіряних виробів у 2009-2013 роках

Обсяг експорту, тис. дол. США	Роки					Відносне відхилення, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
	27933	44114	43724	34752	40404	58	57	24	45

терейні вироби в середньому на 36% менше сум, витрачених жінками.

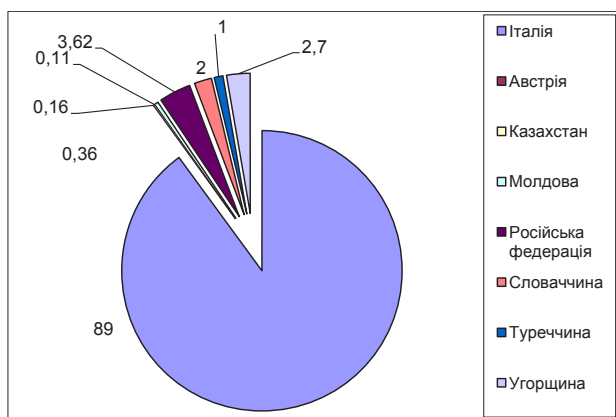


Рис. 5. Відсоткова структура експорту товарів шкіряно-галантерейної промисловості в 2013 році

Молоді люди схильні до мінімалізму і простоти, тому вибирають спортивні та зручні аксесуари, проте з віком їх переваги зміщуються в бік функціональності або статусності.

Наведемо вікову структуру попиту на шкіряно-галантерейні товари на рис. 6.

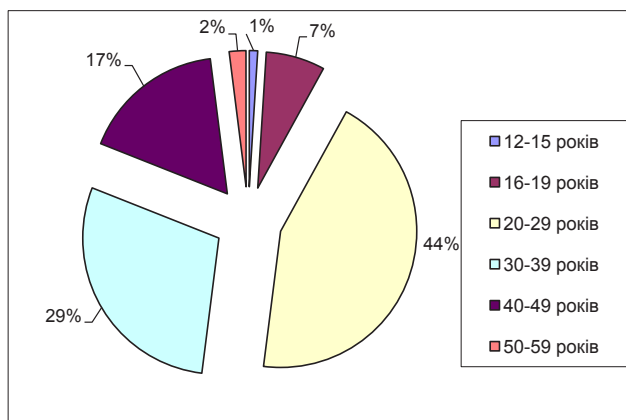


Рис. 6. Вікова структура попиту на шкіряно-галантерейні товари

Останні проведені дослідження вказують на високий попит на шкіряні вироби в середньому ціновому сегменті.

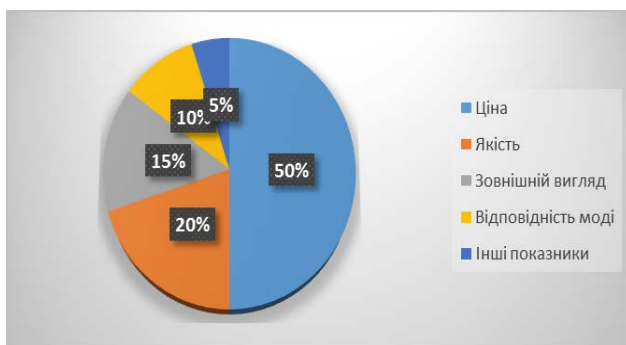


Рис. 7. Відсоток значущості показників шкіряно-галантерейних товарів для споживачів

Більшість українських виробників шкіряної галантерей займають середній та низький ціновий сег-

мент, але тут їм доводиться конкурувати з китайськими виробниками, кількість яких дуже швидко зростає.

Ціна пари рукавичок хорошої якості стартує від 150-200 грн.

Шкіргалантерейні вироби крім видів характеризуються також рівнем цін, якістю, зовнішнім виглядом і т.д. Проте значущість даних факторів нерівноцінна для покупців. (рис. 7). Серед країн-виробників шкіргалантерей, що викликають найбільшу довіру у респондентів, виявилися переважно європейські країни. На першому місці за рівнем довіри, з переважною більшістю, знаходиться Італія.

Крім того, було проведено опитування покупців, щодо місця здійснення покупки шкіряної галантерей. Отримані дані зображено на рис. 8.

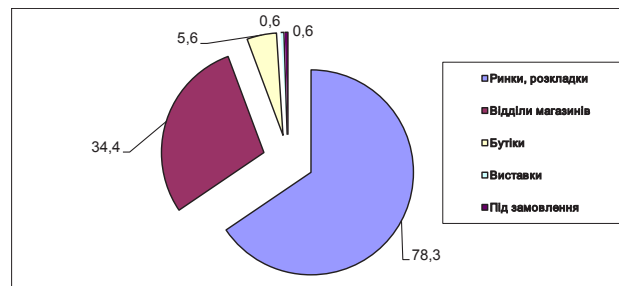


Рис. 8. Місця купівлі шкіряно-галантерейних товарів, (%)

Отже, більшість споживачів купує шкіряно-галантерейні товари на ринках та розкладках. Більш дорогі вироби замовляються під індивідуальне виготовлення, купуються на виставках та фірмових магазинах.

Загальновідомим є той факт, що вибір шкіряно-галантерейних товарів залежить від навіювань моди. Тому актуальним є питання вибору дрібної шкіргалантерей (рукавичок, сумок, ременів) за кольором. Проведені опитування показали такі результати (рис. 9).

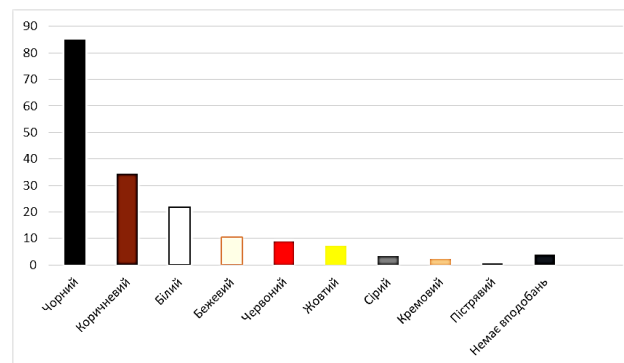


Рис. 9. Кольорові вподобання при виборі шкіргалантерей, %

Отже, переважна більшість покупців обирають шкіргалантерею класичних кольорів – чорного, коричневого та білого. Решту кольорів обирають до 10% покупців. Результати дослідження показали, що основними джерелами інформації про марки шкіргалантерей є: рекомендації друзів і знайомих, Інтернет, телебачення, реклама в популярній пресі, і ін. Згідно з результатами опитування, найчастіше мотивом покупки шкіргалантерей є заміна старого виробу, що втратив свою актуальність (58%). Крім того, часто споживачі купують новий виріб шкіргалантерей просто для доповнення свого гардеробу без певної причини (29%), або, навпаки, для якоїсь певної речі (20%) [1].

Висновки з проведеного дослідження. Провівши дослідження можна зробити висновок, що ринок шкіргалантерейних виробів України близький до насичення. У значній мірі його насичення визначає імпорту, частка якого в продажах становить майже 100%. Вітчизняні виробники шкіргалантерей займають не більше 20% від загального обсягу ринку у вартісному вираженні. Переважну частку займає виробництво Китаю і Туреччини (понад 50%). Найбільш дорогі цінні категорії представлені продукцією виробництва Італії, Іспанії, проте їх частка в загальному обсязі мала. До регіонів, в яких сконцентровані найбільші обсяги продажів товарів шкіргалантерей – близько 40% від загального обсягу продажів – є Київ, Харків та Одеса.

Проте, зважаючи на сучасне становище українського ринку, через високу вартість валюти, вичер-

пався потік доступної контрабандної шкіргалантерей і з'явилась надія на те, що погляди споживачів цього сегменту ринку звернуться, нарешті, всередину країни в пошуках вітчизняного виробника. Щоправда, лишаються проблеми із постачанням на виробництво імпортованих матеріалів, але є надія, що грянуть зміни і в цьому напрямку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітика ринків. Фінансовий консалтинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-consulting.ua>.
2. Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Державна фіскальна служба. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.

УДК 303.211:330.357:316.42

Огданський К.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету менеджменту*

*Дніпропетровського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України*

ЕКОЛОГІЧНА ДИНАМІКА І МЕТРОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ

У статті досліджено сутність поняття «екологічна динаміка» через новий концепт її складових. Обґрунтовано набір чинників, які визначають квінтесенцію впливу на екологічне зростання і екологічний розвиток. Запропоновано парадигму формування моделей оцінки екологічного зростання і екологічного розвитку поокремо та екологічної динаміки як процесу їх синтезу загалом. Встановлено тенденції змін екологічного зростання, екологічного розвитку і екологічної динаміки, а також надано обґрунтований висновок щодо міри керованості цих процесів.

Ключові слова: екологічна динаміка, складові, чинники впливу, модель, міра керованості, концепція.

Огданский К.Н. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА И МЕТРОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЕЕ ОЦЕНИВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЕЮ

В статье исследована сущность понятия «экологическая динамика» через новый концепт ее составляющих. Обоснован набор факторов, которые определяют квинтэссенцию влияния на экологический рост и экологическое развитие. Предложена парадигма формирования моделей оценки экологического роста и экологического развития в отдельности и экологической динамики как процесса их синтеза в общем. Установлены тенденции экологического роста, экологического развития и экологической динамики, а также приведены обоснованные выводы относительно меры управляемости этими процессами.

Ключевые слова: экологическая динамика, составляющие, факторы влияния, модель, мера управляемости, концепция.

Ohdanskyi K.M. ECOLOGICAL DYNAMICS AND METROLOGICAL BASIS OF ITS ASSESSMENT AND MANAGEMENT

The article studies the essence of the concept of "ecological dynamics" through a new concept of its components. Grounded set of factors that determine the essence of the environmental impact on the growth and environmental development. Proposed paradigm formation evaluation models of ecological growth and environmental development in isolation and ecological dynamics as a process of synthesis in general. The tendencies of environmental growth, ecological development and ecological dynamics, and provides valid conclusions with respect to handling these processes.

Keywords: ecological dynamics, components, influencing factors, model, measure of control, concept.

Постановка проблеми. На початку 80-х років ХХ століття в силу проявів принципово нових викликів глобальній та національній безпеці людство було вимушено відшукувати нові стратегії розвитку. Вищезазначені обставини стали генератором прийняття міжнародною громадськістю на конференції ООН по природному середовищу і розвитку в 1992 році концепції сталого розвитку (sustainable development). Згідно прийнятих на ній рішень розвиток будь-якого суспільства можна ідентифікувати зі сталим, якщо він «дозволяє задовольнити потреби нинішніх поколінь, не завдаючи шкоди можливостям, залишеним у спадок майбутнім поколінням для задоволення їх власних потреб» [1, с. 50]. Серед основних чинників, які мають забезпечити сталий розвиток, виділяють-

ся такі як економічний, соціальний та екологічний. Увесь конгломерат питань сталого розвитку є надзвичайно актуальним для України в силу домінування в її економіці природомістких галузей з застарілими технологіями, які гальмують економічне зростання і призводять до загострення екологічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Природно, що в зв'язку з висловленими проблемами суспільного розвитку в національному просторі поставили питання теоретико-методологічного супроводу переведення економіки України на рейки сталого розвитку. Треба підкреслити, що загалом проблема сталого розвитку в нашій країні набула актуалізації практично з самого початку проголошення незалежності. Зокрема такими вченими як В. Гець, Т. Кле-

банова, М. Кизим, Л. Мельник, Л. Костирко проведено ґрунтовний аналіз та узагальнення підходів до визначення сутності понять «стабільність» і «стійкість» у контексті адаптації до національних умов. Щодо чинників забезпечення сталого розвитку без прив'язки до самої концепції в інтегрованому вигляді, то вони були в тій чи іншій мірі деталізації в полі постійного розгляду наукової громадськості. Найбільш масовим підходом характеризуються питання забезпечення економічного зростання. До створення базових підвалин спеціалізованої теорії економічного зростання доклали відповідні зусилля В. Геєць, А. Гриценко, Б. Кваснюк, М. Скрипченко, М. Згуровський. Соціальні аспекти сталого розвитку опрацьовані З. Галушкою, В. Гришкіним, Н. Деєвою, Ю. Зайцевим, О. Каховською, Е. Лібановою, Л. Тимошенко. У розв'язанні нагальних аспектів розвитку екологічного характеру досить емний внесок зроблено О. Амошою, П. Борщевським, О. Векличем, Б. Данилишиним, С. Дорогунцовим, Л. Мельником, С. Харічковим та ін. Водночас репрезентуються і результати досліджень, в яких простежується часткове або повне чинникове поєднання. Маються на увазі проблеми економічного зростання і екологічної кризи (Б. Буркінський, Л. Мельник, Н. Салатюк, В. Трегобчук, М. Хвесик), соціально-економічного розвитку (Ю. Козак, Ю. Єхануров, В. Ковалевський), соціально-еколого-економічного поступу (Л. Валенкевич, О. Павленко, Ю. Алібекова). Разом з тим, незважаючи на наявність подібної теоретичної спадщини, реалії суспільного розвитку вказують на прояв деструкцій як в економічному, так і в соціальному і економічному аспектах, які залишаються поза увагою діючої системи управління.

Постановка завдання. На наш погляд, у теорії сталої еволюції нагромадилося забагато схоластики і абстрактних конструкцій, які орієнтують практику на повільні і, як правило, часткові зрушення в тих сферах суспільного життя, де є нагальна потреба в якісних і швидких сукупних радикальних змінах. Для точного і скоординованого руху соціальної системи до програмно визначеної мети треба надати різномістовним економічним, соціальним і екологічним процесам однозначного тлумачення. Найбільш суттєвою частиною розв'язання цієї задачі є встановлення сутності та моделювання комплексних показників відтворення змін чинникових поєднань і інтегрального показника сталого розвитку загалом. Ми акцентуємо увагу на цьому аспекті інформаційного забезпечення управління не тому, що він є невідомим для аналітиків, а тому, що він систематично протягом вже двадцяти трьох років ігнорується в управлінській практиці. Водночас було б грубою помилкою, якби ми проігнорували спроби надання рішень дотичних до піднятої проблеми. Відомо, що набір факторів впливу на економічну та соціальну складову та побудови моделі їх сумісного відтворення у соціально-економічному розвитку регіонів обґрунтовано у працях В. Гришкіна [2, с. 375], В. Антонова і Л. Зайцевої [3], В. Корбутяка, Н. Могили й А. Пахолка [4, с. 71], К. Огданського і М. Костенко. Проте сформувати системно цілісну соціо-еколого-економічну модель до останнього часу не вдалося із-за недостатньої розробки екологічної складової сталого розвитку.

Керуючись нагальною необхідністю зосередження уваги на масштабних процесах забезпечення сталого розвитку, спрможних забезпечити постійне зростання рівня добробуту населення, ми поставили завданням у рамках даної статті зосередитися на його

екологічному чиннику в частині визначення сутності категорії «екологічна динаміка» і складників, пов'язаних з нею. Окрім цього, в силу того, що екологічна динаміка як процес змін формується і відтворюється в просторі і часі, було поставлено завдання визначитися з детермінантами впливу на її вектор і обґрунтувати інструментарій оцінки й механізм забезпечення його позитивної спрямованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного нами теоретичного дискурсу щодо категорії «динаміка» ми прийшли до висновку, що екологічну динаміку обґрунтовано тлумачити як процес здійснюваний у просторі і часі з кількісними та якісними змінами закономірного й еволюційного характеру, пов'язаними з тиском економічної активності на навколишнє середовище. Його кількісна складова, а саме «екологічне зростання» корелюється з мірою посилення впливу економічної діяльності та процесів підтримання життєдіяльності на оточуюче природне середовище. У цьому контексті тлумачення «екологічного розвитку» слід пов'язувати з незворотнім, спрямованим, закономірним процесом змін у довкіллі, які пов'язані з послабленням негативного впливу на людину і поліпшенням якості середовища її діяльності та проживання.

У наявних реаліях розмежування «екологічного зростання» і «екологічного розвитку» сьогодні скоріше є умовним, таким, що має значення лише на рівні теоретичних обґрунтувань можливих блоків поєднань інтуїтивно визначених відповідних показників. Йдеться насамперед про багатоаспектність відображення емпіричної реальності й альтернативні інтерпретації та узагальнення екологічної динаміки. Проте в спробі визначеності у фундаментальних засадах формування і потенціях керованого здійснення процесів екологічної динаміки науковий пошук достатньою мірою може забезпечити нагромаджений емпіричний і концептуальний матеріал у контексті розгортання системної цілісності в її складові. На подібну методологічну можливість звертає увагу А. Гальчинський, підкреслюючи, що «у процесі теоретичного осмислення нової реальності...завжди маємо справу з певною сукупністю вже теоретично ідентифікованих (детермінованих) предметів; останні сприймаються не у своєму «чистому» вияві, а в науково-ідеалізованому вбранні» [5, с. 161]. Керуючись такою постановкою питання у формуванні інформаційно-чинникової конструкції екологічної динаміки нами і було надано оцінку екологічним результатам виробничої діяльності. Передусім відомо, що основним видом навантаження такого елемента навколишнього середовища як атмосфера є викиди забруднюючих речовин у повітря. Джерелами їх продукування виступають стаціонарні і пересувні об'єкти. До перших однозначно відносяться підприємства добувної та переробної промисловості, а до пересувних – у тій чи іншій мірі види транспорту.

Згідно розрахунків, проведених нами на основі офіційних статистичних матеріалів, викиди забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних та пересувних джерел за станом на кінець 2012 р. зменшилися порівняно з 1990 р. відповідно на 54,0% і 59,3% [6]. Проте віднести реалії зменшення викидів забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел впродовж 1990-2012 рр. на рахунок суб'єктів виробничої діяльності було б безпідставно. Справа в тому, що регресуючи частина кривої змін викидів забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел пов'язана з масою політико-економічних процесів, генерованих незалежністю Украї-

ни і розривом господарських зв'язків з республіками бувшого СРСР. Понад 87,6% викидів забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел добувної промисловості формують підприємства галузей добування паливно-енергетичних корисних копалин, а 79,8% викидів забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел переробної промисловості створюється в галузях металургійного виробництва. У сукупності такі її галузі як виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, переробна та добувна промисловість у 2000 р. визначали понад 95,3% усього їх обсягу, а в 2012 р. – 93,2% [6]. З огляду на динаміку об'єктів, формуючих викиди шкідливих речовин стаціонарними джерелами забруднення атмосферного повітря, можна стверджувати про зниження їх кількості з 14943 у 2000 р. до 8434, або на 43,6%. Проте при такій кількісній рецесії об'єктів продукування забруднень повітряного басейну обсяги викидів зі стаціонарних джерел в атмосферне повітря в період з 2000 р. по 2012 р. зросли з 3959,4 тис. т до 4335,3 тис. т, або на 9,5%. Викиди забруднюючих речовин у середньому одним підприємством зросли загалом за 2000-2012 рр. з 277 т до 514 т, або майже на 86,0% [6].

Відповідно до динаміки загального обсягу викидів забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел пройшли зміни і в обсягах викидів токсичних інгредієнтів. Зокрема, у 2012 р. питома вага викидів діоксиду сірки зросла на 2,8 в.п. і становила наприкінці 2012 р. понад 32,3% у їх загальному обсязі [6]. Підвищення частки діоксиду сірки у викидах забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел викликає занепокоєність оскільки цей інгредієнт негативно впливає на здоров'я населення в широкому спектрі його складових. Щодо викидів забруднюючих речовин у повітря від пересувних джерел то впродовж 1998-2012 р. їх темп зростання був стрімкіший від темпів змін обсягів перевезення вантажів. Під час експлуатації пересувних джерел забруднення атмосферного повітря відбувається за рахунок вихлопних газів, які містять більше 250 токсичних компонентів. За даними Державної служби статистики України в загальному обсязі токсичних викидів автомобілів біля 76,4% припадало в 2012 р. на оксид вуглецю, ще 9,5% – на діоксин азоту і 11,5% на неметанові леткі органічні сполуки [6]. У 2012 р. від використання автомобільного бензину атмосферне повітря поповнилося 1272,2 тис. т забруднюючих токсичних речовин і ще 757 тис. т надійшло від використаного дизельного палива. У сукупності вони склали 81,6% загального обсягу викидів забруднюючих речовин у повітря від пересувних джерел [6].

Згідно проведених розрахунків сумарні викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря зросли в період активності господарюючих суб'єктів у 2000-2012 рр. на 15,4%, а з розрахунку на особу населення на 23,8% і склали 149,6 кг [6]. В основному забруднення повітря в Україні, обумовлюється значною мірою концентрації в атмосфері діоксиду вуглецю. За доступними даними в 2012 р. загальний обсяг його викидів у повітряний простір перевищив 232 млн. т, а з розрахунку на особу – 5087,7 кг. Тільки впродовж 2004-2012 рр. загальний обсяг викидів діоксиду вуглецю зріс на 82,8%, а з розрахунку на особу населення на 89,6%. Як наслідок загальний рівень забруднення атмосферного повітря в Україні в 2012 р. за індексом забруднення атмосфери дорівнював 8, при нормативному значенні 2,5 [7].

Не можна відкидати і факт того, що здійснення виробництва продукції на засадах ощадливого вико-

ристання природних ресурсів має проходити в умовах мінімізації обсягів утворення відходів. Такий імператив віднаходить пояснення в тому, що відходи утворюються при будь-якій господарській діяльності, але по-різному впливають на довкілля. За статистичними даними загальний обсяг відходів у 2012 р. з врахуванням і відходів IV класу токсичності перевищив 450,7 млн. т. [6]. Тільки впродовж 2010-2012 рр. загальний обсяг відходів I-IV класу небезпечності від економічної діяльності підприємств і організацій зріс на 31,5 млн. т. При оцінці утворених відходів маємо бути достатньо виваженими і, зокрема, у маніпуляціях їх звуження до I-III класів токсичності та розширення з охопленням I-IV класу небезпечності. Небезпеку для здоров'я людей і довкілля створюють відходи I-III класів токсичності, яких припадало на особу населення понад 30,1 кг. Ця здавалося б незначна цифра в порівнянні з загальною масою відходів утримує в собі найбільш шкідливі для людини компоненти хімічного профілю (використані розчинники, відходи кислот, лугів чи солей, хімічних препаратів, відпрацьовані хімічні каталізатори та мастила, відходи, що містять поліхлордифеніли, хімічні осадки тощо). Основним джерелом утворення промислових відходів є продуктивна діяльність підприємств добувної галузі, переробної промисловості (металургійні, хімічні виробництва, продуктів харчування та напоїв), виробництва та розподілення енергії, газу та води.

Водночас слід брати до уваги і потребу виробництва та населення у водних ресурсах. Відомо, що щорічна потреба галузей економіки та населення у водних ресурсах складала станом на кінець 2012 р. близько 15 млрд. м³. Це, беззаперечно, у 2,3 рази менше від потреб, які мали місце у 1990 р. Ці дані не є несподіваними, і, більш того, корелюються з тими трансформаційними змінами, які пройшли на національних теренах. За офіційними даними обсяг вилучених водних ресурсів з природних водних об'єктів зменшився з 35615 млн. м³ у 1990 р. до 14651 млн. м³ у 2012 р. [6]. Зменшення водозабору на 20964 млн. м³ пояснюється, перш за все, значною рецесією фізичних обсягів виробництва у національній економіці, зменшенням чисельності населення на 6,3 млн. осіб та в деякій частині більш економічними, ніж раніше, використанням води. За нашими розрахунками показник використання води в 1990 р. відтворював обсяг, який був на 15,2 в.п. менший від водозабору. У 1995 р. він зменшився ще на 6,1 в.п., а в 2000 р. – ще на 7,6 в.п. Щодо часового проміжку оконтуреного 2000 -2012 рр., то використання свіжої води відносно водозабору встановилося майже на статичному рівні. Є всі підстави вважати різницю між загальним заборою води із загальних природних водних джерел і використанням води для задоволення потреб у ній втратами водовикористання. Половина обсягів води, які втрачаються, припадає на житлово-комунальну галузь. І це при тому, що більшість води, яка втрачається в комунальній галузі, вже підготовлена для споживання. Поясненням цим негараздам надає і факт високого ступеню зносу водогінних та каналізаційних мереж, який у середньому по країні перевищує 60,0%. До індикаторів надмірного споживання води відноситься і показник водоемності валового внутрішнього продукту. Згідно опрацьованої статистики в 1990 р. водоемність 1000 грн. ВВП складала 8 м³ води, а в 2012 р. наполовину менше [6]. Проте підстав для ейфорії в сприйнятті приведеного індикатора не існує. Принципово значущим у поясненні виокремленої рецесії є суттєве скорочення фізичних обсягів виробництва і зростання цін виробників про-

мислової продукції. До того ж, навіть ці удвічі менші показники витрат свіжої води на 1000 грн. ВВП, у 2,5 рази перевищують відповідний показник Франції, у 4,3 рази – Німеччини, у 4,2 рази – Великобританії та Швеції [8, с. 11].

Не дуже сприятливою складається ситуація з забезпеченням і споживанням води населенням. Проведені нами розрахунки засвідчують, що в середньому на особу в 1990 р. припадало на добу біля 248,6 л, а в 2012 р. – тільки 112,5 л свіжої води. Безумовно, до цієї останньої характеристики слід внести уточнення, яке враховує розбіжність між регіонами. Так, у Закарпатській області споживання води на особу в 2012 р. не перевищувало 66,5 л на добу, тоді як у м. Києві воно коливалось в межах 410-450 л. на добу [6]. При цьому показовим є те, що середньодобове споживання води одним мешканцем Барселони (Іспанія) не перевищує 106 л, Амстердаму (Нідерланди) – 100 л., Антверпену (Бельгія) – 85 л [8, с. 12]. Наголосимо на тому, що за моделлю благополучного життя ООН людина повинна мати 100 л очищеної води на добу [9, с. 245].

Між тим добре відомо, що водопостачання є лише початком забезпечення виробничих і людських потреб. Його продовження є водовідведення використаної свіжої води, яке здійснюється шляхом скидання у водойми забруднених стоків. За результатами узагальнення даних державного обліку водокористування в 2012 році в поверхневій водні об'єкти скинуто 8081 млн. м³ стічних вод, у тому числі: підприємствами промисловості – 4751 млн. м³, житлово-комунальної галузі – 2043 млн. м³ та підприємствами сільського господарства – 952,9 млн. м³ і суб'єктами інших видів діяльності [6]. Із загального обсягу скинутих у водні об'єкти стічних вод забруднені складають 18,8%, нормативно-очищені – 22,3% та нормативно-чисті без очищення – 58,9% [6]. Якщо приведу аналітику даних щодо екологічних змін та їх впливів прийняти за першооснову, то в принципі методологічно можливо сформулювати із специфічної різномірної інформації блоки чинників «екологічного зростання» і «екологічного розвитку». Спираючись на аксіоматичне визначення прикметника «кількісний», як деякого числа чи то кількості чого-небудь, та «якісний», як специфічну визначеність предмета, нами здійснювався перебір репрезентованих інформаційно-аналітичних характеристик, які підпадають під статистичний облік і дозволяють виразити якомога більшу кількість ознак через якомога менше число параметрів. При цьому досить важливим є питання про кількість змінних, якими має описуватися

та чи інша складова екологічної динаміки. Фахівці для оперативної оцінки міри керованості будь-якого процесу рекомендують обмежуватися 7-11 характеристиками [10, с. 280]. Сформований на підставі виокремлених вимог і рекомендацій набір сукупності оптимальної реконфігурації характеристик кількісної і якісної складової екологічної динаміки наведено у таблиці 1.

Але для забезпечення реальної керованої екологічної динаміки виокремлення чинникового наповнення її складових недостатньо. Для вирішення питань в управлінському контексті потрібні моделі, які синтезують кількісні й якісні здобутки в їх межах, зокрема, та в сукупності. Вся складність їх побудови полягає в застосуванні такої методології, яка б дозволила відтворити в узагальнюючих показниках різномірні чинникові впливи. Нами для формування моделей оцінки екологічної динаміки і її складових було задіяно вже апробований інструментарій приведення різних показників до порівняного виду через індекси. Розрахунок індекси являє собою процес порівняння фактичних показників з еталонними. Побудова «ідеального об'єкту» несе в собі безумовно суб'єктивні оціночні навантаження. Ми, зокрема, у процесі аргументації того чи іншого еталону орієнтувалися на розвинені країни, а в разі відсутності показників для порівняння здійснювали оптимізаційні розрахунки.

Так, за результатами досліджень деяких вчених у полі економічної діяльності національних продуцентів щільність викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря в кілька разів перевищує цей показник у розвинутих країнах світу [11]. За висновками інших концентрація шкідливих речовин в атмосфері нашої країни перевищує гранично допустимі норми в 5-10, а з окремих інгредієнтів – навіть у 15-20 разів [12, с. 57]. Маємо врахувати і емпіричний матеріал та розрахунки за ним щодо індексу забруднення атмосфери в Україні, який склав у 2012 р. біля 8 при нормативному значенні 2,5 [7]. Привертає увагу факт перевищення в 2,5 рази витрат свіжої води на 1000 грн. виробленої в Україні продукції відповідного показника Франції, та в 4,3 рази – Німеччини, у 4,2 рази – Великобританії та Швеції [8, с. 12]. Один з підручників презентує модель благополучного життя ООН, за якою людина повинна мати 100 л. очищеної води на добу [9, с. 245]. Є підстави зробити посилання на діючий у країнах ЄС норматив щодо використання потужностей по водоочищенню на рівні не менше 80,0% [8, с. 26-27]. Грунтуючись на цих еталонах і рекомендаціях, нами

Таблиця 1

Набори чинників, які впливають на екологічну динаміку

Кількісні		Якісні	
Викиди забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел, тис т	x_1	Викинуто в середньому забруднюючих речовин одним промисловим підприємством, т	y_1
Викиди забруднюючих речовин у повітря від пересувних джерел, тис т	x_2	Сумарні викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря з розрахунку на особу населення, т/особу	y_2
Частка діоксиду сірки у викидах забруднюючих речовин у повітря від стаціонарних джерел, %	x_3	Загальний обсяг викидів діоксиду вуглецю з розрахунку на особу населення, кг/особу	y_3
Утворено відходів, тис. т	x_4	Утворення відходів відносно чисельності населення, кг/особу	y_4
Обсяг вилучених водних ресурсів з природних водних об'єктів, млн. м ³	x_5	Наявність відходів у розрахунку на 1 км ² , т	y_5
Скинуто зворотних вод, млн. м ³	x_6	Наявність відходів у розрахунку на 1000 грн ВВП, кг	y_6
Питома вага використаної води у водозаборі, %	x_7	Використано води на особу населення, м ³ на добу	y_7
Використання потужностей за нормативним очищенням, %	x_8	Водоемність ВВП, м ³ /1000 грн	y_8

були розраховані індекси по всім наборам чинників складових екологічної динаміки, комплексні індекси екологічного зростання і екологічного розвитку та інтегрального індексу екологічної динаміки. Вони репрезентовані у таблиці 2.

На наш погляд, сам характер органічного поєднання, розрахованих локальних індексів оцінки міри їх наближення до еталонів за кожною із характеристик екологічного зростання і екологічного розвитку та в їх сукупній комбінації, є тією методологічною основою, яка дозволяє виокремити кваліфікаційні зони керованості ними зокрема і екологічною динамікою загалом. Звісно, йдеться про достатньо протяжні в часовому вимірі тренди, які несуть у собі очевидне прикладне навантаження важливе для осмислення кількісно-якісної взаємозалежності виробництва, природних ресурсів і навколишнього середовища.

З позицій відтворення міри керованості змін по характеристикам екологічного зростання і екологічного розвитку зокрема і в поєднанні було б доцільним виділити наступні чотири зони оковтунені діапазонами:

I: 0,000-0,250 – зона некерованих змін характеристик пофакторного наповнення соціально-економічного розвитку;

II: 0,251-0,500 – зона фрагментарного втручання в процеси зміни характеристик пофакторного наповнення соціально-економічного поступу;

III: 0,501-0,750 – зона забезпечення безсистемних управлінських впливів на окремі характеристики пофакторного наповнення соціально-економічного розвитку;

IV: 0,751-1,000 – зона інтегративного забезпечення зміни характеристик пофакторного наповнення соціально-економічного поступу.

Таблиця 2

Індекси складових екологічної динаміки у 2001-2012 рр.

Позначення	Рік											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
А. Фактичні показники												
I. Екологічне зростання												
x_1	4054,8	4075	4087,8	4151,9	4464,1	4827,2	4813,3	4524,9	3928,1	4131,6	4374,6	4335,3
x_2	1994,7	2026,9	2103,5	2174	2151,5	2205,4	2566,7	2685,4	2514,8	2546,4	2502,7	2485,8
x_3	24,3	25,1	25,3	23,5	25,1	27,6	27,3	28,5	31,4	29,2	30,5	32,3
x_4	2543,3	1728,8	2436,8	2420,3	2411,8	2370,9	2585,2	2301,2	1230,3	1659,8	1434,5	1368,1
x_5	17577	16299	15039	14694	15083	15327	16352	15729	14478	14846	14651	14651
x_6	10569	10005	9459	9065	8900	8824	8917	8655	7692	8141	8044	8081
x_7	69,2	71,1	73,4	67,9	67,5	66,8	67,2	65,3	65,7	66,1	68,8	71,7
x_8												
II. Екологічний розвиток												
y_1	264,3	261,3	270,4	373,0	405,2	437,7	440,7	421,7	376,0	443,7	502,9	514,0
y_2	124,7	127,1	130,1	133,7	141,1	150,9	159,1	156,4	140,1	145,8	150,8	149,6
y_3	59,7	60,1	62,6	63,4	65,5	71,2	68,9	60,6	64,5	63,8	62,1	109,3
y_4	52,4	36,0	51,2	51,2	51,4	50,9	55,7	49,9	26,7	36,2	31,5	30,0
y_5	38,1	31,0	51,9	47,0	35,9	33,3	33,4	34,8	34,6	26,9	25,1	23,7
y_6	2,4	1,9	2,8	2,3	1,7	1,5	1,4	1,4	1,6	1,2	1,1	1,0
y_7	174,2	166,1	158,9	148,3	142,8	136,9	131,1	126,7	118,1	116,4	113,3	112,5
y_8	7,3	6,6	5,5	4,6	4,5	4,2	4,2	4,0	4,0	4,1	3,9	4,0
Б. Стандартизовані (індексні) показники												
I. Екологічне зростання												
x_1	0,53	0,53	0,53	0,52	0,49	0,45	0,45	0,48	0,55	0,52	0,50	0,50
x_2	0,62	0,61	0,59	0,57	0,58	0,56	0,48	0,46	0,49	0,49	0,50	0,50
x_3	0,27	0,26	0,26	0,28	0,26	0,24	0,24	0,23	0,21	0,22	0,21	0,20
x_4	0,27	0,40	0,28	0,28	0,28	0,29	0,26	0,30	0,56	0,41	0,48	0,50
x_5	0,60	0,64	0,70	0,71	0,70	0,69	0,64	0,67	0,73	0,71	0,72	0,72
x_6	0,72	0,68	0,65	0,62	0,61	0,60	0,61	0,59	0,53	0,56	0,55	0,55
x_7	0,77	0,79	0,82	0,75	0,75	0,74	0,75	0,73	0,73	0,73	0,76	0,80
x_8	0,35	0,35	0,32	0,24	0,21	0,20	0,20	0,23	0,28	0,30	0,29	0,30
	0,52	0,53	0,52	0,50	0,49	0,47	0,45	0,46	0,51	0,49	0,50	0,51
II. Екологічний розвиток												
y_1	1,00	1,01	0,98	0,71	0,65	0,60	0,60	0,63	0,70	0,60	0,53	0,51
y_2	0,60	0,59	0,57	0,56	0,53	0,50	0,47	0,48	0,53	0,51	0,50	0,50
y_3	0,37	0,36	0,35	0,35	0,33	0,31	0,32	0,36	0,34	0,34	0,35	0,20
y_4	0,29	0,42	0,29	0,29	0,29	0,30	0,27	0,30	0,56	0,41	0,48	0,50
y_5	0,34	0,41	0,25	0,27	0,36	0,38	0,38	0,37	0,37	0,48	0,51	0,54
y_6	0,25	0,32	0,21	0,26	0,35	0,40	0,43	0,43	0,38	0,50	0,55	0,60
y_7	0,57	0,60	0,63	0,67	0,70	0,73	0,76	0,79	0,85	0,86	0,88	0,89
y_8	0,18	0,20	0,24	0,28	0,29	0,31	0,31	0,33	0,33	0,32	0,33	0,33
	0,45	0,49	0,44	0,42	0,44	0,44	0,44	0,46	0,51	0,50	0,52	0,51
III. Екологічна динаміка												
	0,485	0,510	0,480	0,460	0,465	0,455	0,445	0,460	0,510	0,495	0,510	0,510

Виходячи з перебування траєкторії комплексних індексів екологічного зростання і екологічного розвитку та узагальненого індексу екологічної динаміки в зоні фрагментарного втручання в процеси їх зміни, можна стверджувати, що екологічні питання не являються пріоритетним у політиці трансформаційних перетворень.

Висновки з проведеного дослідження. Ми не маємо підстав констатувати, що впровадження в практику аналітико-управлінської діяльності розроблених методологічних основ водночас ліквідує всі негаразди й надасть процесам екологізації економіки чітко спрямованого характеру. Мова може йти про відкриття ними нових інструментально-організаційних можливостей до прийняття збалансованих управлінських рішень щодо забезпечення екологічної динаміки. Їх потенції до прийняття швидких управлінських дій за індикаторами, що надають сигнали про відкочування з тої чи іншої зони керованості екологізацією сприятимуть підвищенню результативності управління екологічною динамікою.

З точки зору нової парадигми здійснення моніторингу й оцінки екологічної динаміки, яка зорієнтовує й враховує комплекс змін параметрів екологічного зростання і екологічного розвитку, слід продовжити апробацію її основних положень і реалізувати затим потенційні здатності поєднання водно суто аналітичних спроможностей та удосконалення системи управління. Є впевненість у тому, що сформовані аналітичні конструкції факторного наповнення моделі екологічної динаміки можуть стати методологічною базою управлінського забезпечення реалізації екологоприйнятної стратегії поступу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наше общее будущее. Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКСОР) / Под. ред. С.А. Евстеева, Р.А. Перелета; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Гришкін О.В. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / О.В. Гришкін. – Д.: Пороги, 2005. – 498 с.
3. Антонов В.В. Методика комплексної оцінки соціально-економічного розвитку області та її адміністративно-територіальних одиниць (на прикладі Дніпропетровської області) / В.В. Антонов, Л.М. Зайцева. – Д.: ДРІДУ НАДУ при Президентіві України, 2004. – 36 с.
4. Огданський К.М. Оцінка політики зростання національної економіки і перспектив забезпечення її розвитку / К.М. Огданський, М.М. Костенко // Управління розвитком: Збірник наукових статей: ХНЕУ. – 2009. – № 11. – С. 103-104.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
6. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Центральна геофізична обсерваторія. Стан забруднення навколишнього природного середовища на території України у 2012 році за даними спостережень гідрометеорологічних організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cgo.kiev.ua/index.php?fn=u_zabrud&f=ukraine&p=1.
8. Екологічна складова національної безпеки: основні показники і шляхи їх досягнення: аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2013. – 34 с.
9. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика: Підручник / Л.Ф. Удотова. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с.
10. Гусаров Ю.В. Управление: динамика неравновесности: науч. издание / Ю.В. Гусаров. – М.: Экономика, 2003. – 382 с.
11. Мамалюк О.А. Екологічна деградація природного довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer27/813.pdf>.
12. Макарова Н.С. Економіка природокористування: навч. посібник / Н.С. Макарова, Л.Д. Гармідер, Л.В. Михальчук. – К.: ЦУЛ, 2007. – 322 с.

УДК 332.43(477)

Ходаківська О.В.
кандидат економічних наук,
заступник завідувача відділу земельних відносин
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

ТЕОРІЯ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ: МЕТОДИ, ФОРМИ, ПРИНЦИПИ

Розкрито теоретичні підходи до регулювання аграрної сфери. Проаналізовано особливості ринкового, державного, наддержавного, корпоративного регулювання та регулювання на рівні саморегулювальних організацій. Висвітлено ключові принципи та окреслено основні методи, форми і функції регулювання в аграрній сфері. Проаналізовано теоретичне підґрунтя та практичні аспекти дерегуляції аграрного виробництва.

Ключові слова: регулювання, аграрна сфера, дерегуляція, ринкове, державне, наддержавне, корпоративне регулювання, саморегулювальні організації.

Khodakivska O.V. ТЕОРИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ: МЕТОДЫ, ФОРМЫ, ПРИНЦИПЫ

Раскрыты теоретические подходы к регулированию аграрной сферы. Проанализированы особенности рыночного, государственного, надгосударственного, корпоративного регулирования и регулирования на уровне саморегулируемых организаций. Освещены основные принципы и намечены стержневые методы, формы и функции регулирования аграрной сферы. Проанализированы теоретические основы и практические аспекты дерегуляции аграрного производства.

Ключевые слова: регулирование, аграрная сфера, дерегуляция, рыночное, государственное, надгосударственное, корпоративное регулирование, саморегулируемые организации.

Khodakivska O.V. THEORY OF REGULATION AGRICULTURAL SPHERE: METHODS, FORMS, PRINCIPLES

Theoretical approaches to the regulation of agricultural areas is revealed. The features of the market, government, supranational, corporate regulation and regulation at the level of self-regulatory organizations. Deals with key principles and outlines the main methods of form and function in regulation of agriculture. The theoretical background and practical aspects of deregulation of agriculture.

Keywords: regulation, agriculture, deregulation, market, state, supranational, corporate regulation, self-regulatory organizations.

Постановка проблеми. Ефективне, соціально спрямоване та екологоорієнтоване функціонування аграрного сектору економіки в силу його специфічних особливостей потребує розроблення та запровадження різних регуляторних механізмів. Необхідність регуляторної політики обумовлена потребою у вирівнюванні зовнішніх ефектів, що впливають на результативність і дієздатність галузей аграрного сектору та зумовлені недостатністю властивих ринковому механізму іманентних можливостей і його неспроможністю забезпечити екологічнобезпечний розвиток агроекономіки й органічну взаємодію її складових з урахуванням екологічних вимог та обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних засад регулювання аграрної сфери економіки зробили такі вчені, як В. Андрійчук, Л. Бойко, О. Веклич, М. Корецький, Ю. Лупенко, А. Макаренко, М. Малік, О. Могильний, П. Саблук, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. В умовах транзитивної економіки, посилення світових інтеграційних процесів та погіршення екологічного стану докілья проблеми регулювання аграрної сфери набувають особливої гостроти. З одного боку постало питання про необхідність дерегуляції економіки, а з іншого – виникає необхідність адекватного регулювання, що ґрунтується на органічному поєднанні ринкового й державного регулювання економіки та саморегулювання товаровиробників. Це у свою чергу зумовлює потребу детального аналізу теоретико-методологічних основ даної проблематики.

Постановка завдання. Опрацювати теоретичні та методологічні підходи до регулювання аграрної сфери та проаналізувати особливості, принципи і функції ринкового, державного, наддержавного, корпоративного регулювання та регулювання на рівні саморегулювальних організацій.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи історичні етапи регулювання економіки слід зазначити,

що воно мало місце на всіх етапах суспільного розвитку, починаючи із часів стародавнього світу та античності. Це підтверджується історичними довідками таких країн як Шумер, Аккад, Вавілон, стародавній Китай, Індія, Рим, Греція тощо. Механізми регулювання були надзвичайно різноманітними: створення продовольчих резервів, запровадження мита на ввіз продовольства, видача цільових державних позик, запровадження квот на вивіз окремих видів продукції, наявність державних податків і зборів, стимулювання дрібного землеводіння, перерозподіл землеводіння тощо [1]. Слід зазначити, що всі наведені механізми регулювання, притаманні стародавньому світу й періоду античності є проявом втручання держави, тобто є складовими державного регулювання.

Нині перелік різновидів й форм регулювання економіки, а відповідно й ємність його механізму суттєво розширилися. Так, сучасний механізм регулювання економіки включає ринкове, державне, наддержавне, корпоративне регулювання. Останнім часом у світовій практиці набули поширення такі форми регулювання, як самоврядне регулювання та саморегулювання.

Ринкове регулювання впливає на стан аграрної сфери за допомогою об'єктивних ринкових законів та закономірностей, таких як конкуренція, закони попиту й пропозиції, динаміка ринкових цін, закон вартості тощо. Цей вплив відбувається в умовах інституційних меж і концепцій, характерних для ринкових відносин: приватної власності, свободи підприємництва і вибору, конкуренції і особистої зацікавленості. Регулювання аграрного виробництва лише ринковими методами, які націлені на отримання якомога більших прибутків, зумовлює порушення рівноваги в соціальній та екологічній системах та призводить до небажаних змін у середині економічної системи, що не відповідає принципам сталості та екологічної рівноваги. У зв'язку з цим вагомості набуває друга система регулювання – державна, що

в умовах ринку здійснює коригуючий вплив на розвиток аграрних відносин, включаючи їх екологічну й соціальну складові.

Згідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності» під державним регулюванням слід розуміти «напрямок державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських та адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та в спосіб, що встановлені Конституцією та законами України».

Наукова література містить різні підходи до визначення категорії «державне регулювання», які відрізняються залежно від об'єктів регулюючого впливу та його спрямованості, призначення, строкості тощо. Так, за формами регулювання розрізняють загальне і спеціальне, короткострокове й довгострокове; за характером впливу на господарську систему: економічне, адміністративне, донорське, протекціоністське [2, с. 99]. За методами (способами або засобами впливу держави на суб'єкти господарювання) виділяють економічне, правове й адміністративне регулювання. Економічне регулювання, яке рахується найбільш вагомим, прийнято поділяти на пряме й непряме (опосередковане) регулювання [2, с. 522]. Пряме (адміністративне) регулювання передбачає видання указів, розпоряджень, постанов, на які спирається виконавча влада. Вважається, що пряме регулювання є обов'язковим і ефективним для: безпосереднього державного контролю за монополістичними ринками; запобігання побічним ефектам ринкових процесів, їх згубним наслідкам для навколишнього природного середовища; розроблення національних і технічних стандартів; встановлення мінімально допустимих економічних та соціальних норм життя населення; захисту національних інтересів у системі міжнародних економічних відносин. Непряме регулювання передбачає використання економічних, фінансових важелів (зміна ставки податків, відсоткових ставок, надання податкових пільг, кредитів, цінової політики та ін.). Правове регулювання – це прийняття відповідних законів, яке є перехідною ланкою між прямим і непрямим регулюванням [3, с. 171]. За масштабами впливу державне регулювання може бути загальноекономічне, галузеве, міжгалузеве, спрямовується на розв'язання проблем локального, регіонального, національного й глобального значення [4, с. 40].

Грунтуючись на діалектичному методі пізнання С.В. Мочерний трактує державне регулювання економіки, як «цілеспрямований та активний вплив державних та наддержавних органів управління на функціонування та розвиток цілісної економічної системи (а отже, на її розширене відтворення) шляхом використання економічних законів і вирішення економічних суперечностей за допомогою певної сукупності форм та методів» [2, с. 516].

Об'єктами державного регулювання є «сфери, галузі економіки, регіони, а також ситуації, явища та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішуються автоматично. Або ті, що вирішуються у віддаленому майбутньому, тоді як їхнє вирішення конче потрібне для нормального функці-

онування економіки та підтримання соціальної стабільності» [5, с. 26] й екологічної рівноваги [6, с. 23].

До суб'єктів державного регулювання відносять виразників, носіїв та виконавців господарських інтересів, якими можуть бути соціальні групи, що відрізняються одна від одної за такими ознаками, як майно, доходи, види діяльності, професії, галузеві та регіональні інтереси. Їх розрізняють за суб'єктами виконання (державна та її інституційні органи) та суб'єктами впливу (громадські й політичні об'єднання, засоби масової інформації) [7, с. 13].

Водночас аграрна сфера економіки має свої особливості державного регулювання на що вказують у своїх працях вітчизняні дослідники [2, с. 156; 8, с. 52; 9, с. 114; 10, с. 29; 11, с. 153]. У цьому зв'язку виникає необхідність розкриття його сутності, принципів і методів регулювання.

Так, П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко досліджуючи економічну природу державного регулювання в аграрному секторі дійшли висновку, що воно являє собою «механізм цілеспрямованого формування раціональної структури сільськогосподарського виробництва, міжгосподарських та міжгалузевих зв'язків, оптимальних розмірів господарських одиниць, соціальної інфраструктури сільської місцевості, аграрного ринку, доходів фермерів тощо» [9, с. 114].

О.М. Могильний розкриваючи сутність державного регулювання аграрного виробництва зазначає, що це «економіко-нормативний вплив на процеси його розвитку з метою адаптації суб'єктів господарювання до зміни макроекономічних параметрів країни, усунення дестабілізуючої дії кон'юнктурних і сезонних цінових коливань аграрного ринку, пом'якшення природно-кліматичних, екологічних та інших специфічних для галузі ризиків» [8, с. 52]. В цілому погоджуючись із таким визначенням й беручи його за основу, вважаємо за доцільне дещо його доповнити, оскільки державне регулювання аграрної сфери має спрямовуватись не лише на послаблення природно-кліматичних та екологічних ризиків, але й зменшувати негативний вплив господарської діяльності на природні екосистеми та довкілля. По-перше, тут має чітко відстежуватись зворотний зв'язок між господарською й екологічною системою. По-друге, розв'язати дану проблему, особливо в умовах трансформаційної економіки, під силу лише державному та частково наддержавному механізмам регулювання.

Досліджуючи принципи державного регулювання сільського господарства, доцільно ґрунтуватися на загальнотеоретичних положеннях економічної науки. Термін «принцип» походить від латинського «*principium*», що в перекладі означає початок, основу, основне вихідне положення якої-небудь теорії, вчення, внутрішнє переконання людини, погляд на речі [12, с. 221]. Завдяки принципам стає можливим організаційно-економічний механізм державного регулювання, спрямований на врахування економічних законів і закономірностей у практиці господарювання, своєчасне виявлення та усунення суперечностей, що супроводжують розвиток продуктивних сил і виробничих відносин, а також уникнення непередбачуваності й непрофесійності в діях (або бездіяльності) суб'єктів державного регулювання [8, с. 63].

Існують різні підходи до визначення принципів державного регулювання аграрного виробництва. Зокрема, окремі вчені переконують, що державне регулювання сільського господарства базується на таких принципах, як: додержання законності; забезпечен-

ня реалізації конституційних прав та свобод сільсько-го населення; вільний вибір організаційно-правової форми господарювання у сільському господарстві та інших галузях аграрної сфери; системність та комплексність заходів державного регулювання сільсько-го господарства; цілеспрямованість та адресність державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників; недопущення безпідставного втручання органів державної влади та місцевого самоврядування у вибір форм господарювання та господарську діяльність сільськогосподарських товаровиробників, крім випадків, передбачених законами; забезпечення суб'єктам господарювання захисту прав власності на землю, майно та результати своєї праці; державна підтримка наукових досліджень щодо створення та впровадження нових екологічних ресурсозберігаючих технологій виробництва, поглибленої переробки сільськогосподарської сировини та виготовлення з неї конкурентоспроможної вітчизняної продукції; протекціонізм розвитку сільського господарства; поєднання державного впливу і ринкових регуляторів [13, с. 92].

П.Т. Саблук та В.Я. Месель-Веселяк зазначають, що побудова аграрної політики має відповідати принципам: системності та комплексності, тобто вплив держави повинен мати системний характер і охоплювати всі аспекти агропромислової діяльності; пріоритетності людини і селянина при визначенні як цілей, так і механізмів її реалізації; опори на науку в процесі розробки стратегії й тактики політичних рішень, а також результатів їх здійснення, що забезпечує реальність політики [14, с. 5].

Слід зазначити, що немає однаковості і у визначенні методів державного регулювання. Так, навчальна література методи державного регулювання економіки об'єднує в дві групи: адміністративні (прямі) та економічні (непрямі) [15, с. 263]. Тоді, як наукова – пропонує згрупувати їх у чотири блоки: 1) економічні (фінансово-економічні); 2) інституційно-правові; 3) організаційні; 4) соціальні (соціально-психологічні) [8, с. 73].

Економічні (фінансово-економічні) методи регулювання розвитку аграрного виробництва полягають у впливі держави, наднаціональних органів і менеджменту підприємств через ціновий, кредитно-інвестиційний та податковий механізми на стабільне економічне зростання й підвищення ефективності галузі [16, с. 107].

До інституційно-правового належить регулювання, яке здійснюється саморегульованими організаціями шляхом реалізації повноважень, наданих законами чи підзаконними актами, або делегуванням повноважень відповідним державним органам. Інституційно-правове регулювання значною мірою засноване на заінтересованості учасників у дотриманні інституційно-правових норм, що зумовлюється добровільним характером участі в саморегульованій організації та здійснюється у відповідності з державно-правовими нормами і принципами [17, с. 5-7].

Державно-правове та інституційно-правове регулювання ринкових відносин взаємно доповнюють одне одного, але пріоритет зберігається за першим: воно може делегувати деякі регулятивні повноваження інституційно-правовому, але не навпаки. Крім того, державно-правове регулювання є загальнообов'язковим, а інституційно-правове – конкретно обов'язковим, тобто обов'язковим для тих учасників, які діють у межах конкретної асоціації [18]. Інституційно-правове регулювання є допоміжним по відношенню до державно-правового регулю-

вання, здійснюється на підставі норм, встановлених державою, в особі саморегульованих організацій. Як правило, на початковому етапі саморегульовані організації займаються організацією обміну досвідом, наданням консультацій державним і приватним структурам і лобіюванням у них інтересів своїх учасників.

Соціально-психологічні методи регулювання передбачають формування в громадян України почуття гідності, патріотизму та суспільної значущості, підвищення трудової та політичної активності, прагнення забезпечити власний добробут і добробут членів своєї сім'ї. За сферою прояву та формами реалізації їх поділяють на чотири групи: соціальні (спонукання, роз'яснення, примус, залучення громадян до участі в соціальному управлінні) – формування особистості та гармонійний її розвиток; психологічні (комплектування малих груп, гуманізації праці, психологічного тестування при доборі кадрів) – регулювання відносин між людьми; політичні (пропаганда, політична агітація) – залучення дієздатного населення до політичного життя в країні; морально-етичні (моральне стимулювання, етичне виховання, переконання) – формування системи ціннісних орієнтирів, створення умов для здійснення державно-управлінської діяльності з додержанням встановлених моральних норм [19].

У зв'язку з поглибленням глобалізаційних та інтеграційних процесів, що торкнулися і аграрних відносин особливого значення набуло наддержавне регулювання, яке охоплює окремі сфери світового господарства і реалізується за допомогою міжнародних організацій, а також у межах регіональних економічних об'єднань (одним із яких є ЄС) наднаціональними органами [3, с. 171]. У сучасних умовах формується цілісний механізм світової економіки, поза яким не може розвиватися жодна держава. Глобалізаційні процеси ведуть до поглиблення й уніфікації економічних інтеграційних процесів, викликаючи до життя нові форми організаційної єдності держав у даній сфері міжнародних відносин, у т.ч. за допомогою впровадження наднаціональних органів регулювання. Отже, ефективність наддержавного втручання більшою мірою залежить не від того, яку частину свого суверенітету держави-члени делегують глобальним інститутам, а від того, як всі держави дотримуються спільно вироблених правил гри не тільки у своїй зовнішньоекономічній діяльності, але й у внутрішній економічній політиці [20].

Аналіз сучасної економічної думки та практики господарювання розвинених держав свідчить, що важливим елементом системи регулювання економіки – розподілу і використання обмежених ресурсів є корпоративне регулювання сучасної економіки. В сучасних умовах корпоративне регулювання значною мірою переплітається з наддержавним регулюванням, оскільки саме через нього транснаціональні корпорації диктують «правила гри», задовольняючи таким чином власні інтереси.

На рівні корпорації функція регулювання полягає в збереженні стану упорядкованості, котрий задається функцією організації як у підсистемі виробництва, так і в підсистемі управління. Функція регулювання детермінується нормативністю: у полі її зору перебуває будь-яке відхилення від норми. Ефективність реалізації функції регулювання на рівні корпорації, чи звичайного підприємства можна забезпечити лише за умови дотримання принципів, що обумовлюють цей процес. У цьому зв'язку вченими виділяється ряд принципів регуляторної функції, зокрема: нормативності, імперативності, регламента-

ції, директивності тощо [19]. Регулювання відіграє роль визначальної, ключової функції, оскільки її ігнорування унеможлиблює процес донесення до керуваного об'єкта будь-яких інших функцій управління. Слід зазначити, що в межах підприємства функція регулювання є сполучною ланкою між об'єктом та суб'єктом управління.

Протягом останнього часу зросла кількість пропозицій, пов'язаних з необхідністю дерегуляції економіки. Проблеми ефективності дерегуляції економічних систем розглядаються в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Зокрема, представники класичної і неокласичної наукових шкіл (А. Сміт, В. Петті, А. Маршалл, Дж.С. Міль, В. Ойкен, М. Портер, Дж. Хікс та ін.) переконують, що дерегуляція має позитивний вплив на функціонування економічних систем. Фундатори та послідовники посткласичної (Е.Дж. Долан, А. Гранберг, В. Гребенніков, Д. Ліндсей, Й. Шумпетер та ін.) і марксистської шкіл (Ш. Хошимура, В. Черковець та ін.) у своїх працях обґрунтовують, що дерегуляційні процеси справляють негативний вплив на розвиток економічної системи. Проте аналіз негативних і позитивних аспектів дерегуляції, у переважній більшості випадків, проводиться абстрактно або ж стосується країн з розвинутою ринковою економікою і не враховує особливостей транзитивних (перехідних) економік. Саме на цьому аспекті наголошують Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк, Р.П. Шевчик, зазначаючи, що «дерегуляція макроекономічних систем перехідного типу призводить до зміни ефективності їх функціонування [21, с. 155].

Нині на законодавчому рівні були зроблені спроби посилити процеси дерегуляції вітчизняної економіки, зокрема, проектом Закону України «Про ліквідацію надмірного регулювання», передбачається призупинити дію положень 7 кодексів і 80 законів, що регулюють господарську діяльність підприємців й регламентують отримання документів дозвільного характеру. Проте, повністю погодитися із змістом законопроекту не можна, оскільки нормативно-правові акти, дію яких пропонується зупинити, регулюють не лише господарські та адміністративні відносини, а й відносини, пов'язані з охороною довкілля, безпекою та якістю харчових продуктів, із земельними питаннями, правилами поведінки в різних сферах суспільного і господарського життя тощо. Тому підхід до ліквідації надмірної дерегуляції економічних та суспільних відносин має враховувати специфіку окремих сфер діяльності. Зокрема, він не повинен поширюватися на такі сфери, як фітосанітарний, санітарно-епідеміологічний і ветеринарний контроль, контроль за використанням та охороною земель, особливо земель сільськогосподарського призначення.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до положень економічної теорії позитивний результат господарського розвитку досягається адекватним регулюванням, що включає раціональне поєднання ринкового і державного регулювання економіки та саморегулювання товаровиробників. З урахуванням особливостей відтворення в аграрному секторі економіки та враховуючи необхідність екологізації аграрного виробництва пріоритетною має бути роль організаційно-економічного регулювання, яке полягає в економічному впливі на процеси виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарських продук-

ції, сировини і продовольства, а також на виробничо-технічне обслуговування та матеріально-технічне й технологічне забезпечення галузі з метою створення умов розширеного відтворення, розв'язання соціальних, екологічних проблем та підвищення рівня якості життя сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія економічних учень / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
2. Мочерний С.В. Основи економічних знань / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Сатановська О.І. Роль держави в регулюванні економічних відносин / О.І. Сатановська // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 38-41.
5. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. – Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів: Українські технології, 1999. – 640 с.
6. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О.О. Веклич. – К.: Укр. ін-т досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.
7. Дідковська Л.І. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / Л.І. Дідковська, Л.С. Головка. – 5-е вид. – К.: Знання, 2006. – 213 с.
8. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
9. Саблук П.Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко. – К.: ІАЕ УААН, 1997. – 140 с.
10. Бородіна О.М. Підтримка аграрного сектора в системі державного регулювання економіки / О.М. Бородіна, Ю.М. Лопатинський. – Чернівці: ЧНУ, 2009. – 280 с.
11. Малік М.І. Державне регулювання аграрного сектору економіки в дослідженнях вітчизняних вчених / М.І. Малік, Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 153-158.
12. Краткий словарь иностранных слов / сост. С.М. Локтина. – М.: Наука, 1979. – 700 с.
13. Ломакіна І.Ю. Принципи державно-правового регулювання сільського господарства України / І.Ю. Ломакіна // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2009. – № 3. – С. 87-94.
14. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ, 2002. – 60 с.
15. Єщенко П.С. Сучасна економіка: [навч. посіб.] / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища школа, 2005. – 325 с.
16. Пісоцький А.А. Організаційно-економічні заходи удосконалення ринкового регулювання аграрного виробництва / А.А. Пісоцький // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Спецвипуск. Економічні науки. – 2012. – С. 106-112.
17. Терещенко Г.М. Регулювання ринку цінних паперів / Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Г.М. Терещенко; Н.-д. фінан. ін-т при М-ві фінансів України. – К. 2005. – 18 с.
18. Юридичний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/pravo/dict/924.html>.
19. Мельниченко О.А. Методи та засоби державного регулювання рівня та якості життя населення / О.А. Мельниченко // Державне будівництво. – 2007. – № 1 (Ч. 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/index.html>.
20. Майстро С.В. Стратегія державного регулювання розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації / С.В. Майстро // Державне будівництво. – 2007. – № 1 (Ч. 2). – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/09.pdf>.
21. Башнянин Г.І. Ефективність макроекономічної дерегуляції в довготривалому ринковому періоді / Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк, Р.П. Шевчик // Науковий Вісник НЛТУ. – 2009. – Вип. 19. 13. – С. 154-160.

УДК 911.3:332

Яковенко Н.В.*кандидат географических наук,
доцент кафедры экологии и географии
ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный
университет», Шуйский филиал*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Рассматриваются теоретико-методологические подходы к исследованию депрессивных регионов России. Обосновывается понятие «социально-экономический депрессивный регион». Раскрываются суть методики, логических положений и инструментария социально-экономико-географического исследования депрессивных регионов России.

Ключевые слова: типология, социально-экономический депрессивный регион, диагностика социально-экономического развития, трансформация социально-экономической системы.

Yakovenko N.V. THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF DEPRESSIVE REGIONS OF RUSSIA

Theoretical and methodological approaches to research of depressive regions of Russia are considered. The concept «social and economic depressive region» locates. The essence of a technique, logical provisions and tools of social and economical and geographical research of depressive regions of Russia reveal.

Keywords: typology, social and economic depressive region, diagnostics of social and economic development, transformation of social and economic system.

Постановка проблемы. Важнейшими проблемами современной трансформации и модернизации российской экономики выступают настоятельная необходимость поддержания рациональных для страны территориальных пропорций и недопущение чрезмерно большой дифференциации ее регионов по уровню социально-экономического развития. Сложившаяся в постсоветский период диспропорция в уровне развития российских регионов свидетельствует о наличии как объективных факторов (неодинаковый природно-ресурсный потенциал, тип и уровень хозяйственного освоения территории, сформировавшаяся структура экономики, система расселения и демографическая ситуация), так и субъективных факторов, обусловленных реализацией принятых региональных стратегий социально-экономического развития, в основе которых нередко лежат интересы региональных элит и которые часто не соответствуют общегосударственной политике регионального развития России. При этом в последние десятилетия тенденция усиления дифференциации уровня развития российских регионов приводит к прогрессирующему отставанию их большей группы, в числе которых наиболее проблемные регионы принято называть депрессивными. В современной социально-экономической географии и регионоведении проблемам исследования пространственного развития страны, типологии экономических регионов, трансформационной экономики посвящено множество работ [1-10], среди которых выполнены специальные исследования по депрессивным территориям [11-20].

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ имеющихся в отечественной и зарубежной литературе концептуально-методологических подходов к определению региональной депрессивности позволил сделать вывод о том, что они сводятся к перечню разнообразных характеризующих ее факторов, либо к построению интегрального показателя, который рассчитывается на основе использования индикаторов, не позволяющих комплексно оценить уровень социально-экономического развития региона. Следует отметить ряд авторов, которые в той или иной мере посвятили научные разработки изучению депрессивности российских регионов: 1) процессы формирования и развития региона (М.К. Бандман, В.Е. Шувалов, В.И. Клисторин, В.В. Кулешов,

А.С. Новоселов, Ю.В. Поросенков, В.Е. Селиверстов, С.А. Суспицин, М.Д. Шарыгин и мн.др.); 2) территориальные социально-экономические системы и территориальные структуры географических объектов (А.И. Алексеев, Н.Н. Баранский, П.Я. Бакланов, П.А. Минакир, Ю.Г. Саушкин, А.А. Ткаченко, Ю.Д. Шмидт и мн. др.); 3) системные аспекты асимметрологии (Ю.Н. Гладкий, Н.А. Ермакова, А.Т. Калоева, А.И. Чистобаев, Е.В. Горшенина, А.И. Зырянов и мн. др.); 4) современная концепция устойчивого регионального развития (Е.Н. Бабина, А.Г. Гранберг, А.О. Скопин, Э.Б. Теуважуков и мн. др.); 5) исследования зарубежных ученых (Г. Брундтланд, Э. Гувер, С. Деннисон, Х. Зиберт, Г. В. Лаунхард, А. Предель, А. Файоль, Й. Шумпетер и мн. др.); 6) понятие депрессии, депрессивной территории (В.Н. Лексин, Б.Д. Бабаев, А.Г. Гранберг, И.Д. Тургель, А.И. Тревиш и др.); 7) динамика социально-экономических систем (И.К. Киселев, М.А. Кнеферов, Е.А. Куклина, В.П. Самарина, Н.А. Санковец А.А. Широ, А.А. Янтовский и мн.др.); 8) региональные исследования Ивановской области (А.В. Перов, О.В. Гонова, В.К. Ивенин, М.Б. Ермолаев, А.А. Миролубова и др., а также собственные исследования автора).

Цель работы. Среди экономико-географов и регионалистов-практиков еще не сложилось общепринятого представления о внутреннем механизме проблемности и депрессивности российских регионов, возможности использования их социально-экономического потенциала для выхода на тренд устойчивого развития. В этой связи представляется весьма актуальным исследование проблем диагностики социально-экономического развития депрессивных регионов России и возможностей их перехода к фазе устойчивого развития. Одним из подходов к решению этих проблем выступает обоснование методологии и методики, логических положений и инструментария социально-экономико-географического исследования депрессивных регионов России, что и явилось основной целью данного исследования.

Изложение основного материала исследования. Прежде всего, необходимо остановиться на сущности базового термина «социально-экономический депрессивный регион» [СЭДР]. В современной науке нет единства в его понимании. Еще 30 лет тому назад Э.Б. Алаев отмечал многозначность термина «реги-

он» (синоним термина «район»; для обозначения сопоставимых таксонов, при надлежащих к различным системам таксонирования или к различным порядкам одной и той же системы таксонирования; для обозначения любых территорий, по своим признакам не «подходящих» к принятой системе территориального членения и не позволяющих обозначить их другими терминами; для обозначения территориальных таксономических единиц определенного класса в конкретной системе таксонирования) и отмечал, что в литературе того времени уже происходило вытеснение слова «район» термином «регион» [1, с. 69-70]. В настоящее время термин «экономический (социально-экономический) регион» получил более широкое распространение как в связи с формированием региональной экономики и регионоведения, так и в связи с усиливающейся интеграцией с мировой англоязычной наукой, но по-прежнему сохранил свою многозначность. В регионоведческой литературе он постепенно вытесняет термин «экономический район», под которым в советское время понимали территориальный хозяйственный или социально-экономический комплекс, обладающий (в условиях плановой государственной экономики) тесными связями и пропорциональностью развития всех его составных элементов. При переходе к рыночной экономике такое понимание «района» во все большей степени теряет свой смысл. Применительно к рассматриваемой проблеме социально-экономический регион России понимается нами как исторически сложившаяся территория, обладающая не только общностью природно-ресурных, социально-экономических, инфраструктурных, культурно-исторических предпосылок, но и возможностями самоуправления в виде органов законодательной и исполнительной власти, собственных материальных и финансовых ресурсов. На макроуровне к этой категории социально-экономических регионов относятся, прежде всего, субъекты Российской Федерации, а также их территориальные группы, например, в виде федеральных округов и экономических районов, если по последним реализуются долгосрочные программы социально-экономического развития. До настоящего времени в социально-экономической географии и регионоведении пока нет единства в понимании сущности термина «депрессивный регион».

В Большом Энциклопедическом словаре под депрессией (от лат. depressio – подавление) в экономике понимается фаза экономического цикла, наступающая после кризиса перепроизводства, которая характеризуется прекращением упадка производства, постепенным рассасыванием «излишка» товарных масс, вялой хозяйственной конъюнктурой, большей безработицей [19, с. 343]. При этом синонимом данного термина обозначена «стагнация» (от лат. stagno – делаю неподвижным), под которой понимается застой в производстве, торговле и т.д. [19, с. 343]. Применительно к экономико-географической терминологии Э.Б. Алаев обосновал понятие «депрессивный регион», который в прошлом демонстрировал относительно высокие темпы развития, но затем, в силу ряда причин, пришедший в упадок [1, с. 233]. Таким образом, в современной науке сложилось «широкое» и «узкое» понимание термина «депрессивный регион». В рамках первого подхода к депрессивным регионам относятся те из них, в которых наблюдается длительный застой в развитии, а узкая трактовка термина связывается с медленным выходом из кризисного состояния регионов, в прошлом демонстрировавших высокие темпы развития. Этим объясняет-

ся, что в современной науке существуют различные теоретические и методические подходы к выделению регионов депрессивного типа.

Диагностика региональной депрессивной социально-экономической ситуации проводится как в различных временных интервалах, так и с помощью оценки разнообразных индикаторов. Поэтому конечные результаты разных исследователей имеют как расхождения, так и совпадения в определении группы депрессивных регионов. Это определяется как использованием для анализа раз личных показателей, так и различными методиками обработки, оценки данных, типологизации и ранжирования регионов. Помимо этого присутствует еще один фактор, который играет важную роль в исследовании, а именно – изучение динамики процесса усиления или ослабления территориальной неравномерности. Современный рыночный механизм порождает и углубляет территориальные диспропорции в социально-экономическом развитии регионов, ведет к кризисным и стагнационным их состояниям. При этом депрессивные регионы представляют собой особую (временами численно расширяющуюся, временами относительно небольшую) типологическую группу, определяемую благодаря характерным признакам: глубокий и интенсивный спад на кризисной стадии циклической ритмики и замедленное (запаздывающее) вхождение в фазу роста, повышенная социально-экономическая неустойчивость. Эти особенности приводят депрессивную территорию к длительному по времени социально-экономическому отставанию от ведущих регионов и центров хозяйственной активности страны.

Поэтому, с нашей точки зрения, «социально-экономический депрессивный регион» (СЭДР), как правило, является субъектом РФ, в котором имеются вполне достаточные природный, социально-экономический, инфраструктурный, научно-технический, кадровый и экологический потенциалы, однако в динамике – не менее 5 лет темпы роста основных показателей его социально-экономического развития ниже, чем в среднем по стране, или определенного норматива, принятого в рамках конкретного исследования.

Депрессивные регионы поэтому не могут рассчитывать на саморазрешение проблем и на самостоятельный выход из депрессивной ситуации, что требует для них осуществления чрезвычайных (адекватных и специально организуемых) регулирующих воздействий со стороны государства. Основой теории географического исследования депрессивных регионов России должна выступать, по нашему мнению, системно-структурная методология. Это связано с представлением о том, что объектом исследования отечественной социально-экономической географии выступает территориальная организация общества, охватывающая процессы не только экономического, но и социального, политического, демографического, экзистенциального, историко-культурного и экологического развития регионов. Поэтому социально-экономический регион воспринимается как сложная территориальная социально-экономическая система, состоящая из отдельных блоков и элементов. Социально-экономический район характеризуется наличием определенных процессов и свойств, наиболее существенными из которых являются: целостность, структурность, динамичность, саморегуляция, эмерджентность, иерархичность. В тоже время процессы депрессивности в развитии социально-экономических регионов, как правило, существенно ослабляют и даже блокируют многие из этих взаимосвязей.

Однако, учитывая все эти потенциальные признаки и особенности СЭДР'ов, их географическое изучение актуализируется с позиций определения и формирования возможностей их саморазвития. Все подсистемы СЭДР, в принципе, потенциально комплиментарны, то есть совместимы в функциональном и институциональном отношениях, что обеспечивает возможность достижения общей цели. Общая цель управления СЭДР'ов – это прежде всего формирование условий для эффективного и устойчивого развития экономики и социальной сферы, повышения благосостояния населения, обеспечения благоприятной экологической среды обитания с минимальными затратами на их достижение на основе формирования и реализации инновационного пути развития, что требует проведения особой инвестиционной политики. Специфика, структура и сущность каждого конкретного СЭДР'а, определяется, прежде всего, внутренней природой образующих его элементов и компонентов, характером внутреннего взаимодействия. Поэтому внешние воздействия всегда преломляются через внутреннюю сущность СЭДР. По степени влияния на функционирование и развитие депрессивного региона, внутренние его противоречия можно разделить на три группы:

1) противоречия между общественной (национальной и региональной) необходимостью экономического развития и интересами конкретных производителей;

2) противоречия между региональными и локальными воспроизводственными процессами, распределительными и обменными отношениями;

3) противоречия как следствие различий в динамике функционирования и пространственной организации подсистем региона.

В развитии СЭДР важную роль играют и другие внутренние противоречия, в первую очередь, противоречия между сопряженными функционально-структурными подсистемами, которые обусловлены их разноразмерностью, различной динамикой и ритмикой функционирования, спецификой связей территориальной организации элементов. В сфере управления они усугубляются наличием разнородной и частнособственнической принадлежности, не согласованностью между собой частных прогнозов и планов развития, субъективностью подходов с позиции достижения частных оптимумов. Теоретические основы географического исследования состава оценочных индикаторов – показателей депрессивности дают возможность определить содержание структурообразующих компонентов внутри исследуемых регионов и сформировать схему их интегральной оценки социально-экономического развития. Определение депрессивности российских регионов стало частью официальной методики комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов РФ. Еще в Программе Правительства РФ «Реформы и развитие российской экономики в 1995-1997 годах» была предпринята попытка идентифицировать различные типы проблемных регионов для определения приоритетов региональной политики. В соответствии с этим были выделены регионы – доноры российского бюджета и регионы – реципиенты. Среди последних выделялись отстающие, депрессивные, кризисные и регионы особого стратегического значения. При этом преобладающее большинство регионов России попали в группу реципиентов, функционирование которых было невозможно без денежных дотаций из федерального бюджета [22].

В 2001 г. (с последующей коррекцией в 2006 г.) было принято постановление Правительства РФ от 11.10.2001 г. № 717 «О Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 гг. и до 2015 г.)» [22]. В основу этой методики положены 13 базовых индикаторов: внутренний региональный продукт; объем инвестиций в основной капитал; объем внешнеторгового оборота; финансовая обеспеченность региона на душу населения; доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях; уровень зарегистрированной безработицы; соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума; доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума; суточный оборот розничной торговли, общественного питания, платных услуг; основные фонды отраслей экономики; коэффициент плотности автомобильных дорог (коэффициент Энгеля); сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры; обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями.

Представленная официальная методика все же имеет в большей степени экономический характер и не охватывает в полной мере другие сферы деятельности регионов. К тому же некоторые официальные показатели (например, уровень зарегистрированной безработицы, соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума, сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры) не отражают реальной ситуации в социальных процессах регионов. Поэтому наряду с методикой, принятой Правительством РФ, существуют другие методики, разработанные исследователями проблем формирования и оценки индикаторов социально-экономического развития субъектов РФ. Например, в методике, разработанной в Совете по изучению производительных сил, используется 40 первичных индикаторов, объединенных в 9 блоков [4]. Экономисты Центра социально-экономических проблем федерализма ИЭ РАН для оценки уровня социально-экономического развития регионов используют систему показателей, включающую следующие элементы: население, рынок труда, уровень жизни, социальное обеспечение и социальные услуги, экология и общественная безопасность [22]. Сопоставляя уже разработанные методики оценки уровня социально-экономического развития, в том числе депрессивных регионов РФ, друг с другом, можно утверждать, что наблюдается определенная их схожесть по подбору оценочных показателей. Однако различия между ними состоят в большей или меньшей ориентированности на экономические или на социальные показатели, что связано с конкретными практическими потребностями их разработки. Такой анализ в большей степени направлен на определение уровня социально-экономического развития регионов, чем на специальное комплексное исследование депрессивных регионов, в том числе внутренних механизмов их состояния.

Поэтому возникает необходимость формирования системы оценочных показателей развития именно депрессивных регионов, выработки определенного инструментария диагностики их социально-экономического состояния.

Нами предлагается специальная методика идентификации депрессивных регионов РФ. В основе ее лежит использование инструментария существующих поливариативных методик, поскольку моновариативные методики в большинстве случаев от-

ражают специфику функционирования отдельного конкретного региона и не являются в достаточной степени универсальными. Предложенная методика оценки депрессивных регионов основывается на исчислении интегральных показателей на базе данных официальной статистики.

Она дает возможность сформировать систему критерияльных признаков депрессивного состояния регионов в аспекте следующих направлений оценки: производственной, инфраструктурной, социальной, демографической и экологической. При этом предусматривается выделение двух уровней показателей: положительно и отрицательно влияющих на развитие региона. В проведенном нами исследовании в 5 блоках было выделено 15 индикаторов, характеризующих уровень социально-экономического развития регионов: 1) экономический блок (среднедушевой объем продукции промышленного производства, среднедушевой объем продукции сельскохозяйственного производства, стоимость основных фондов на душу населения, суммарный оборот розничной торговли и платных услуг в расчете на душу населения, среднедушевой объем инвестиций); 2) демографический блок (коэффициенты рождаемости, смертности, естественного прироста/убыли населения, коэффициенты миграционного притока, миграционного оттока населения, сальдо миграции); 3) социальный блок (уровень преступности населения, средняя заработная плата работников организаций); 4) инфраструктурный блок (плотность автодорог – коэффициент Энгеля, ввод в действие жилых домов); 5) экологический блок (выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, сброс сточных вод). Выбор этих конкретных показателей в значительной степени определяется доступностью и достоверностью статистической базы по регионам РФ. Результаты функционирования регионов в значительной степени обуславливаются взаимодействием позитивных и негативных факторов их развития, в связи с чем необходима их качественная и количественная оценка. Преобладание в регионе позитивных факторов развития определяет устойчивость и сбалансированность в нем социально-экономических процессов. Если же в регионе преобладают негативные факторы, то это приводит к снижению устойчивости общественного развития, экономики, а вследствие этого обуславливает разбалансированность социальных, экономических, демографических и экологических процессов. Применяемые в рамках данной методики количественные показатели дают возможность оценить как уровень развития регионов, так и основные направления его динамики. Такой подход выступает основой для определения интегрального показателя. В тоже время вспомогательные показатели предназначены для более детального изучения причин и тенденций развития регионов в различных сферах, и тоже должны рассматриваться в динамике. Основу статистической базы исследования составили официальные статистические материалы Федеральной службы государственной статистики РФ. Основными принципами использования тех или иных статистических показателей для оценки уровня социально-экономического развития регионов РФ, по нашему мнению, могут быть приняты: 1) комплексность оценки, т.е. учет всех важнейших составляющих показателей уровня социально-экономического развития; 2) системность оценки – учет взаимосвязей базовых показателей и характеристик регионального социально-экономического развития; 3) достоверность исходных данных при выборе базовых показателей регионального со-

циально-экономического развития; 4) соответствие системы индикаторов задачам ежегодного анализа и прогнозирования экономического и социального развития регионов; 5) максимальная информативность результатов оценки уровня социально-экономического развития регионов, следовательно, возможность принятия оптимальных решений на федеральном и региональном уровнях управления; 6) сочетание общих социально – экономических индикаторов с показателями, отражающими результативность деятельности органов государственной власти по решению важнейших экономических и социальных проблем.

Предлагаемая нами методика исследования состоит из шести этапов. Первый этап исследования – группировка системы социально-экономических показателей по двум блокам: блок позитивных и блок негативных факторов развития. Позитивные показатели будут демонстрировать положительную динамику, поэтому их увеличение в целом и по отношению к среднероссийскому показателю свидетельствует о благоприятном функционировании региона (например, коэффициент рождаемости, коэффициент миграционного притока населения). Негативные факторы (например, коэффициент смертности, коэффициент миграционного оттока населения) будут оказывать отрицательное влияние на функционирование региона, и поэтому их снижение в целом (и по отношению к среднероссийскому уровню) будет благоприятно. Второй этап исследования – расчет коэффициентов соотношения позитивных и негативных факторов с соответствующими значениями сред нероссийских показателей.

Превышение показателя региона над среднероссийским выражается коэффициентом их соотношения свыше 1,0, что отображает в соответствующей сфере положительную динамику развития и характеризует его социально-экономическую устойчивость. Напротив, превышение регионального показателя, отражающего негативный фактор, над его среднероссийской величиной свидетельствует о неустойчивости социально-экономического развития данного региона. При проведении анализа используются среднее значение и величина размаха показателя. На третьем этапе рассчитывается соотношение коэффициентов позитивных и негативных факторов развития, что позволяет определить и количественно оценить уровень устойчивости функционирования региона.

Превышение позитивных факторов развития над негативными (интегральный коэффициент регионального развития свыше 1,0) свидетельствует об устойчивом развитии, тогда как превышение негативных факторов развития над позитивными (интегральный коэффициент регионального развития равен и меньше 1,0) характеризует неустойчивые социально-экономические процессы в регионе. В этом случае коэффициент регионального развития 1,0 показывает границу между позитивными и негативными тенденциями динамики. Такой подход позволяет выделить группу потенциально неустойчивых регионов, у которых коэффициент регионального развития близок к 1,0 и которые могут попадать в группу депрессивных или выходить из нее в случае чередования циклов экономического развития. На четвертом этапе предложенного алгоритма производился расчет показателя отклонения позитивных и негативных факторов развития при помощи формул, представляющих относительное отклонение анализируемых значений от соответствующих среднероссийских показателей. На пятом этапе определяется интеграль-

ный показатель оценки условий развития региона, который рассчитывается как разница показателей позитивных и негативных факторов развития.

Расчитанный интегральный показатель оценки условий развития региона показывает, насколько отклонение позитивных факторов региона превышает, либо занижает отклонение негативных факторов региона над среднероссийскими значениями. На шестом этапе проводится группировка регионов в соответствии с полученными результатами расчетов. Универсальность предлагаемого подхода позволяет применять его как на региональном, так и федеральном уровнях. С учетом полученных результатов проводится позиционирование регионов по интегральному уровню социально-экономического развития.

Исходя из предлагаемого показателя социально-экономического развития, все регионы (субъекты) РФ в целом или по федеральным округам можно распределить на 5 групп: 1) регионы с высоким уровнем развития и высоким социально-экономическим потенциалом; 2) регионы с уровнем развития выше среднего и относительно высоким социально-экономическим потенциалом; 3) регионы со средним уровнем развития и достаточным социально-экономическим потенциалом; 4) отстающие или слаборазвитые регионы – с низким уровнем развития и недостаточным социально-экономическим потенциалом; 5) депрессивные регионы с крайне низким уровнем развития. Таким образом, предложенная методика позволила выявить основные детерминанты пространственного социально-экономического развития Российской Федерации и определить основные типологические группы регионов по уровню их развития и глубине депрессивного состояния. На этапе кризисного развития российской экономики все регионы, так или иначе, стали проблемными. Среди них можно выделить территории с той или иной степенью депрессивности.

Предложенная методика и алгоритм диагностики уровня социально-экономического развития регионов РФ позволили выделить два типа депрессивных регионов, которые подразделяются на фоновые и кризисные. Для проблемных регионов была проанализирована динамика развития за временной период 1990-2010 гг. и выполнена их типологическая группировка. В зависимости от разнообразных объективных и субъективных причин некоторые регионы традиционно развивались значительно медленнее остальных, становясь постепенно «отсталыми» (или «слаборазвитыми»). К слаборазвитым среди субъектов РФ относятся регионы с крайне малой интенсивностью и низкими параметрами хозяйственной деятельности, недиверсифицированной структурой экономики, резким отставанием по развитию производственной базы, социальной сферы и рыночной инфраструктуры, с высокой безработицей и низким уровнем жизни населения, наибольшей дотационностью бюджетов.

Принципиальным отличием депрессивных регионов является то, что при значительном отставании в социально-экономическом развитии, выявляющемся на момент исследования, на предшествующем этапе они проявляли все признаки стабильно развивающихся территорий, а по некоторым позициям даже занимали видное место в экономике страны. Такие регионы имеют существенный потенциал саморазвития (развитую промышленность и инфраструктуру, высококвалифицированную рабочую силу, относительно высокий уровень развития науки, культуры, образования и пр.). Но, в связи с резкими измене-

ниями условий (внешних по отношению к региону), их функциональная ориентация может не совпадать с общими направлениями развития экономики страны. Вследствие этого внутренние возможности таких регионов и их богатый потенциал оказываются невостребованными.

К фоновым относятся те российские регионы, где наблюдается низкий уровень жизни населения, устаревшая технологическая база, недостаточное рыночное позиционирование, дефицит кадров. Особенностью же кризисных регионов являются существенное отставание от других регионов страны по уровню социально-экономического развития; высокий уровень безработицы; слабая инфраструктурная обеспеченность и высокий уровень социальных конфликтов. При этом депрессивное кризисное состояние российских регионов в целом может характеризоваться как устойчивая стагнация их социально-экономического состояния, связанная с действием не только макроэкономических, но и макрополитических, макродемографических факторов и одновременным отсутствием или недостаточностью внутренних стимулов к саморазвитию. Такое состояние определяет большую глубину и интенсивность деструктивных процессов, обусловленных стагнацией традиционно ведущих отраслей хозяйства, крайне неблагоприятной демографической ситуацией, коррупционностью систем управления, следствием чего являются резкие нарушения воспроизводственных процессов.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, из проведенного исследования, делаем следующие выводы: проблема исследования депрессивности является актуальной и своевременной. Предлагаемая методика, основанная на систематизации и обобщении передового опыта практического применения существующих методических подходов к оценке социально-экономической ситуации на территориях регионов различных уровней, включает ряд этапов. При построении системы показателей учитывались методические принципы, лежащие в основе существующих методик, которые корректировались с учетом целевой направленности и особенностей объекта данного исследования. В числе этих принципов: комплексность, системность, репрезентативность достоверности, сопоставимость, возможность получения необходимой информации для расчета исходных показателей из существующей государственной и ведомственной статистической отчетности.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – Москва: Мысль, 1983. – 350 с.
2. Бакланов П.Я. Структуризация географического пространства – основа теоретической географии / П.Я. Бакланов // Теория социально-экономической географии: современное состояние и перспективы развития: материалы международной научно-практической конференции. – Ростов-на-Дону, 2010. – С. 1221.
3. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики: учебник / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – Санкт-Петербург: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – 2-е изд. – Москва: Государственный университет – Высшая школа экономики, 2001. – 495 с.
5. Зырянов А.И. Регион: пространственные отношения природы и общества / А.И. Зырянов. – Пермь: Пермский университет, 2006. – 372 с.
6. Пространство современной России: возможности и барьеры развития (размышления географов-обществоведов / отв. ред. А.Г. Дружинин, В.А. Колосов, В.Е. Шувалов. – Москва: Вузовская книга, 2012. – 336 с.

7. Теория социально-экономической географии: современное состояние и перспективы развития: материалы Международной научной конференции / под ред. А.Г. Дружинина, В.Е. Шувалова. – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета, 2010. – 476 с.
8. Шарыгин М.Д. Современные проблемы экономической и социальной географии: учебное пособие / М.Д. Шарыгин. – Пермь: Изд-во Пермского университета, 2008. – 427 с.
9. Шарыгин М.Д. Регионоведение: учебное пособие / М.Д. Шарыгин, В.К. Ковылов. – Воронеж: ООО ИД «Лексикон», 2004. – 200 с.
10. Штульберг Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации / Б.М. Штульберг, В.Г. Введенский. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 208 с.
11. Баланина Г.Ф. Стратегия развития депрессивного региона / Г.Ф. Баланина. – Кызыл: ТуВИКОПР СО РАН, 2009. – 344 с.
12. Гонова О.В. Интегральный критерий развития территории как основа мониторинга экономики региона / О.В. Гонова, А.Н. Ильченко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2008. – № 2(11). – С. 33-35.
13. Лексин В.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н.Лексин, А.Н. Швецов. – Москва: Либроком, 2009. – 368 с.
14. Исакин М.А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения регионов / М.А. Исакин // Региональная экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 92-109.
15. Леонов С.Н. Типология проблемных регионов на основе оценки межрегиональных социально-экономических и финансовых различий / С.Н. Леонов // Известия РАН. Сер. геогр. – 2005. – № 2. – С. 68-76.
16. Мансуров П.М. Депрессивный регион: сущность, критерии отнесения, основные проблемы / М.И. Мансурова, Г.И. Мансуров // Fundamental Research. – 2012. – № 6. – С. 506-510.
17. Скопин А.О. Проблемы устойчивого развития регионов России в условиях формирования рыночных отношений / А.О. Скопин, О.В. Скопин. – URL: <http://uecs.ru/regionalnayaekonomika/item/23820110324122831>.
18. Толчинская М.Н. Типизация отсталых регионов России и пути преодоления их депрессивности / М.Н. Толчинская. – URL: <http://www.rppe.ru/wpcontent/uploads/2010/02/tolchinskajamn.pdf>.
19. Яковенко Н.В. Социально-экономическая устойчивость депрессивного региона // Н.В. Яковенко // Вестник Тамбовского университета. Сер. Естественные и технические науки. – Тамбов, 2013. – Т. 18, Вып. 2. – С. 731-735.
20. Яковенко Н.В., Поросенков Ю.В. Теоретико-методологические подходы к исследованию депрессивных регионов России // Вестник ВГУ. Серия География. Геоэкология. – 2013. – № 2. – С. 10-21.
21. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд. – Москва: Большая Российская энциклопедия, 1998. – 1456 с.
22. Региональная социально-экономическая политика: разработка, реализация, оценка эффективности: учебно-методическое пособие / под ред. С.М. Вертешева, В.Е. Рохлина. – Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2003. – 320 с.
23. О Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)»: постановление Правительства РФ от 11.10.2001 г. № 717 (ред. от 22.06.2006 г. с изм. от 20.10.2006 г.). – URL: www.consultant.ru.
24. Мацкевич Т.Н. Проблемы социально-экономического развития региона: монография / Т.Н. Мацкевич. – Ставрополь: Аргуз, 2004. – 120 с.

УДК 627.21:311

Коваль В.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри прикладної економіки
Одеського інституту фінансів*

Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Розкрито теоретичні основи формування і функціонування ринку транспортних послуг на основі принципів його організаційного розвитку та економіко-правового забезпечення, що дозволяє проаналізувати зв'язки і відносини, які виникають в умовах транснаціоналізації транспортно-логістичної системи.

Ключові слова: ринок транспортних послуг, організаційний розвиток, економіко-правове забезпечення, транс націоналізація.

Коваль В.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Раскрыты теоретические основы формирования и функционирования рынка транспортных услуг на основе принципов его организационного развития и экономико-правового обеспечения, позволяющего проанализировать связи и отношения, которые возникают в условиях транснационализации транспортно-логистической системы.

Ключевые слова: рынок транспортных услуг, организационное развитие, экономико-правовое обеспечение, транснационализация.

Koval V.V. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE MARKET OF TRANSPORT SERVICES IN THE CONTEXT OF TRANSNATIONALIZATION TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM

The theoretical bases of formation and functioning of the market of transport services on the basis of its organizational development and economic and legal provision that allows to analyze the connections and relationships that occur in the conditions of transnationalization transport and logistics system.

Keywords: market of transport services, organizational development, economic and legal support, transnationalization.

Постановка проблеми. Динаміка розвитку ринкових відносин на ринку транспортних послуг України останніми роками визначалась якістю проведених інституційних реформ у транспортній галузі,

які сформували сучасну систему господарювання. З урахуванням привабливості для суб'єктів міжнародного ринку транспортних послуг країн з ринками, що розвиваються, постає необхідність у виробленні

такої взаємодії із зарубіжними транснаціональними компаніями (ТНК), що дозволить підвищити конкурентоспроможність послуг транспортного ринку.

На ринку транспортних послуг як значимої сфери послуг національної економіки відбуваються трансформації, в тому числі і в наслідок зміни конкуренції на ринках транспортних послуг через зростання тиску із боку транспортно-логістичних операторів, підвищення вимог споживачів до якості транспортного обслуговування і т.д. Єдність економічного простору країни можливо досягти при сталості розвитку ринку транспортних послуг, питома вага яких складає у валовому внутрішньому продукті України складає близько 12% та виступає елементом економічної безпеки держави, особливо в умовах транснаціоналізації транспортно-логістичної системи. Тому аналіз і дослідження ефективної трансформації та підвищення ефективності функціонування ринку транспортних послуг на основі принципів його організаційного розвитку та економіко-правового забезпечення в умовах транснаціоналізації транспортно-логістичної системи є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади функціонування транспортних послуг та його окремих аспектів висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема: О.В. Бойко, І.В. Діловець [1], С.Д. Бушуєва, Б.Ю. Козирь [2], О.М. Кібік, М.А. Широкова [3] О.М. Котлубая [4], О.В. Мініної [5], Ц.Г. Огонь [7] та ін.

Проте більшість досліджень не стосуються наслідків транснаціоналізації для ринку транспортних послуг, також оцінки можливостей для виходу вітчизняних операторів на міжнародний ринок послуг, що обумовлює актуальність досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження теоретичних основ формування і функціонування ринку транспортних послуг в умовах транснаціоналізації транспортно-логістичної системи.

Виклад основного матеріалу. Ключовим аспектом розвитку національної економіки України виступає транспортна інфраструктура та ефективність роботи учасників ринку транспортних послуг, надання яких з часом набуває інтернаціонального характеру через здійснення транспортних операцій різними видами транспорту, що можуть проводитися на території нерезидентів.

Вітчизняний ринок транспортних послуг як складова міжнародних ринків, повинна передбачати здійснення міжнародної торгівлі транспортними послугами, які утворюють світовий ринок транспортних послуг. Але інституційна незавершеність (неефективне оновлення нормативно-правової бази) і низький інвестиційний потенціал обмежує розвиток транспортної системи України через збільшення зносу основних фондів (невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам) знижується безпека руху і якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення [2]. Відзначені недоліки продукують витіснення вітчизняних перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, що потребує перегляд базисних засад підвищення економічної безпеки держави. Не менш важливого значення набуває недостатньо ефективна система управління і регулювання діяльності операторів ринку транспортних послуг та низький рівень міжгалузевої координації у розвитку транспортної інфраструктури, що потребує вжиття організаційно-правових, економічних і техніко-технологічних заходів, які б забезпечували розвиток ринку транспортних послуг.

Сучасні тенденції світової і національної економіки характеризуються постійним розширенням

господарських зв'язків та міжнародної економічної кооперації [6] та пов'язаними із цим проблемами функціонування і розвитку ринку транспортних послуг України: низька транспарентність регуляторної діяльності у митному законодавстві, низький рівень оновлення основних фондів портів, низькі темпи зміни та удосконалення тарифної політики на транспортні та перевантажувальні операції в портах, втрати вантажопотоків та інші [1]. Тому залучення ресурсів приватного сектора до фінансування будівництва чи експлуатації транспортних інфраструктур дозволить державному сектору поліпшити моніторинг проектів, підвищити продуктивність й управлінську ефективність готових об'єктів.

Крім того переваги оптимального розташування транзитних вантажопотоків, які проходять через територію України нівелюється низькою розвиненістю транспортної мережі. Тому важливо враховувати досвід розвитку мультимодальних перевезень як стимулюючого чинника ринку транспортних послуг, що можливо досягти на основі створення міжнародної транспортної інфраструктури із застосуванням єдиної технології перевезень та інтеграції національних транспортних систем у світову транспортну систему.

Оскільки транзит продукує підвищення резервів національних транспортних систем, стимулює їх розширене відтворення, його частка займає 30% у структурі експорту, імпорту і транзиту вантажів (рис. 1). Основу транзитного вантажопотоку України складають [8]: нафта та нафтопродукти, основними країнами відправлення яких є Росія, Казахстан, Білорусь (28,3%), руда (23,4%), кам'яне вугілля (17,2%), хімічні та мінеральні добрива (9,3%), чорні метали (6,2%) та хімікати (5,7%).

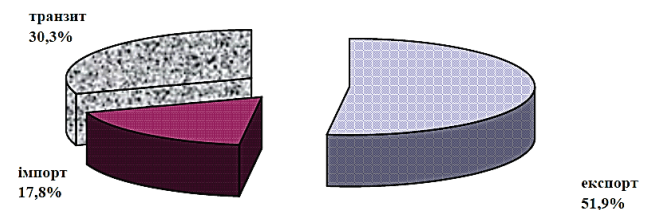


Рис. 1. Структура експорту, імпорту і транзиту вантажів [8]

Формування єдиної технології перевезень в рамках міжнародних транспортних коридорів (МТК) відбувається з метою розвитку міжнародної торгівлі шляхом збільшення обсягів й асортиментів вантажів, що переробляють, так і на поступове постачальницько-збутових й експедиційних послуг.

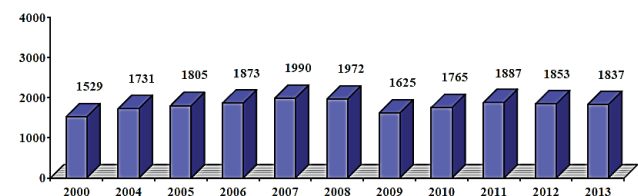


Рис. 2. Динаміка перевезень вантажів всіма видами транспорту, млн. т. [8]

Зменшення перевезень вантажів з 2007 по 2013 рік (рис. 2) нагально потребує створення єдиної системи економіко-правових взаємин учасників системи термінального обслуговування на основі узгодження економічних інтересів та комплексної системи транспортно-експедиційного обслуговування. Оскільки

низький рівень розвитку транспортної системи не відповідає міжнародним стандартам, то відбувається витиснення іноземними транспортними компаніями вітчизняних операторів із ринку перевезень та мінімізації транзитного потенціалу.

Невідповідність стандартів транзитних перевезень в Україні міжнародним вимогам обмежує і збільшення надходжень до бюджету, що ускладнює фінансування соціальних стандартів державою, що потребує посилення впливу на розвиток транспортних потоків шляхом створення системи державної підтримки із забезпеченням умов найбільшого сприяння учасникам ринку перевезень за термінальною технологією із відповідними заходами державного регулювання [7].

Це переважно стосується монополістичного характеру конкуренції у галузі повітряного транспорту та сегменту залізничних перевезень, на які припадає близько 25% обсягу перевезень, що значною мірою зумовлює високий рівень цін на послуги з перевезення вантажів. З іншого боку, протягом декількох останніх десятиліть відбувається посилення інтернаціоналізації виробництва й глобалізації транспортно-логістичних систем в наслідок посилення міжнародної конкуренції; експансія технологій; розвитку логістичної інфраструктури [6]. Однією з ефективних умов розвитку транспортної системи є інтеграційної взаємодії вітчизняних операторів, що зміцнює її конкурентні позиції на світовому ринку, переважно через взаємне зближення елементів різних економічних підсистем (таблиця 1).

Таблиця 1

Рівні інтеграції в транспортній інфраструктурі

Рівень інтеграції	Характеристика та прояв	Характеристика рушійних сил взаємодії
Рівень оператора послуг	Інтеграція між різними підприємствами із залученням банківського й промислового капіталів	мотивація до об'єднання наявних у їхньому розпорядженні ресурсів
Галузевий рівень	Інтеграція підприємств однієї галузі із розвитком концентрації, спеціалізації	співробітництво й координація дій; спеціалізація; комунікативні зв'язки між учасниками ринку
Регіональний рівень	Інтеграція в регіоні із раціональним розміщенням виробничих сил	наявність безлічі рівноправних учасників на ринку транспортних послуг
Національний рівень	Інтеграція регіонів із розвитком коопераційних зв'язків і торгівлі між регіонами	Залежність регіонів від ринкової кон'юнктури та раціональне використання ресурсів
Міжнародний рівень	Інтеграція між національними господарськими системами держав, яке забезпечується концентрацією й переплетенням капіталів, проведенням погодженої політики	Ліквідація неконкурентоспроможних учасників; стимулювання зниження тарифів і підвищення якості транспортних і супутніх їм послуг

Сталі тенденції до розвитку інтеграційних процесів сприяли гармонізація розвитку національ-

них транспортних систем чи, навіть, регіональних через створення спільних програм розвитку транспорту на основі уніфікації правової бази надання міжнародних транспортних послуг, в наслідок чого зростає значення перевезень вантажів транзитом але і розвитку змішаних перевезень. Цього можливо досягти лише з паралельним розвитком НТП на транспорті, який здійснює значний вплив якого на розвиток світової системи транспортування вантажів.

Висновки. Аналіз теоретичних концепцій дозволив дійти висновку, що формування ринку транспортних послуг супроводжується трансформацією природи та структури ринку під впливом таких чинників, як науково-технічний прогрес, поширення процесів транснаціоналізації світової економіки. Трансформація нормативно-правової бази має відбуватися з метою покращення механізму використання транзитного потенціалу і збільшення доходів бюджету [2, 4, 7]. Досягнення зазначених положень можливо реалізувати в ефективній організації та здійснення контролю за транзитом вантажів, оскільки відбувається стрімкий розвиток транспортної інфраструктури країн-конкурентів, в порівнянні з Україною. В умовах жорсткої конкуренції для України залишається важливим завданням розширення транзитний потенціал в середньостроковій і довгостроковій перспективі шляхом: збалансування інтересів суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність на ринку транспортних послуг; забезпечення рівних можливостей доступу до послуг підприємств транспорту; запобігання монополізації; формування цінової і тарифної політики на ринку транспортних послуг із застосуванням стимулюючих механізмів, контролю за ціноутворенням, недопущення перехресного субсидіювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко О. В. Потенціал ринку транспортних послуг як об'єкт наукових досліджень / О. В. Бойко, І. В. Дідовець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 41. – С. 93-105.
2. Бушуєв С. Д. Інноваційні механізми управління програмами розвитку морських торговельних кластерів / С. Д. Бушуєв, Б. Ю. Козирь // Управління розвитком складних систем. – 2011. – № 7 – С. 5-8.
3. Кібік О. М. Стратегія розвитку соціально-економічних систем підприємств транспортного комплексу України / О. М. Кібік, М. А. Широков // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 68. – С. 211-216.
4. Котлубай О.М. Сучасні економічні відносини морегосподарського комплексу світу: монографія / Котлубай Олександр Михайлович ; Нац. акад. наук України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2013. – 205 с.
5. Мініна О.В. Сучасний стан транзитної спроможності України в контексті євразійської інтеграції / О.В.Мініна // Вісник Чернігівського державного університету. Збірник. – Чернігів: ЦНТЕІ, 2010. – № 44. – С. 53–65.
6. Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 24, ст. 166
7. Огонь Ц.Г. Транзитний потенціал та доходи бюджету України / Ц.Г. Огонь // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2 (31). – С. 32–38
8. Транспорт і зв'язок України – 2013: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 222 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.7

Абубекерова А.З.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів**Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій***Хацер М.В.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів**Запорізької державної інженерної академії*

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто інструменти ринку облигацій та їх класифікація. Проаналізовано стан ринку корпоративних облигацій та визначені шляхи підвищення ефективності його функціонування. Визначено і оцінено основні позитивні та негативні аспекти емісії облигацій для переведення зобов'язань акціонерного товариства.

Ключові слова: емітент, фондовий ринок, корпоративні облигації, біржові контракти, грошові зобов'язання.

Абубекерова А.З., Хацер М.В. КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье рассмотрены инструменты рынка облигаций и их классификация. Проведен анализ состояния рынка корпоративных облигаций и определены пути повышения эффективности его функционирования. Определены и оценены основные положительные и негативные аспекты эмиссии облигаций для трансформации обязательств акционерного общества.

Ключевые слова: эмитент, фондовый рынок, корпоративные облигации, биржевые контракты, денежные обязательства.

Abubekerova A.Z., Khatser M.V. CORPORATE BONDS AS THE TOOL OF THE ENTERPRISE ACTIVITY FINANCING IN TERMS OF FINANCIAL CRISIS

The article deals with the bond market instruments and their classification. The states of the corporate bond market and the ways to improve the efficiency of its functioning have been analyzed. The article identifies and evaluates the main positive and negative aspects of the bonds emission for the transformation of joint-stock company duties.

Keywords: issuer, stock market, corporate bonds, stock contracts, money obligations.

Постановка проблеми. В умовах скорочення основних показників економічного розвитку України, що є наслідком посилення кризових процесів всередині країни та зовнішньої негативної кон'юнктури ринків сировини, готових виробів та послуг, на підприємствах гостро постає проблема залучення ресурсів для фінансування поточної діяльності та довгострокових інвестиційних проектів. Особливо нагальною дана проблема стала в наслідок значного зростання вартості енергоносіїв та необхідності проведення оновлення суттєво зношених основних фондів українських суб'єктів господарювання. Також проблемою, що потребує фінансових вливань є зменшення вартості оборотних коштів підприємств України в наслідок кризових явищ та значної інфляції.

Структура власників сучасних українських підприємств та їх фінансові можливості не дозволяють більшості суб'єктів господарювання залучити значні фінансові ресурси з даних джерел фінансування власної діяльності. Криза та проблеми зі збутом призводять до збитковості або суттєво зменшили прибутки господарюючих суб'єктів України, що також не дозволяє їм розраховувати на значні фінансові вливання. Таким чином, у сучасних умовах господарювання українські підприємства не мають суттєвих можливостей фінансувати свою діяльність за рахунок власних фінансових джерел.

Необхідно активно використовувати кредитні ресурси. При цьому, у рамках управління фінансами

необхідно відходити від традиційних шляхів залучення фінансових коштів у рамках банківських кредитів, оскільки відтік депозитів та великі ризики, що пов'язанні з довгостроковим фінансуванням змушують банки підвищувати відсоткові ставки по кредитах, що робить їх економічно не обґрунтованими для українських підприємств. Встає питання пошуку альтернативних джерел фінансування в умовах відсутності довіри з боку інвесторів (особливо іноземних), що дозволить українським підприємствам подолати кризові явища та отримати ресурси для подальшого розвитку і проникнення на ринки країн Європейського Союзу в рамках інтеграційних процесів.

За таких умов для українських суб'єктів господарювання особливо важливим є розвивати ринок облигаційних позик, оскільки він дозволить отримати ресурси зі значно меншими витратами і надасть можливість українським інвесторам мати альтернативні шляхи вкладення коштів в умовах нестабільності економіки держави та української банківської сфери. При цьому, особливу увагу на даний ринок повинні звернути акціонерні товариства, особливо публічного типу, оскільки правові аспекти їх функціонування роблять облигаційні запозичення (випуск корпоративних облигацій) одним з найбільш ефективних інструментів залучення фінансових ресурсів у власну господарську діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти висвітлення даної про-

блеми знайшли своє відображення в розробках таких вчених, як: О.І. Вальчишен, Т.В. Нічосова, І.В. Білоус, Г.В. Михайлів та інших.

О.І. Вальчишен сконцентрував увагу у своїх дослідженнях як на історії, так і на теорії з практикою обігу облігацій в Україні.

Т.В. Нічосова у своїй праці розкрила сутність системних трансформацій ринку корпоративних облігацій України.

І.В. Білоус у своєму дослідженні розглядав інвестиційну привабливість корпоративних облігацій та їх ризику.

Г.В. Михайлів досліджував місце і роль облігацій на фінансовому ринку України.

Незважаючи на достатність досліджень з даного питання сучасний стан ринку цінних паперів (у тому числі ринок облігацій) та кризові і трансформаційні явища в економіці України зумовлюють потребу у подальших дослідженнях, та адаптації теоретичних розробок до практичної сторони функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо акціонерних товариств.

Мета написання статті: дослідження фінансування видатків підприємства (акціонерного товариства) шляхом переведення своїх зобов'язань в облігації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим сегментом ринку цінних паперів є ринок облігацій, на якому відбувається обіг боргових зобов'язань.

Облігації можуть існувати виключно в без документарній формі [1].

Емітент може розміщувати:

- звичайні (незабезпечені);
- забезпечені облігації.

Розмір забезпечення, отриманого від поручителя, гаранта, не має перевищувати розміру їхнього власного капіталу;

- відсоткові;
- цільові;
- дисконтні облігації.

Емітент має право розміщувати відсоткові та дисконтні облігації на суму, яка з урахуванням суми всіх випусків незабезпечених облігацій цього емітента не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення.

Емітент розміщує виключно забезпечені цільові облігації, виконання зобов'язань за якими передбачається об'єктами житлового будівництва, для фінансування будівництва яких залучаються кошти від фізичних та юридичних осіб.

Погашення відсоткових та дисконтних облігацій здійснюється виключно грошима.

Погашення цільових облігацій здійснюється шляхом передачі товарів та/або надання послуг, а також сплати коштів власнику таких облігацій у випадках та порядку, передбачених проспектом емісії облігацій [2].

Ринок облігацій є вагомим, успішно функціонуючим елементом, який безпосередньо впливає на стан і розвиток вітчизняного фондового ринку. У порівнянні з іншими сегментами, цей ринок характеризується стрімкими темпами розвитку, оскільки саме випуск

облігацій є одним із найнадійніших способів залучення великих обсягів довгострокового позикового фінансування (таблиця 1).

Згідно таблиці 1 можемо відмітити наступне:

1. Загальний обсяг випуску облігацій за роки дослідження зріс на 32360,43 млн. грн. при темпі росту 420,17%. При цьому, відмічаємо зменшення обсягів випуску облігацій по зрівнянню з попереднім роком у 2010 році та в 2013 році. Так, у 2013 році по зрівнянню з 2012 роком ринок скоротився на 8918,83 млн. грн. при темпі росту 82,64%.

2. Обсяг випуску облігацій підприємствами та іншими суб'єктами господарювання окрім банків і страхових компаній за роки дослідження зріс на 24320,43 млн. грн. при темпі росту 340,62%. Відмічаємо, що даний сегмент ринку в 2009 – 2013 роках зростав повільніше, ніж ринок взагалі. При цьому, він повторив періоду падіння за ринком взагалі. Так, у 2013 році по зрівнянню з 2012 роком сегмент ринку скоротився на 5160,39 млн. грн. при темпі росту 86,97%, тобто скорочення сегменту ринку було менше, ніж ринку взагалі. Цікавим є розгляд долі даного сегменту в структурі ринку облігацій та її зміни. Необхідно зазначити, що доля ринку облігацій підприємств та інших суб'єктів господарювання окрім банків і страхових компаній за роки дослідження зменшилась на 18,93% зі 100% у 2009 році до 81,07% у 2013 році. Однак, при цьому, даний сегмент ринку є найбільшим і суттєво перевищує інші сегменти ринку.

3. Обсяг випуску облігацій банками за роки дослідження зріс на 8040,00 млн. грн. Відмічаємо, що на фоні зростання ринку, даний сегмент продемонструвавши в 2011 році стрімке зростання у подальші роки (2012 та 2013) зменшувався. Так, у 2013 році порівняно з 2011 роком сегмент ринку скоротився на 5853,50 млн. грн. при темпі росту 57,87%. У 2013 році по зрівнянню з 2012 роком сегмент ринку скоротився на 3730,00 млн. грн. при темпі росту 68,31%, тобто скорочення сегменту ринку було більше, ніж ринку взагалі. Цікавим є розгляд долі даного сегменту в структурі ринку облігацій та її зміни. Необхідно зазначити, що доля ринку облігацій банків за роки дослідження збільшилась на 18,93% з 0% у 2009 році до 18,93% у 2013 році. Однак при цьому доля даного сегменту ринку, починаючи з 2011 року, постійно зменшувалась.

4. Обсяг випуску облігацій страховими компаніями біли не значні і мали місце тільки в 2011 та 2012 роках.

Підсумовуючи проведене дослідження можемо відмітити, що обсяги залучення коштів суб'єктами економіки в Україні на ринку облігаційних позик є незначними. У 2013 році відбулося зменшення обсягів зареєстрованих Національною комісією по цінним паперам та фондовому ринку (НКЦПФР) облігаційних випусків. Також важливим у дослідженні (таблиця 1) є те, що більшість ринку займають саме підприємства та банки, більшість яких є акціонерними товариствами публічного типу, тобто мова йде саме про корпоративні облігації.

Таблиця 1

Обсяг зареєстрованих випусків облігацій суб'єктів господарювання в Україні в 2009–2013 роках, млн. грн. [3]

Вид емітента	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Підприємства та інші	10 107,35	6 343,86	21 920,94	39 588,17	34 427,78
Банки	-	3 150,00	13 893,50	11 770,00	8 040,00
Страхові компанії	-	-	100,00	28,44	-
Усього	10 107,35	9 493,86	35 914,44	51 386,61	42 467,78

Ще однією проблемою ринку є те, що реєстрація випуску ще не свідчить про його розміщення. Так, з зареєстрованих у 2013 році випусків облігацій, які повинні були отримати рейтингову оцінку, кредитний рейтинг підтримується лише за 44% (за обсягом випусків), або 40% (за кількістю випусків). Це свідчить про високий ступень непрозорості вітчизняного ринку облігацій та вказує на те, що значна частка публічних емісій здійснюється не з метою реалізації інвестиційних проектів чи поповнення оборотних коштів, а для реалізації певних фінансових схем українських суб'єктів господарювання, і в першу чергу, акціонерних товариств. Дана ситуація свідчить про суттєві проблеми українського ринку корпоративних облігацій і неможливість, у достатній мірі, державного регулятора вплинути на негативні тенденції та процеси на ринку [4].

Необхідно зазначити, що облігації є альтернативою банківського кредиту. Досить важливим в рамках дослідження автори вважають навести дані динаміки вкладень українських банків у кредити, що надані суб'єктам господарювання та порівняти їх з інвестиціями вітчизняних банків у цінні папери, додавши до цього дослідження дані про загальну суму кредитів виданих банками, дані про частку кредитів, що надані суб'єктам господарювання в загальному обсязі кредитів, які надані банками, дані про частку простроченої заборгованості за кредитами банків та дані про вкладення банків України в ОВДП. Така подача матеріалів дозволить, на думку авторів, детальніше зрозуміти проблеми дослідження. При цьому період дослідження береться з 01.01.2011 року до 01.10.2014 року.

Динаміка кредитного портфеля суб'єктів господарювання та вкладення в цінні папери українських банків наведено в таблиці 2.

Підсумовуючи дані, наведені в таблиці 2, можемо зазначити наступне:

- українські банки концентрують увагу саме на кредитній діяльності з акцентом на кредити суб'єктам господарювання;
- вкладення в цінні папери носять додатковий характер для вітчизняних банків, при цьому перева-

жають складення в ОВДП, що робить інвестиції банківської системи України в цінні папери суб'єктів господарювання зовсім незначними;

- необхідно розуміти, що українські банки за сучасних умов розвитку ринку цінних паперів взагалі і ринку облігацій зокрема, не повинні при випуску облігацій, у тому числі корпоративних сприйматись як основні інвестори. Однак, при цьому, можемо побачити великий потенціал банківської системи України в розвитку ринку облігацій (корпоративних облігацій).

Надалі порівняємо облігації з банківським кредитом та виявимо проблеми розвитку ринку.

У порівнянні з випуском облігацій банківський кредит є на сьогодні основним джерелом фінансування діяльності суб'єктів господарювання. Але банківські ресурси, за рахунок яких фінансуються кредити, складаються переважно з короткострокових депозитів населення та залишків коштів на поточних рахунках клієнтів. У свою чергу термін розміщення облігацій підприємств у середньому складе 3 роки, що не дозволяє банкам у повному обсязі задовольнити потреби підприємства в інвестиційних ресурсах. Додатковий обсяг боргових інструментів на ринку потребує наявності сталого попиту з боку інституційних інвесторів, які мають довгострокові ресурси, а саме пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії та інші. Ефективний механізм обігу облігацій підприємств, який дозволить підвищити їхню привабливість для учасників ринку та дозволить підвищити їх ліквідність, є передумовою фінансової стійкості підприємства в умовах фінансової кризи.

Оскільки ринок облігацій підприємств є найбільш емним (див. таблиця 1) автори вважають за доцільне розглянути обсяги торгів облігаціями підприємств на біржовому та позабіржовому ринку за період з 2009 року до 2013 року включно в таблиці 3.

Підсумовуючи наведені дані в таблиці 3, можемо зазначити наступне:

- більшість облігацій підприємств реалізується на позабіржовому ринку з суттєвим збільшенням за період дослідження долі реалізації облігацій на біржовому ринку, що свідчить про збільшення прозорості даного сегменту ринку цінних паперів;

Таблиця 2

Кредити, що надані суб'єктам господарювання та вкладення в цінні папери банків України, (млн. грн.) [5]

Періоди	01.01.2011 року	01.01.2012 року	01.01.2013 року	01.01.2014 року	01.10.2014 року
Кредити, що надані суб'єктам господарювання	508 288	580 907	609 202	698 777	758 186
Всього наданих кредитів	755 030	825 320	815 327	911 402	965 692
Частка кредитів, що надані суб'єктам господарювання, %	67,3	70,4	74,7	76,7	78,5
Частка простроченої заборгованості за кредитами, %	11,2	9,6	8,9	7,7	11,5
Вкладення в цінні папери	83 559	87 719	96 340	138 287	153 377
З них ОВДП	54 696	58 175	66 052	81 048	86 059

Таблиця 3

Обсяг торгів облігаціями підприємств на біржовому та позабіржовому ринку у 2009–2013 роках, млрд. грн. [3]

Вид ринку	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Позабіржовий ринок	74,06	62,79	82,28	98,54	51,36
Біржовий ринок	7,07	6,71	21,42	26,35	47,51
Усього	81,13	69,5	103,7	124,89	98,87
Обсяг торгів на ринку цінних паперів	1067,26	1541,38	2171,10	2530,87	1676,97
Частка обсягу торгів облігаціями підприємств на ринку цінних паперів, %	7,6	4,51	4,78	4,93	5,9

– доля ринку облігацій у розмірі ринку цінних паперів України не значна і за період дослідження зменшилась на 1,7%. При цьому за період з 2010 року по 2013 рік доля поступово зростала та зросла за ці роки на 1,39%.

На додачу до таблиці 3 необхідно зазначити, що обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на біржовому вторинному ринку становив 94,91% від загального обсягу виконаних біржових контрактів протягом зазначеного періоду.

Девальвація гривні та падіння ділової активності під час кризи супроводжується збільшенням обсягу прострочених кредитів та затриманням інших платежів підприємства. Пролонгація та трансформування боргових зобов'язань дозволить зменшити платіжне навантаження на підприємство та відстрочити сплату боргів в більш сприятливий для боржника період. Облігації більш мобільні ніж дебіторська заборгованість та дозволяють кредиторам підприємства застосовувати їх як заставу при кредитуванні, або в разі необхідності продати на ринку цінних паперів.

Облігації підприємств підтверджують зобов'язання емітента за ними та не дають право на участь в управлінні емітентом.

У разі переведення своїх зобов'язань в облігації, підприємство (акціонерне товариство) повинне додержуватись наступних вимог:

1) емісія облігацій для переведення зобов'язань акціонерного товариства може бути здійснена виключно щодо грошових зобов'язань акціонерного товариства, крім зобов'язань з виплати заробітної плати, а також зобов'язань щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів);

2) емісія облігацій для переведення зобов'язань акціонерного товариства може бути здійснена за умови отримання письмової згоди кредиторів;

3) рішення про приватне розміщення облігацій з метою переведення зобов'язань акціонерного товариства в облігації може прийматися за умови відсутності мораторію на задоволення вимог кредиторів або в разі, якщо таке переведення зобов'язань передбачено планом санації;

4) розміщення і оплата облігацій здійснюються за номінальною вартістю шляхом укладення між акціонерним товариством (емітентом) і його кредиторами (учасниками розміщення) договорів про заміну первісного зобов'язання зобов'язанням за облігаціями (новацією);

5) зобов'язання акціонерного товариства перед кредитором, для переведення яких прийнято рішення

про розміщення облігацій, вважаються припиненими з моменту набуття кредитором права власності на облігації та реєстрації звіту про результати розміщення облігацій [2].

Висновки з проведеного дослідження. Подолання кризи неплатоспроможності підприємств потребує диверсифікації джерел фінансування та пошук джерел, які мають тривалий строк залучення та фіксовану вартість протягом всього строку. Це дає можливість довгострокового фінансового планування ліквідності підприємства в умовах євроінтеграції та необхідності модернізації українських підприємств. Для сталого внутрішнього попиту з боку інституційних інвесторів необхідно підвищити привабливість облігацій підприємства шляхом розширення кола проведення операцій з цими інструментами. Можливість отримання ломбардних кредитів банками від НБУ під заставу облігацій підприємств, які мають позитивний кредитний рейтинг, значно збільшить попит на них з боку банківських установ та дозволить підвищити ліквідність активів українських банків.

Впровадження на підприємствах пенсійних програм сприяє появі довгострокових інвесторів на фондовому ринку України – недержавних пенсійних фондів.

Державна підтримка суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які мають валютну виручку, при розміщенні боргових зобов'язань на зовнішніх фінансових ринках активізує залучення довгострокових ресурсів в економіку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України № 3480-IV від 23 лютого 2006 року. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/print1391701992047256>.
2. Про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу. Положення НКБФР № 2998 від 27.12.2013. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0171-14/print1391701992047256>.
3. Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави. Річний звіт НКЦПФР за 2013 рік. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf.
4. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2013 рік. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_4_kv_2013_review.pdf.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>.

УДК 338.46

Афтандилянц В.Є.*асистент кафедри менеджменту сфери послуг
Київського національного університету технологій та дизайну*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій та перспектив розвитку ринку консалтингових послуг України. Зміни в економіці країни створюють як загрози, так і можливості для українського бізнесу. У свою чергу підтримка з боку іноземних партнерів та незадоволений попит на консалтингові послуги з боку держави можуть надати новий імпульс для розвитку консалтингової галузі.

Ключові слова: консалтинг, консалтингові послуги, реформи, криза, розвиток, бізнес, підприємство, держава.

Афтандилянц В.Е. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу современных тенденций и перспективам развития рынка консалтинговых услуг Украины. Изменения в экономике страны создают как угрозы, так и возможности для украинского бизнеса. В свою очередь поддержка со стороны иностранных партнеров и неудовлетворенный спрос на консалтинговые услуги со стороны государства могут дать новый импульс для развития консалтинговой отрасли.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговые услуги, реформы, кризис, развитие, бизнес, предприятие, государство.

Aftandilyants V.Y. TRENDS OF DEVELOPMENT IN UKRAINIAN CONSULTANCY MARKET

The paper analyzes current trends and perspectives of advisory services in Ukraine. Changes in the economy create as threats as well as opportunities for Ukrainian business. In turn, support from foreign partners and unsatisfied demand for consulting services from the government can provide a new impulse for the development of the consulting industry.

Keywords: consulting, consulting services, reforms, crisis, development, business, company, state.

Постановка завдання. Консалтингові послуги на українському ринку з'явилися відносно недавно, але з кожним роком перспективи галузі постійно поліпшуються. Відкриття ринку України для іноземних підприємств та вихід національних виробників на світові ринки перетворюють послуги консалтингового сектора у повсякденний сервіс. Це робить ринок стабільним, але з часом може призвести його до стагнації. Тому нові імпульси для розвитку необхідні консалтингу і як виду економічної діяльності, і як галузі.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та практичні аспекти специфіки консалтингової діяльності представлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Т. Армбрюстер, Г. Бугирін, А. Вейс, В. Верба, Л. Грейнер, М. Кубр, Б. Курнов, Н. Лагоцька, Г. Ліппіт, К. Макхем, К. Маккена, А. Посадський, Ю. Чернов, Ф. Чернявська, Т. Шермет та ін.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. До найважливіших причин стрімкого розвитку консультування та зростання попиту на консалтингові послуги на світовому ринку належать: загальна тенденція глобалізації бізнесу, яка однаково сприяє попиту на консалтингові послуги і серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, і серед щойно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку; можливість використання ідей і можливостей консультанта в якості конкурентної переваги в ринковій боротьбі; необхідність впровадження інформаційних технологій, які дозволяють значною мірою підвищити продуктивність компанії [1].

Все більша відкритість світових ринків вимагає від підприємств впровадження найновіших підходів до ведення бізнесу. У свою чергу еволюція та зростання українських підприємств обумовлюють необхідність залучення сторонніх спеціалістів з оптимізації бізнес-процесів, стратегічного розвитку, впровадження ІТ-технологій тощо.

Розвиток українського ринку консалтингу почався з першою «хвилею» приватизації, виходом національних виробників на світовий ринок та відповідно

входом на український ринок іноземних компаній. І якщо на першому етапі на ринок вийшли великі консалтингові компанії, то з часом почали з'являтися і українські консультанти. В останні часи навіть державні органи та підприємства все частіше користуються послугами консультантів та активно залучають представників консалтингового бізнесу до процесів реформування держави.

Сучасні умови, в яких опинилася економіка України, є надзвичайно складними. Але в той же час створюються унікальні умови для якісних перетворень підприємств і приведення бізнес-практики до світового рівня. А отже, українські консультанти мають усі шанси стати «локомотивом», що вивезе український бізнес з «прірви».

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану і проблем функціонування ринку консалтингових послуг в Україні, а також визначення основних напрямів щодо забезпечення його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Консалтинг – це процес, через який індивіди або фірми допомагають клієнту досягти встановлених результатів. Допомога може мати форму інформації, рекомендацій або навіть безпосереднього виконання певної роботи [2].

Консалтинг є відносно новим видом діяльності на пострадянському просторі, що виник після розпаду СРСР і був зумовлений потребою у знаннях сучасних методів управління підприємствами в нових умовах. Але, на жаль, спеціалістів з бізнесу, як і кваліфікованих кадрів для управління підприємствами, катастрофічно не вистачало. Цією можливістю не забарилися скористатися великі міжнародні консалтингові компанії, які вийшли на український ринок, обслуговуючи та будуючи бізнес своїм старим клієнтам – великим іноземним виробникам товарів народного споживання, торговим та промисловим компаніям. Одночасно з обслуговування своїх іноземних партнерів та за майже повної відсутності конкуренції з боку місцевих консультантів, міжнародні консалтингові компанії почали активно налагоджувати співпрацю з потенційно перспективними українськими підприємствами. І така співпраця міжнародних консультантів з найбільшими українськими підприємствами про-

довжується до сьогодні, незважаючи на скорочення розриву між рівнем знань та досвідом українських та іноземних консультантів.

Причин такого стану речей може бути декілька. По-перше, на стороні великих міжнародних консалтингових компаній історія розвитку, в деяких випадках, більше 100 років, та їх репутація, тобто ті компанії, що заснували галузь консалтингу, є лідерами галузі і сьогодні. По-друге, консультанти дуже сильно впливають на створення сучасної науки менеджменту, маркетингу та стратегії і, відповідно, можуть запропонувати клієнту свої найновіші розробки у сфері управління першими. По-третє, міжнародні консалтингові компанії мають доступ до найкращих практик ведення бізнесу у кожній галузі, яка цікавить клієнта, і вони можуть легко впроваджувати рішення, які вже були відпрацьовані в інших країнах або у конкурента-клієнта. По-четверте, великі консалтингові компанії мають величезні бюджети для залучення найкращих спеціалістів і випускників університетів та просування свого бренду.

Сегментація ринку консалтингових послуг України виглядає таким чином [3]:

- За функціональним призначенням консалтингового продукту:
 - податковий та юридичний консалтинг (30% ринку);
 - інформаційний консалтинг (21% ринку);
 - фінансовий консалтинг (17% ринку);
 - стратегічний консалтинг (13% ринку);
 - HR-консалтинг (11% ринку);
 - операційний консалтинг (8% ринку).
- За ключовими клієнтами:
 - металургійна, хімічна, харчова промисловість;
 - телекомунікаційний, будівельний, фінансовий сектор;
 - торгівля.
- За географічним розміщенням:
 - 84% консалтингових компаній за обсягами продажу розміщені у м. Києві.

У своїй роботі консультанти використовують різноманітні підходи та концепції менеджменту. Серед них: покращення продуктивності, покращення прибутковості, зниження витрат, бережливе виробництво, реінжиніринг бізнес-процесів, стратегічні перетворення, оптимізація ланцюга постачання, бенчмаркінг, інтеграція компаній після злиттів та поглинань, досягнення синергії, трансформаційний аутсорсинг, менеджмент якості тощо. На сьогоднішній день світовий ринок консалтингових послуг оцінюється у приблизно 200 млрд доларів США. Послугами консалтингових компаній користується переважна більшість компаній зі списку «Fortune 500».

Головним мотивом застосування консультування на підприємстві є очікування від нього позитивного економічного ефекту, а конкретні мотиви (попит) для вживання цієї послуги визначаються специфічними для кожного підприємства передумовами. Найтипівішими передумовами є:

- неможливість використання власного персоналу для повної та об'єктивної оцінки ситуації (ревізія маркетингу та управління);
- необхідність високої кваліфікації та спеціального досвіду для спеціальних разових заходів (пошук ринкових можливостей, розроблення стратегій, реконструкція підприємства, експертиза бізнес-проектів);
- володіння об'єктивною альтернативною думкою під час вирішення складних та значущих проблем (усі види диверсифікації виробництва);

- недоцільність утримування високооплачуваного фахівця для спеціальних заходів, які мають постійно-періодичний характер (розроблення рекламних кампаній);

- навчання персоналу в процесі роботи з консультантом з конкретного проекту;

- необхідність прийняття оперативних рішень з проблем постійно-періодичного характеру (постійні зміни на підприємстві організаційно-виробничого характеру);

- попереднє обговорення проблеми стосовно персоналу підприємства та вибір одного з альтернативних рішень.

В умовах кризи труднощі відчувають різні галузі економіки України. Ринок консалтингових послуг не є винятком. Консалтинг створює інфраструктуру бізнесу, тому в складних фінансово-економічних умовах витрати на нього часто стають першими статтями витрат, фінансування яких різко скорочується. Про це свідчить падіння ринку під час кризи 2007–2008 рр. [4]. Багато компаній практично зупиняють свої замовлення маркетингових досліджень, оцінок бізнесу, розробки корпоративної культури, тренінгів тощо. Але в той же час зростає популярність послуг з оптимізації витрат і антикризових заходів.

Якщо до кризи звернення в консалтингову компанію було пов'язано з бажанням замовника розробити концепцію або дати оцінку новому проекту, то в критичний економічний період на перший план виходить аудит поточних проектів у нових реаліях з подальшою реконцепцією і продажем неприбуткових активів. І якщо звернення до консалтингової компанії до кризи були пов'язані з вибором найбільш привабливих і потенційно прибуткових активів, то нині – з оцінкою доцільності функціонування тих чи інших бізнес-одиниць та можливості реалізації зайвих активів.

Найбільш популярними у період криз, як правило, є послуги з HR-консалтингу та скорочення витрат, які і створюють основний стабільний попит на консалтингові послуги. Це пов'язано з тим, що в умовах кризи багато компаній змушені скорочувати персонал. А це у свою чергу потребує його оцінки та визначення найменш ефективних підрозділів. У період кризи, через підвищення комунальних платежів, також стає затребуваною послуга комплексного аудиту ефективності володіння й управління об'єктами нерухомості та енергоменеджмент, що дозволяє оптимізувати витрати, фінансові потоки і стабілізувати дохідну частину бізнесу.

Сьогодні на ринку консалтингу України успішно функціонують ті підприємства, яким вдалося напрацювати бездоганну репутацію та встановити тісні зв'язки з крупними вітчизняними та іноземними клієнтами. Також ті консалтингові компанії, які диверсифікували портфель клієнтів, мають більше шансів утриматися під час падіння попиту на їх послуги.

Фактори зовнішнього середовища впливають у тому числі на ринок консалтингу несподівано і призводять до неочікуваних наслідків. Так, через санкції, накладені на Росію з боку країн Європейського Союзу та Сполучених Штатів Америки, під загрозою опинилися представництва іноземних консалтингових компаній, через загрозу відповіді РФ. Так, аналітичне видання Firmconsulting у своїй інформаційній розсилці попереджає про затримки або призупинку процесу наймання персоналу в українських та російських офісах консалтингових компаній. І, відповідно, радить зважити усі ризики при рішен-

ні щодо працевлаштування у представництвах консалтингових компаній в Україні та Росії [5].

З іншого боку, підтримку розвитку ринку консалтингових послуг України надає Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Програма ділових консультаційних послуг ЄБРР надає мікро-, малим і середнім підприємствам (ММСП) доступ до широкого спектру консультаційних послуг, а також сприяє реалізації проектів з місцевими консультантами на умовах розподілу витрат. Проект надає пряму допомогу для підвищення ефективності роботи підприємств у поєднанні з системними заходами щодо розвитку ринку для створення стійкої і комерційно-життєздатної інфраструктури підтримки ММСП у країнах, де працює ЄБРР [6]. Група підтримки малого та середнього бізнесу (МСБ) банку надає гранти на оплату 70% вартості послуг консультантів, яких залучатимуть МСБ-підприємства. На такі гранти у 2015 році планується виділення 1,5 млн євро [7].

Окремо слід відзначити унікальні можливості для консалтингових компаній, які з'явилися завдяки підписанню угоди про асоціацію з Європейським Союзом та необхідністю реформування державного апарату та економіки країни. Так, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України провело робочу зустріч із провідними консалтинговими компаніями світу – Deloitte, PwC, KPMG. За словами керівника відомства, фахівці найбільших консалтингових компаній світу під час постійних засідань експертних рад зможуть надавати поради та ініціювати ідеї щодо покращення реалізації національних проектів, залучення інвесторів. Крім того, експерти «Великої четвірки» надаватимуть пропозиції стосовно необхідних змін у законодавчому полі для покращення інвестиційного клімату в Україні [8].

Співпраця великих консалтингових компаній з українським урядом та державними підприємствами розпочалася декілька років тому. Так, у 2011 році залізничний монополіст України розпочав співпрацю з компанією консалтинговою компанією А.Т. Кеарнеу щодо розробки цільової моделі ринку залізничних послуг України. Зазначені дослідження були зроблені для визначення та подальшої реалізації стратегії та моделі реформування залізничного транспорту України. Зокрема, були проаналізовані вже реалізовані моделі реформування залізничного транспорту інших країн та визначений оптимальний шлях для України. За результатами досліджень, основною проблемою для залізниць України було визначено старіння активів та дефіцит коштів для їх оновлення. На думку експертів, реформування – єдина можливість залучити у галузь інвестиції [9].

Іншим прикладом залучення визнаних консалтингових компаній є створення у 2011 році консорціуму, до якого увійшли Фонд «Ефективне управління», компанія «The Boston Consulting Group» (BCG) і такі авторитетні дослідницькі організації, як Інститут економіки та прогнозування НАНУ, Центр Разумкова, Науководослідний інститут соціально-економічного розвитку міста, Центр містобудування і архітектури міста та Інститут демографічних і соціальних досліджень НАНУ для розробки стратегії розвитку Києва до 2025 року [10].

Найамбітнішим залученням міжнародних консультантів є партнерство Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України (нова енергія; нова якість життя; нова інфраструктура; олімпійська надія – 2022; агроперспектива) з компаніями «Великої четвірки» (EY, Deloitte, PwC, KPMG) [11].

Можна навести ще багато прикладів співпраці консалтингових компаній з органами державної влади та державними підприємствами, але в усіх прикладах простежується тенденція до залучення саме іноземних і саме найпрестижніших консультантів. Тим не менш реальні результати залучень консалтингових компаній ще досі невідомі. Це може вказувати на одну із найважливіших і найскладніших проблем консалтингового бізнесу загалом – проблему впровадження. Консультанти можуть дослідити та виявити майже всі проблеми, які існують у тій чи іншій галузі, та розробити покрокові інструкції з реалізації заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань. Але для виконання вказаних консультантами заходів необхідна безпосередня участь і, найголовніше, бажання керівництва організації ці кроки робити. В іншому випадку рекомендації консультантів будуть «покладені на полицю», а гроші платників податків, до речі, дуже великі, будуть витрачені марно.

Тенденція залучення іноземних консультантів до управління державою вказує на те, що існує незадоволений попит на кваліфікованих спеціалістів, а це у свою чергу дає змогу молодим українським консалтинговим компаніям проявити себе.

Тим не менш основними причинами відносно низького попиту на консалтингові послуги в Україні все ще залишаються:

- складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності;
- низька платоспроможність клієнтів;
- неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг;
- відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консалтингу;
- складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості [12].

Серед існуючих загроз та несприятливих умов можна знайти і використати нові можливості. Це підтверджує управляючий партнер компанії EY (раніше – Ernst&Young) Олексій Кредісов. Так, за його словами, швидше за все, у найближчі кілька років вести бізнес в Україні буде складно. Тим не менш можна очікувати певної стабілізації, а отже готуватися до можливого поживлення ринку. Так, в EY запущено кілька програм з підготовки до переговорів з інвесторами (відібрано більше 20-ти перспективних компаній, які вже підготовлені до продажу), відкрився напрям, пов'язаний з допомогою українському бізнесу у використанні переваг торговельної угоди з Євросоюзом. Останнім часом також посилюються напрями юридичних та консультаційних послуг. Багато хто із конкурентів через кризову ситуацію зіткнувся з відсутністю проектів у сфері консалтингу та значно скоротив свою частку ринку. EY же скористалася можливістю, наростила свою присутність і стала найбільшим постачальником консалтингових послуг в Україні. У найближчий період компанія розраховує на значне зростання попиту в сфері податкового консультування та управління податковими ризиками. Очевидно, що досі багато податкових питань у нашій країні вирішувалися не зовсім прозорими методами. Якщо анонсовані реформи з боротьби з корупцією та поліпшення умов для ведення бізнесу будуть ефективними і практика непрозорого рішення податкових питань піде в небуття, підвищиться попит у сегменті корпоративного оподаткування та юридичних послуг [13].

Висновки. Кризові явища в економіці є одночасно викликами і можливостями. Український консал-

тинговий бізнес має унікальні можливості заявити про себе, через реальні результати своїх клієнтів та ефективні державні реформи. Підтримка міжнародних партнерів та бажання професійних консультантів долучатися до реформ дають консалтинговій галузі України прекрасний шанс. Однак українським підприємствам необхідно також надати «кредит довіри» консультантам і зрозуміти, що вони разом йдуть до однієї мети і від готовності власників і менеджерів до змін та від їх бажання тісно працювати спільно з консультантами залежить їх спільний успіх.

Отже, подальший розвиток ринку консалтингових послуг має забезпечувати нагальні потреби конкурентоспроможного виробництва та відповідність українського бізнесу світовим стандартам. У сучасних умовах це стає не модною забаганкою підприємств, у яких є зайві кошти, а реальною необхідною умовою виживання країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз конкурентного середовища консультаційного ринку України та визначення стратегії розвитку окремих суб'єктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.management.com.ua/cases/case007.html.
2. Biech, E. (2009). The business of consulting, the basics and beyond. Pfeiffer. San-Francisco, CA 302 p.
3. Лісун Я.В. Особливості консалтингової діяльності в Україні. Економіка ринкових відносин. Науковий журнал № 11. – К., 2013. – С. 270-276.
4. Астарта-Танит. Рынок консультационных услуг в Украине. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : astarta-tanit.com.ua/assets/files/101115%20consulting.pdf.
5. Firmsconsulting. «Fallout from Russia – Ukraine Conflict» 2 Aug. 2014. E-mail.
6. European Bank for Reconstruction and Development. Business Advisory Services (BAS) Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/sbs/7871_BAS_Ukraine.pdf.
7. Крапива С., Павлов К. Суммарный подход. БИЗНЕС №51-52 (1142-1143) від 22.12.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/companies/Summary_podhod-83152/.
8. Прес-служба державного агентства з інвестицій та управління національними проектами. Держінвестпроект створить експертну раду з числа фахівців «Великої четвірки» та провідних юридичних і консалтингових компаній. 10.04.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247195359.
9. Прес-центр Укрзалізниці. Укрзалізниця співпрацює з А.Т. Kearney у питаннях розробки стратегії реформування галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua/press_center/latest_news/archive/main_2011/page-46/306324/.
10. Прес-служба КМДА. Для розробки стратегії розвитку Києва до 2025 року буде створений консорціум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244075441.
11. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. Наші партнери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/page/nashi-partneri>.
12. Верба В., Решетняк Т. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/consulting/cons002.html>.
13. Мостова Ю. Інтерв'ю з управляючим партнером компанії ЕУ Олексієм Кредісовим [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/ru/?option=com_na_archive&view=material&id=1038.

УДК 65.012.32:338.48(045)

Бабчинська О.І.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті автором розкрито актуальність самоменеджменту як засобу покращення управлінської праці. Також розглянуто концептуальні підходи щодо визначення особистої ефективності співробітників на основі комплексної зваженої оцінки їхніх професійних, особових характеристик, а також володіння основами самоменеджменту. Здійснено аналіз результату впровадження самоменеджменту персоналу на підприємствах та перспектив його розвитку.

Ключові слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент, технології самоменеджменту, модель самоменеджменту, управлінська праця, управлінський персонал.

Бабчинская Е.И. САМОМЕНЕДЖМЕНТ КАК СРЕДСТВО УЛУЧШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье автором раскрыта актуальность самоменеджмента как средства улучшения управленческого труда. Также рассмотрены концептуальные подходы относительно определения личной эффективности сотрудников на основе комплексной взвешенной оценки их профессиональных, личностных характеристик, а также обладания основами самоменеджмента. Осуществлен анализ результата внедрения самоменеджмента персонала на предприятиях и перспектив его развития.

Ключевые слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент, технологии самоменеджмента, модель самоменеджмента, управленческий труд, управленческий персонал.

Babchynska O.I. SELFMANAGEMENT AS A MEANS OF IMPROVING THE EFFECTIVE MANAGERIAL WORK IN TOURISM ENTERPRISES

In this paper, the author uncovered the relevance of self management as a means of improving managerial work. Is discussed conceptual approaches to the definition of personal effectiveness of employees on the basis of a comprehensive balanced assessment of their professional, personal characteristics, and ownership of the basics of selfmanagement. Is analyzed result of the introduction of personnel selfmanagement in enterprises and prospects of its development.

Keywords: selfmanagement, time management, selfmanagement technology, selfmanagement model, managerial work, management personnel.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки, що пов'язані з посиленням конкурентної боротьби, виникає необхідність пошуку підприємствами таких конкурентних переваг, які б забезпечили стабільне положення на ринку і дозволили досягти ефективності діяльності у довготривалій перспективі. Одним із дієвих шляхів рішення цих завдань є удосконалення окремих аспектів управління персоналом.

Так, ефективності праці можна досягти за рахунок реалізації унікальних індивідуальних здатностей працівників, зокрема, їхніх знань, умінь, навичок, особистісних властивостей, що виявляються в їх організаційній поведінці. До того ж слід враховувати, що реалізація індивідуальних властивостей працівників і усіх його компетенцій може відбуватися по-різному у залежності від обставин, що склалися у підприємстві.

Розвиток особистості працівників заснований на тому, що люди з високим рівнем особистої майстерності домагаються вищих результатів. Розвиток організації – це розвиток її працівників. До якостей організації, що навчається, так само відносять здатність до зміни мислення співробітників – співробітників нового типу. Одним із перспективних напрямів менеджменту стає самоменеджмент, який є послідовним і цілеспрямованим використанням керівником (фахівцем і так далі) випробуваних методів і практичних прийомів роботи у повсякденній діяльності для підвищення ефективності виконуваних процедур і операцій, досягнення намічених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу для розвитку досліджень самоменеджменту на рівні виробничого колективу створюють праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, які вивчали різні аспекти цього явища, таких як Н. Лукашевич, Л. Зайверт, В. Андреев, М. Вудкока, Д. Френсіса, А. Хроленка, М. Шаповала, Г. Бондаренка, М. Боровської та інших.

Формування цілісної системи самоорганізації індивідуальної праці менеджера відчуває необхідність суттєвої зміни технологій управління персоналом. Ця необхідність обумовлена:

- насиченістю інформацією процесів виробничої організації, яка досягає, а в деяких випадках перевищує здатність персоналу раціонально використовувати її;
- майже вичерпана можливість зовнішнього стимулювання підвищення ефективності інформаційної насиченості праці.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження теоретичних викладок стосовно визначення поняття «самоменеджмент», а також методологічна розробка основних принципів і практичних етапів удосконалення управління самоменеджменту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний керівник змушений переходити від технологій, орієнтованих на нівелювання характеристик підлеглих, до максимального використання їхньої індивідуальності, делегування виконавцям повноважень та відповідальності. Нині активізація трудової діяльності персоналу виробничої організації у багатьох випадках забезпечується демократизацією менеджменту, а також організацією участі працівників у прийнятті рішень, створенням їм можливостей для поповнення знань і розвитку навичок. У цих умовах особливо необхідним є опанування керівниками підприємств таким сучасним інструментом активізації поведінки творчих працівників і творчих колективів, як самоме-

неджмент. Оскільки цей аспект управління персоналом мало вивчений і забезпечений науково-практичними рекомендаціями, об'єктом дослідження в даній статті обрано управління впровадженням і розвитком самоменеджменту в організаціях.

Самоменеджмент – сучасний напрям, що виник у середині 90-х років і належить до галузі управлінських знань. Сучасна ситуація у світі вимагає від менеджерів: безперервного саморозвитку, уміння управляти собою, використання свого творчого потенціалу [1, с. 345].

Самоменеджмент спрямований на максимальне використання працівником власних можливостей і свідоме управління своїм робочим часом, тому все більше уваги зараз приділяється самоорганізації менеджера.

Самоменеджмент – актуальний і перспективний напрям у науковому менеджменті. Це напрям у менеджменті виник завдяки потребам суспільства і покликаний підвищити ефективність діяльності людини на основі досягнення його особистих і професійних цілей [2, с. 117].

Головна мета самоменеджменту полягає в тому, щоб максимально використовувати особисті можливості, усвідомлено управляти ходом свого життя (самовизначатися) й переборювати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті. Кожній людини взагалі, й особливо тій, котра готує себе до роботи менеджера, насамперед необхідно вміти перетворити ситуацію, для якої типова невпорядкованість дій, зумовлена зовнішніми обставинами, у ситуацію цілеспрямованих і здійснених завдань.

Перш за все самоменеджмент – це самоорганізація, уміння управляти собою, керувати процесом управління в найширшому сенсі слова – у часі, у просторі, спілкуванні, діловому світі. Оволодіти цією наукою не так просто, і молодому керівнику треба починати все-таки з самоосвіти, причому мало лише набувати знань, потрібна ще й практична реалізація. Самоменеджмент – це дуже важка робота, тому необхідно бути готовим до самовдосконалення.

Особливість сучасного погляду на керівника як лідера колективу полягає в тому, що він розглядається як носій інноваційної організаційної культури, як основний ініціатор послідовних змін в організації. Найважливіші риси сучасного керівника – професіоналізм, здатність вести за собою колектив, прагнення створювати і підтримувати хороший психологічний клімат – неможливо мати без роботи над собою, без самоменеджменту. Для забезпечення складних, скоординованих, ефективних дій потрібні компетентні, високоорганізовані, наполегливі і сміливі керівники, менеджери. Вони повинні мислити глобально, діяти, орієнтуючись на міжнародні стандарти. Для забезпечення ефективної роботи менеджер повинен уміти використовувати різні інструменти впливу на виконавців.

Необхідно чітко усвідомлювати, що самоменеджмент полягає в тому, щоб максимально використовувати власні можливості, свідомо управляти перебігом свого життя (тобто самовизначатися) і долати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті [3, с. 179].

Базовим рівнем системи самоменеджменту є особиста ефективність, на основі якої здійснюється ефективне управління власними ресурсами: час, простір, комунікації, фінанси. Особиста ефективність або ефективна діяльність особи неможлива без досягнення певного рівня розвитку шляхом саморозвитку. Саморозвиток (індивідуальний розвиток) – процес,

у рамках якого людина придбаває здатність захищати себе, управляти поточними подіями, формувати позитивні стосунки з навколишнім світом і радіти життю, будучи відкритим їй.

Саморозвиток спрямований, передусім, на самоорганізацію. У загальному випадку під самоорганізацією розуміється фундаментальне поняття, що вказує на розвиток у напрямі від менш складних об'єктів до складніших і впорядкованих форм організації речовини. У кожному конкретному випадку самоорганізація проявляється по-різному, це залежить від складності і природи системи, що вивчається.

Як вже було відзначено, самоорганізація спрямована на управління різними ресурсами і передусім часом, фінансами, комунікаціями, робочим простором.

Управління часом, або тайм-менеджмент на туристичному підприємстві – це ефективне використання і управління робочим часом, виявлення нерационально використовуваного часу, його переваги і способи реалізації. Сам термін «тайм-менеджмент» походить від англійського *time-management*, що в перекладі означає «управління часом». Система управління часом складається з таких елементів: розвиток відчуття часу, постановка цілей, планування, ухвалення рішень, реалізація і організація, контроль [4, с. 35].

Суть управління фінансами у самоменеджменті полягає в аналізі особистих фінансових потоків менеджера, що входять і виходять, підтримці позитивного сальдо по грошових потоках у будь-який момент часу.

Розглядаючи специфічні особливості самоменеджменту в індустрії туризму, передусім варто зупинитися на особливостях самої індустрії туризму. Тут треба виділити дві основні особливості [5, с. 169]:

1. Велика залежність результатів діяльності підприємств туристичної від «людського чинника». Безпосередній особистий контакт споживача і виробника послуг обумовлює сильну залежність якості надання послуг від якісного складу трудових ресурсів підприємства і зумовлює провідну роль кваліфікації і професійної майстерності безпосередніх виконавців трудового процесу у сфері послуг.

2. Специфічність вимог до фахівця в туристичній компанії. Поняття «менеджер» у турбізнесі, і особливо в турагентстві, досить розтягне, не схоже з класичним розумінням, прийнятим у науковому управлінні. Принципова відмінність у тому, що, як правило, у турбізнесі основним об'єктом управління «менеджера» не є персонал. Незважаючи на цей факт, від менеджера (у класичному визначенні – фахівця з туризму) вимагається не лише чітке виконання посадових інструкцій, але і самостійна ініціатива, ухвалення рішень, розподіл ресурсів, перейняття на себе відповідальності. Фахівець з туризму приймає самостійні рішення, цілком організовує увесь процес своєї роботи з клієнтами, партнерами і інформацією в цілому. Таким чином, ефективність діяльності фахівця з туризму залежить від його уміння управляти собою, власними ресурсами (часом, інформацією, інтелектом, навичками тощо), здатності удосконалюватися, нарощувати свій потенціал.

Проведений аналіз методик управління часом, незважаючи на наявні в них відмінності, дозволяє виділити такі основні етапи використання тайм-менеджменту в практичній діяльності керівника [6, с. 232]:

1. Першим кроком при створенні ефективної системи управління власним часом для керівника є ви-

значення цілей діяльності як на короткий, так і на тривалий період.

2. Другий етап – інвентаризація часу, хронометраж. Облік часу повинен завжди доповнюватися систематичним аналізом, що дозволяє оцінити рівень організації часу керівника. Основним методом аналізу є порівняння фактичних витрат часу по кожному виду робіт з нормативними.

3. Завершальний етап – планування завдань і управління пріоритетами. Дуже корисно відзначити в ньому головне і почати роботу саме з найважливіших, більш пріоритетних завдань. Після опанування простих методів планування можна переходити до складніших форм управління завданнями, якщо їх буде потрібно конкретному менеджереві.

Ефективність праці можна досягти за рахунок реалізації унікальних індивідуальних здатностей працівників, зокрема їх знань, умінь, навичок, особистісних властивостей, що виявляються в їх організаційній поведінці. До того ж слід враховувати, що реалізація індивідуальних властивостей працівників і усіх його компетенцій може відбуватися по-різному, у залежності від обставин, що склалися у підприємстві. Таким чином, у сучасних умовах виникає об'єктивна потреба, по-перше, у дієвій оцінці компетенцій працівників, що дозволять досягти цілей підприємства і самих працівників; по-друге, у створенні таких організаційних умов, які дозволять реалізувати потенціал працівників якнайкраще та у повному обсязі; по-третє, у формуванні таких програм розвитку персоналу, які будуть сприяти удосконаленню існуючих і культивуванню відсутніх, але потрібних підприємству компетенцій працівників. З нашої точки зору, зазначені завдання можна вирішити за допомогою розробки і впровадження дієвої моделі компетенцій працівників у підприємствах.

Ефективність реалізується за допомогою задоволення інтересів і потреб персоналу (можливість особистої самореалізації, оплата праці, її зміст, задоволеність спілкуванням з колегами тощо). До того ж соціальна ефективність має два основних виміри: орієнтація на роботу і орієнтація на відносини з іншими людьми.

Саме орієнтація на досягнення соціальної ефективності є основою формування моделі компетенцій персоналу. Так, застосування маркетингового підходу до формування моделі компетенцій персоналу полягає у чіткому визначенні стану і напрямів розвитку якостей та поведінкових характеристик персоналу, які необхідні для реалізації стратегії підприємства, а також досягненні цілей працівників, задоволенні їхніх інтересів та потреб [7, с. 364].

У свою чергу для її оцінки застосовувалися такі показники, як: професійні знання, уміння, навички, досвід. Таким чином, можна зробити висновок, що за допомогою розробки моделі компетенцій можна досягти високих результатів діяльності на кожному конкретному робочому місці, а також стимулювання їх розвитку.

За допомогою впровадження моделі компетенцій у туристичному підприємстві можливе вирішення таких управлінських завдань:

- виявлення «сильних» і «слабких» сторін працівників;
- визначення найкращого способу виконання роботи;
- виявлення потреби у навчанні працівників;
- визначення сфер, які потребують надання консультативних послуг;
- формування програм розвитку персоналу; розробка дієвої системи мотивації персоналу;

- підвищення рівня управлінської культури;
- визначення необхідного соціального портрету працівника;

- зростання ефективності діяльності персоналу.

Таким чином, кожна корпоративна модель компетенцій повинна бути особливою, оскільки вона відповідає специфічним рисам окремого підприємства. До того ж у даному напрямі існують два підходи: розробка моделі компетенцій для всього персоналу та виключно для управлінських працівників. З нашої точки зору, у туристичних підприємствах доцільно здійснювати розробку єдиної моделі для управлінського і оперативного персоналу, оскільки виникає потреба у постійному оновленні професійних знань, адаптивності, гнучкості, інновативності, клієнтоорієнтованості. При цьому орієнтованість на дані вимоги і розвиток відповідних якостей працівників є необхідною умовою ефективної діяльності персоналу різних категорій.

Нами розроблено модель ієрархії компетенцій персоналу туристичного підприємства, яка передбачає п'ять рівнів: професійні, соціальні, ділові, особистісні, рольові компетенції (рис. 1).



Рис. 1. Модель ієрархії компетенцій персоналу туристичного підприємства

На основі представленої моделі може бути побудована загальна модель самоменеджменту для фахівців туристичного підприємства. Така модель включає в себе перелік компетенцій, для досягнення яких кожен фахівець повинен сформувати свою систему самоменеджменту. Так, професійні компетенції – це комплекс необхідних вимог до посади, основою яких є функції, які передбачені вимогами робочого місця. Вони є фундаментом моделі компетенцій, оскільки виступають у якості обов'язкових вимог до персоналу, а також основою для формування інших видів компетенцій.

Наступним рівнем моделі є соціальні компетенції (цінності, установки), до яких належать: корпоративність, етика, командна ефективність, соціальна взаємодія, корпоративність, соціальна чутливість.

Ділові компетенції обумовлюють ефективність діяльності персоналу і включають: комунікативні навички, адаптивні компетенції, успішність у вирішенні проблем, орієнтацію на клієнта, креативність, інноваційність.

Особистісні компетенції передбачають навички і якості, що є основою самоменеджменту і забезпечують можливості бути лідером у колективі, зокрема: мотивація, орієнтація на досягнення, незалежність, лідерські якості.

Разом з особистісними управлінські компетенції – це компетенції вищого рівня, оскільки вони забезпечують як стратегічний розвиток підприємства, так

і реалізацію найбільш високих потреб і цілей працівників. Це, у свою чергу, демонструє застосування нами маркетингового підходу при розробці моделі ієрархії компетенцій.

З нашої точки зору, процедура впровадження моделі компетенцій у підприємствах повинна передбачати такі етапи:

- формулювання ключової компетенції підприємства;
- оцінка робочого місця; – розробка системи компетенцій персоналу підприємства;
- ознайомлення персоналу підприємства з моделлю ієрархії компетенцій;
- інформування працівників про систему компетенцій, розроблену у підприємстві;
- обговорення розробленої системи на різних рівнях управління;
- внесення змін і доповнень до системи компетенцій, її узгодження;
- ділове оцінювання персоналу;
- прийняття управлінських рішень за результатами оцінювання стосовно: мотивації, навчання, планування кар'єрного розвитку, формування кадрового резерву тощо.

На рисунку 2 представлено модель самоменеджменту на основі самоієрархії.

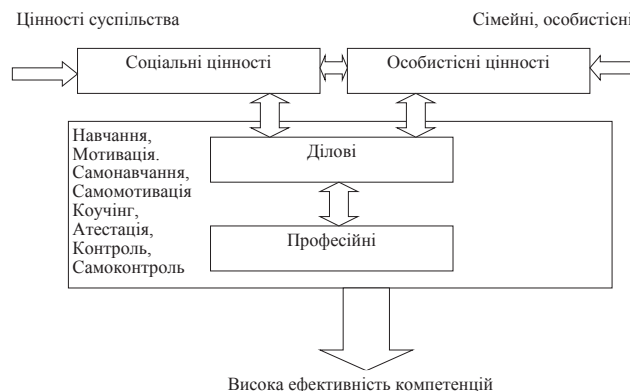


Рис. 2. Модель самоменеджменту персоналу на основі самоієрархії

Загальна модель повинна бути деталізована для кожного фахівця в залежності від його посадових обов'язків, а також реальних знань, досвіду, можливостей, особистих здібностей. Введення системи самоменеджменту як обов'язкової компоненти професійного зростання персоналу дозволить отримати ефективну команду фахівців, знайти найбільш оптимальний розподіл обов'язків між співробітників. Так, анкетування та тестування співробітників дозволить виділити фахівців, які найбільш вдало працюють над розробкою турів або є найбільш успішними при роботі з партнерами. Менеджери по роботі з клієнтами мають свої особливості роботи і повинні володіти навичками ефективних комунікацій та чіткої роботи з планами та сценаріями діяльності з різними групами клієнтів.

Висновки з проведеного дослідження. Самоменеджмент має перспективи розвитку, якщо до соціального управління залучаються талановиті люди, які завдяки своєму інтелекту і творчому потенціалу здатні створити умови для досягнення головної мети соціально відповідальної організації – це підвищення якості життя його працівників.

Впровадження самоменеджменту персоналу необхідно розпочинати зі всебічної діагностики колективу

та особливостей організації, де він запроваджується. Це дозволить сформулювати досяжні цілі, визначити, в яких колективах і якими шляхами розвивати самоменеджмент. Регулярний моніторинг рівня розвитку та ефективності самоменеджменту персоналу дозволить генерувати і впроваджувати адекватні методи розвитку та регулювання цього процесу.

Для сфери туризму самоменеджмент набуває особливого значення, оскільки керівники турфірм через специфіку бізнесу (як правило, невеликий розмір фірм, сезонний характер робіт, ненормований робочий день тощо) особливо потребують придбання навичок управління самим собою.

На основі проведеного дослідження нами запропонована модель впровадження системи самоменеджменту передбачає визначення цілей підприємства та конкретних цілей діяльності фахівця та його особистісних цінностей. Анкета для формування програми навчання повинна містити питання для виявлення конфліктів між цілями співробітника та цілями підприємства. Потрібно чітко визначити, чого менеджер хоче досягти на цьому підприємстві, які цілі він ставить у житті і чи не конфліктують вони з метою діяльності підприємства. Так, наприклад, якщо це для нього тимчасова робота, для отримання грошей і подальшого від'їзду в інше місто, то ніяка система самоменеджменту не допоможе досягти ефективності його довгострокової роботи. Співробітники, які бачать своє кар'єрне зростання з розширенням роботи підприємства, повинні бути мотивовані керівництвом як у вигляді перспективних посад, підвищення заробітної плати, так і тренінгового навчання.

Формування бази знань на підприємстві для навчання та самоменеджменту повинно базуватися на відкритій системі, що може бути доповнена досвідом кожного менеджера, підтримкою бази знань клієнтів та їх відгуків. Така електронна система може бути сформована на основі веб-технологій, блогів та внутрішньої соціальної мережі підприємства, клієнтів та партнерів.

Отримана база знань дозволить не тільки самонавчатися, а і постійно підтримувати актуальною базу знань підприємства, знизити ризики звільнення провідних менеджерів. Для формування ефективної команди персоналу доцільно періодично використовувати оцінку здатності співробітників до самоменеджменту та їх анкетування щодо цілей співпраці та кар'єрного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колпаков В.М. Самоменеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.М. Колпаков. – К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 528 с.
2. Лукашевич М.П. Теорія і практика самоменеджменту : навч. посібник / М.П. Лукашевич. – К. : МАУП, 2010. – 225 с.
3. Мазур В.С. Нові підходи і форми менеджменту, як особливого типу управління / В.С. Мазур // Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення. – Вінниця, 2009. – С. 178-183.
4. Яшкіна Н.В. Основні характеристики сучасного менеджменту / Н.В. Яшкіна // Економіка & держава. – 2010. – № 7. – С. 35-36.
5. Албасова Л.Н. Технологии эффективного менеджмента : учебно-практическое пособие / Л.Н. Албасова. – М. : «Издательство Приор», 2010. – 228 с.
6. Лукашевич Н.П. Самоменеджмент. Теория и практика : учебник / Н.П. Лукашевич. – К. : Ника-Центр, 2009. – 344 с.
7. Кредісов А. Менеджмент для керівників / А. Кредісов. – К. : Знання, 2009. – 556 с.

УДК 658.89

Бойко Н.О.

аспірант кафедри банківської справи

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СПОЖИВАЧАМИ НА ОСНОВІ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ

Стаття присвячена обґрунтуванню методичних положень щодо оцінювання результатів формування та розвитку відносин зі споживачами як складової споживчого капіталу промислового підприємства на основі ціннісного підходу. У процесі оцінювання пропонується використання якісних показників для оцінювання інтенсивності зв'язків зі споживачами і ділової репутації та кількісних показників для оцінювання наявності і зростання кількості постійних споживачів, розвитку клієнтської бази, наявності повторних контрактів, лояльності споживачів. Кількісні та якісні показники слугують основою для розрахунку інтегральних показників за означеними складовими, що надасть можливість виміру цінності відносин промислового підприємства зі споживачами.

Ключові слова: оцінювання, відносини зі споживачами, цінність відносин, промислове підприємство, споживчий капітал, клієнтська база, ділова репутація, лояльність споживачів.

Бойко Н.А. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТНОГО ПОДХОДА

Статья посвящена обоснованию методических положений по оценке результатов формирования и развития отношений с потребителями как составляющей потребительского капитала промышленного предприятия на основе ценностного подхода. В процессе оценки предлагается использование качественных показателей для оценки интенсивности связей с потребителями и деловой репутации и количественных показателей для оценки наличия и увеличения количества постоянных потребителей, развития клиентской базы, наличия повторных контрактов, лояльности потребителей. Количественные и качественные показатели служат основой для расчета интегральных показателей по указанным составляющим, что позволит измерить ценность отношений промышленного предприятия с потребителями.

Ключевые слова: оценка, отношения с потребителями, ценность отношений, промышленное предприятие, потребительский капитал, клиентская база, деловая репутация, лояльность потребителей.

Boyko N.O. EVALUATION OF THE RESULTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE CUSTOMER RELATIONS ON THE BASIS OF VALUE APPROACH

The paper substantiates methodical provisions for evaluation of the result of formation and development of customer relations as a part of the customer capital of industrial enterprise on the basis of value approach. These methodical provisions suggest the use of qualitative indicators to evaluate the intensity of relations with customers and business reputation as well as quantitative indicators – to assess the presence and the growth of the number of regular customers, development of the client base, the availability of recurrent contracts, customer loyalty. Quantitative and qualitative indicators serve the basis for calculation integral indicators for the above components that allow to evaluate value of industrial enterprise customer relations.

Keywords: evaluation, customer relationships, value relations, industrial enterprise, customer capital, client base, business reputation, customer loyalty.

Актуальність проблеми. Динамічні зміни умов господарювання сучасних підприємств обумовлюють зміни в концепції ведення бізнесу. На різних етапах еволюції цієї концепції в суспільстві переважали потреби певних груп ринкових контрагентів. Так, досить тривалий час в економіці актуальною була орієнтація лише на потреби виробників, що є характерним для кінця епохи індустріалізації, коли домінувала концепція вдосконалення виробництва, удосконалення товару та інтенсифікації комерційних зусиль. Врахування потреб споживачів почалося в постіндустріальний період із появою концепції маркетингу, суть якої за Ф. Котлером [1] полягала в тому, щоб «виробляти те, що купується, а не те, що виробляється». Згодом концепцію маркетингу поступово змінила концепція інноваційного маркетингу, потім – соціально-етичного маркетингу. На сьогоднішній день актуальною є концепція маркетингу взаємодії, одним з положень якої є встановлення довгострокових взаємовідносин з контрагентами ринку, зокрема споживачами. Взаємовідносини, як результат ефективної взаємодії, стають продуктом, в якому інтегрований інтелектуальний і інформаційний ресурси виступають головними чинниками безперервності ринкових відносин [2, с. 97].

Виходячи з цього, формування потужного споживчого капіталу підприємства, зокрема промислового, є нагальною потребою сьогодення для забез-

печення успішної діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Управління споживчим капіталом промислового підприємства базується на управлінні відносинами зі споживачами, при цьому результатом формування та розвитку цих відносин виступає їх цінність, створення якої перетворюється на одну з найважливіших цілей підприємства. Оцінка результату формування та розвитку відносин зі споживачами є необхідною для обґрунтування управлінських дій у процесі управління споживчим капіталом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню споживчого капіталу у своїх дослідженнях приділили увагу М. Бендіков та Є. Джамай [3], Є. Голишева [4], Л. Едвінсон [5; 6], І. Журавльова [7], С. Ілляшенко [8], О. Кендюхов [9], які мали власне бачення його змісту та структури, що обумовило наявність різних підходів до його оцінювання. Проте в існуючих розробках недостатньо мірою враховано результат формування та розвитку відносин зі споживачами, зокрема споживчу лояльність, як одну з ключових характеристик цінності таких відносин. Разом з цим показники, які відображають силу прихильності клієнтів компанії, ступінь їх довіри до компанії, задоволеність рівнем і якістю виконання замовлень, надійність клієнтської бази, пропонує використовувати О. Кендюхов [9], а індекс задоволеності споживачів Є. Голишева [4] розглядає

в структурі оцінки іміджу підприємства. Показники задоволеності клієнта поряд із показниками розміру портфелю замовлень, обширності клієнтури взагалі та постійної зокрема, вигоди від співробітництва клієнта і виробника, ціни вірності клієнта, кількості повторних угод і доходів від них І. Журавльова [7] виокремлює в межах такої складової споживчого капіталу, як рівень розвитку зв'язків з клієнтами.

Таким чином, переважно розглядаються лише окремі аспекти оцінювання споживчого капіталу, у той час як оцінці споживчого капіталу на основі ціннісного підходу не приділяється належної уваги, що обмежує інформаційну базу для ефективного управління ним.

Мета та завдання статті. Метою статті є обґрунтування методичних положень щодо оцінювання результату формування та розвитку відносин зі споживачами як складової споживчого капіталу промислового підприємства на засадах ціннісного підходу. Для досягнення поставленої мети сформульовано наступні завдання: визначити зміст результату формування та розвитку відносин зі споживачами; обґрунтувати показники для його оцінювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. На основі узагальнення існуючих наукових напрацювань у сфері управління споживчим капіталом підприємства [3; 5; 6; 9] визначено, що в основі споживчого капіталу лежать відносини, ключовою характеристикою яких є цінність. Це дозволило систематизувати складові споживчого капіталу машинобудівного підприємства, виділивши серед них засоби і умови, а також результат формування та розвитку відносин зі споживачами.

Результат формування та розвитку відносин зі споживачами промислового підприємства виражається в сформованій цінності цих відносин, при цьому ціннісними взаємовідносинами є інтерактивні взаємовигідні процеси між offerentом (підприємством) та споживачем, що керуються економічними та монетарними цілями й спрямовані на багаторазові трансакції [10].

При цьому, як справедливо зазначає С.А. Браун [11], цінність виникає завдяки різноманітним двостороннім або мультіперсональним відносинам обміну за умови, що вони не тільки володіють детерміністською природою, але й можуть піддаватися формалізації і тривати деякий час.

У наукових колах та на практиці проблема визначення цінності відносин є досить актуальною, про що свідчить наявність різних напрямів та підходів до її вимірювання.

Так, Д. Вілсон [12; 13] пропонує здійснювати вимірювання цінності відносин за допомогою або співвідношення вигод та витрат від відносин, або їх порівняння. У роботі К. Мьоллера [14] цінність відносин визначається рівнем різних функціональних користностей та витрат на їх досягнення, що за змістом дублює метод оцінки вигод та витрат від відносин.

О.В. Вотченикова [15] наводить наступні показники, що характеризують формування маркетингової системи взаємодії: взаємна зацікавленість у співробітництві та взаємна підтримка між підприємством-інтегратором та іншими суб'єктами ринку, при цьому критеріями взаємної зацікавленості в співпраці обрано: взаємну вигідність та взаємну надійність відносин, взаємну лояльність та взаємну довіру у відносинах.

Н.І. Чухрай та Я.Ю. Криворучко у своїй монографії [16] при оцінці цінності відносин базуються на порівнянні елементів цінності та елементів витрат від відносин, при цьому цінними та ефективними

відносини вважаються в разі перевищення елементів цінностей над елементами витрат. У числі елементів вигод автори виділяють економічні елементи прямого впливу: пропозиції та умови співпраці, прибутковість та ефективність, підвищення надійності і гнучкості, до елементів непрямого впливу відносять: інновації та інвестиції, стратегічне позиціонування; неекономічні елементи прямого впливу містять якість відносин та управління інформацією, елементи непрямого впливу містять навчання.

А. Волтер [17], Х. Хакансон [18] розглядають цінність взаємин як поєднання прямих і непрямих функцій взаємин, розподіл на які заснований на ступені їх впливу на результати діяльності залучених сторін.

Цікавою є модель для оцінки ефективності взаємодії партнерів у ринкових мережах АРА (ARA: actors – діячі мережі; resources – ресурси в мережі; activities – діяльність учасників мережі), представлена в роботі [19]. Модель включає три аспекти ефективності: цінність координації діяльності бізнес-партнерів, цінність адаптації ресурсів, цінність соціальних обмінів між індивідуумами в компаніях-партнерах. Ця модель була розвинута Д. Вілсоном [12] виділенням трьох складових цінності взаємовідносин: стратегічний аспект (ключові компетенції, якість стратегії), поведінковий (психологічний) аспект (соціальні зв'язки, довіра, організаційна культура) та економічний аспект (якість інвестицій, паралельний інжиніринг, скорочення витрат).

На увагу заслуговує методичний підхід до оцінювання цінності міжфірмових відносин, розроблений Ю.Л. Курбатовою [20], який базується на урахуванні монетарних та немонетарних цінностей, що описуються системою з 14 показників, що дозволяє обирати за результатами оцінювання найбільш привабливих партнерів.

Для цілей управління споживчим капіталом підприємства, який розглядається з одного боку, як засоби й умови формування та розвитку відносин, а з іншого – як результат таких відносин, означений результат пропонується оцінювати через цінність, носіями якої є постійні споживачі, клієнтська база, зв'язки зі споживачами, ділова репутація, лояльність споживачів. Виходячи з цього, напрямками оцінювання є такі: наявність та зростання кількості постійних споживачів; розвиток клієнтської бази; інтенсивність зв'язків зі споживачами; наявність повторних контрактів; висока ділова репутація; лояльність споживачів.

За оцінками експертів, приріст постійних споживачів на 5% призводить до зростання прибутку на 25-100%. У більшості галузей прибуток від кожного клієнта зростає відповідно до розвитку його співпраці з компанією. Разом з тим, для компенсації втрат від одного втраченого старого клієнта необхідно залучити кілька нових [21].

Погоджуючись із О.В. Кендюховим [9], до постійних клієнтів будемо відносити тих, які регулярно купують продукцію підприємства або тих, які уклали з ним довгострокові контракти. За відношенням до споживчого ринку – це клієнти, які більше одного року регулярно купують продукцію компанії.

На думку М.Г. Бойко [22], наявність постійних ділових відносин підприємства із споживачами визначає якість управлінської діяльності і становить зміст клієнтської бази підприємства. При цьому клієнтська база підприємства складається з сукупності постійних споживачів (юридичних та фізичних осіб), яка визначає якісну характеристику системи взаємо-

відносин підприємства на основі сумісного створення споживчої цінності товарів/послуг, а також отримання і розподілу вигоди між учасниками цієї взаємодії.

Існуючі підходи до оцінки клієнтської бази підприємства в контексті управління споживчим капіталом наведено у таблиці 1.

Незважаючи на те, що клієнтська база, як зазначалося раніше, визначається як сукупність постійних споживачів, при оцінці розвитку клієнтської бази підприємства доцільно використовувати показники, що описують взаємовідносини не тільки постійних споживачів із підприємством, але й інших споживачів, оскільки розвиток постійного споживача починається з непостійного споживача. Підтвердженням цієї точки зору можна вважати склад клієнтської бази, до якого входять списки клієнтів, портфель невиконаних замовлень, угоди з клієнтами, що детермінують взаємовідносини, позадоговорні відносини з клієнтами [22; 25].

Таким чином, враховуючи існуючі напрацювання щодо оцінювання клієнтської бази підприємства, її розвиток пропонується оцінювати на основі наступних показників: приріст числа споживачів; рівень збереження споживачів; коефіцієнт стабільності споживачів; коефіцієнт оновлення споживачів; коефіцієнт втрати споживачів; індекс екстенсивного приросту клієнтської бази; індекс інтенсивного приросту клієнтської бази; інтегральний показник приросту клієнтської бази.

Зв'язок або контакт зі споживачем є невід'ємною складовою комунікації підприємства із ним, його підтримка якого лежить в основі укладання угоди (контракту) про співпрацю, проте наявність зв'язку не завжди означає наявність договірних відносин між підприємством та споживачем, тому інтенсивність зв'язків із споживачами в контексті оцінки цінності відносин з ними пропонується оцінити за допомогою якісних показників із застосуванням методу експертних оцінок на основі розробленої анкети. Склад показників оцінювання інтенсивності зв'язків із споживачами промислового підприємства наведено на рис. 1, їх деталізацію подано у табл. 2.

Наявність повторних контрактів є позитивним результатом формування та розвитку відносин зі споживачами, який свідчить про наявність цінності цих відносин для обох сторін, що сприяє зростанню обсягів продажів та підвищенню якості клієнтської

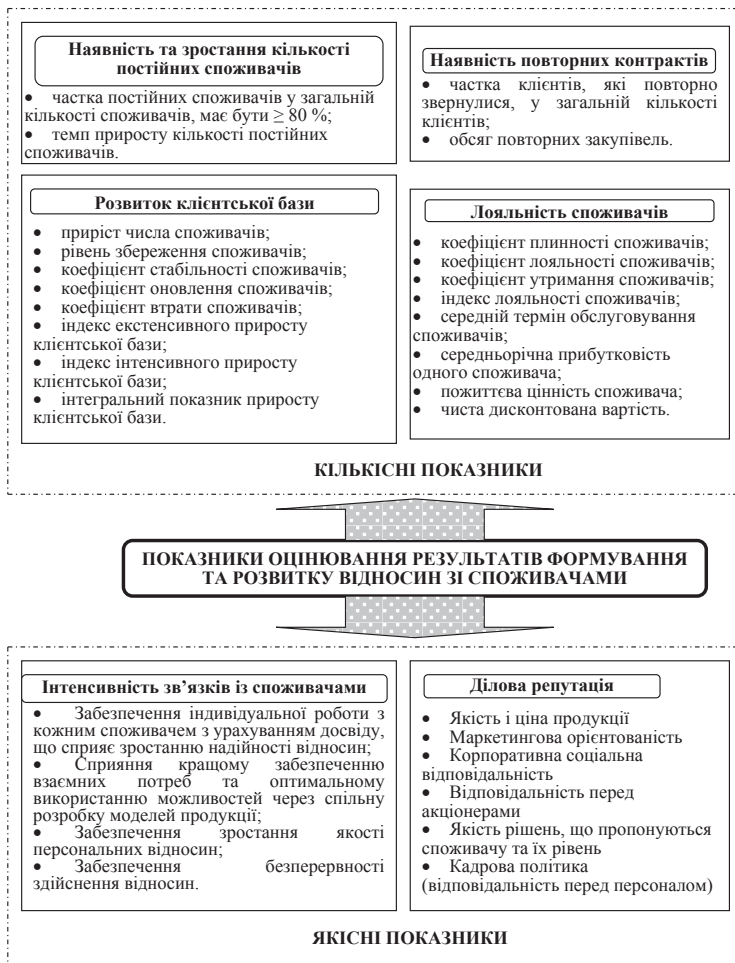


Рис. 1. Показники оцінювання результатів формування та розвитку відносин промислового підприємства зі споживачами

Джерело: розроблено автором на основі [9; 27; 28; 29; 30; 31]

Таблиця 1

Існуючі підходи до оцінки клієнтської бази підприємства в контексті управління споживчим капіталом

Автор	Сутність підходу
Л. Едвінсон [5]	Оцінювання клієнтського капіталу на основі таких критеріїв: частка ринку (%), кількість упущених клієнтів, кількість візитів до компанії, охоплення ринку (%), кількість продажів, кількість контрактів у розрахунку на одного працівника, індекс задоволеності клієнта, відсоток клієнтів, які звертаються повторно та ін.
М. Бендіков та Є. Джамай [23, с. 49]	Оцінювання управління клієнтською базою на основі порівняння експертних оцінок деяких характеристик: задоволеність клієнтів, вірність організації, стабільність клієнтів.
О.В. Кендюхов [9]	У межах оцінювання ефективності управління клієнтським капіталом аналізується клієнтська база за показниками, які характеризують силу прихильності клієнтів до компанії, ступінь їх довіри до компанії, задоволеність рівнем і якістю виконання замовлень, надійність клієнтської бази, та які характеризують приріст клієнтської бази.
Пол Р. Нивен [24, с. 57]	Оцінювання клієнтської бази на основі показників: 1) коефіцієнт плинності клієнтів 2) коефіцієнт залучення клієнтів
Бойко М.Г. [22]	Оцінювання клієнтської бази на основі кількісних та якісних показників, які мають відображати: – позитивні тенденції прибутковості господарської діяльності як результату взаємовідносин із постійними споживачами, які формують клієнтську базу; – можливості підвищення прибутковості через формування диференційованих програм обслуговування постійних споживачів за результатами моніторингу їх потреб та кількісних показників продажів продуктів тощо.

Таблиця 2
Система показників для оцінювання
інтенсивності зв'язків із споживачами
промислового підприємства

Показник	
Забезпечення індивідуальної роботи з кожним споживачем з урахуванням досвіду, що сприяє зростанню надійності відносин	
Сприяння кращому забезпеченню взаємних потреб та оптимальному використанню можливостей через спільну розробку моделей продукції	
Забезпечення зростання якості персональних відносин	частота зустрічей;
	врахування набутого досвіду;
	міцність зв'язку;
	налагодженість роботи;
Забезпечення безперервності здійснення відносин	відкритий інформаційний обмін;
	здатність уникати або вирішувати конфлікти
	здатність уникати або вирішувати непорозуміння;
	здатність ефективно спільно вирішувати проблеми;
компетентність працівників.	

бази підприємства, формує тривалість відносин. Дослідження повторних контрактів як результату формування та розвитку відносин зі споживачами є дуже важливим для виявлення факторів, що сприяють або навпаки заважають їх нарощенню, для виявлення та виправлення помилок, якщо вони є, корегування управлінських дій або поширення позитивного досвіду.

Показники, за якими можна проаналізувати наявність повторних контрактів, це передусім частка клієнтів, які повторно звернулися, в загальній кількості клієнтів та обсяг повторних закупівель.

Ділова репутація часто ототожнюється з іміджем, брендом та гудвілом. Так, О.М. Ястремська [26] розглядає ділову репутацію як вищий ступень функціонування іміджу.

На увагу заслуговує думка дослідників Л.В. Сакової та К.В. Гавришина [29], які розглядають ділову репутацію, імідж, бренд та гудвіл як елементи, що супроводжують стадії життєвого циклу компанії. У період появи компанії на ринку вона активно формує свій імідж (зовнішній образ), використовуючи арсенал ЗМІ та інші засоби PR. На стадії зростання паралельно з іміджем розвивається репутація, оскільки групи зацікавлених осіб компанії в процесі взаємодії з нею й формують колективну думку про неї. На стадії зрілості імідж і репутація компанії можуть перерости в корпоративний бренд, який має впізнаване символічне позначення і пов'язані з ним стійкі асоціації про різні сфери діяльності компанії та її характеристики. На будь-якому етапі життєвого циклу компанії її імідж, репутація та бренд можуть бути оцінені у вартісному вимірі, що відображає поняття гудвілу.

Фахівець з корпоративних комунікацій Л. Новиченкова [32] розглядає репутацію як суто раціональну категорію, що формується на основі досвіду, який реально мав місце у взаємодії цільових груп з організацією, на доказових аргументах, усвідомленому зіставленні або на оцінках авторитетних експертів. Імідж автор визначає як поверхневу емоційну категорію, засновану на враженнях і таку, що не вимагає зважених оцінок і висновків. При цьому гудвіл виступає грошовою вартістю репутації як нематеріального активу підприємства.

Науковці М.В. Дулясова, Т.Р. Ханнанова та Є.Р. Ісламгалієва [30] визначають репутацію як загальну думку про характеристики, переваги та недоліки організації в сфері ділового обігу, що стимулює клієнтів продовжувати користуватися її продукцією та може приносити понаднормативний прибуток. При цьому імідж автори розглядають як поверхове сприйняття єдиного образу компанії, що є унікальним і неповторним та сприймається на емоційному рівні

Репутація має специфічні особливості, які відрізняють її від інших нематеріальних активів (наприклад, технологічних) [30]:

1. Репутація не може існувати окремо від компанії, бути самостійним об'єктом угоди, оскільки відсутнє право власності на репутацію. Тим не менш, будь-яка організація може захищати свою репутацію в суді і вимагати відшкодування матеріальної та моральної шкоди, понесеного в зв'язку з поширенням (публікацією) відомостей, що ганьблять її репутацію.

2. Репутація не має матеріально-речової форми.

3. Репутація не може накопичуватися і зберігатися, оскільки може зруйнуватися в один момент. Процес формування репутації носить дискретний характер.

4. Вартісна оцінка репутації (гудвіл) фактично не може бути її об'єктивною економічною оцінкою, оскільки, по-перше, може відображати не стільки вартість репутації, скільки ринкові очікування покупців, пов'язані зі зростанням майбутніх продажів товарів компанії, а, по-друге, гудвіл не включає оцінку витрат, пов'язаних зі створенням і підтримкою репутації.

5. Репутація в обов'язковому порядку вимагає не тільки вартісної, а й якісної оцінки, оскільки можна позбавити підприємство гудвілу (списати або погасити вартість репутації), але при цьому неможливо позбавити підприємство його репутації.

Гудвіл розглядається як цінний нематеріальний актив, його назва походить від англійського слова «goodwill», що означає «добра воля», тобто купівля (придбання) компанії здійснюється з відповідною грошовою переплатою з доброї волі (без примусу) покупця. У зарубіжній практиці гудвіл набув широкого застосування як об'єкт бухгалтерського й податкового обліку, він виражається в грошовому еквіваленті різницею між продажною ціною підприємства, що планується придбати, і його балансовою вартістю. Таким чином, гудвіл є вартісним вимірником ділової репутації підприємства, який визначається виключно за умов здійснення операцій купівлі-продажу [33].

Репутація формується поступово, і її висока оцінка може свідчити про бездоганну роботу підприємства. Незважаючи на те, що репутація вбирає всі складові іміджу й бренду, її особливістю є морально-етичний відтінок, який виражається в довірі споживачів, а носієм довіри є відносини. Не можна не погодитись із висловленням Лева Баруха [32], представника Школи бізнесу Штерна при університеті Нью Йорку, про те, що репутація – це гарантія, за яку люди платять гроші. Висока ділова репутація сприяє розвитку бізнесу завдяки зростанню кількості споживачів, нарощенню обсягів продажу й розширенню частки ринку.

Для оцінки ділової репутації використовується кількісні та якісні методи. У даній статті пропонується якісна оцінка ділової репутації як результату формування та розвитку відносин зі споживачами за її складовими (табл. 3).

Таблиця 3
Склад показників оцінки ділової репутації
промислового підприємства

Складова ділової репутації	Показник
Якість і ціна продукції	співвідношення якості і ціни продукції
	відповідність ціни якості продукції
Маркетингова орієнтованість	доступність інформації про підприємство
	рівень інформованості про діяльність задоволення споживачів
	виконання гарантійних зобов'язань
	коректність поведінки на ринку
Корпоративна соціальна відповідальність	добросовісність при виконанні договірних зобов'язань
	якість комунікацій між підприємством та споживачем (відкритість і довіра в комунікаціях)
Корпоративна соціальна відповідальність	рівень обслуговування
	ведення бізнесу на основі дотримання принципу етичності
	забезпечення використання екологічно чистих й безпечних технологій
	законність та фінансова прозорість бізнесу (сплата податків)
	дотримання галузевих правових норм та правил
	здійснення благодійності, меценатства та спонсорингу
	доступність й прозорість звітності для акціонерів
Відповідальність перед акціонерами	регулярність виплат дивідендів
	кваліфікація й досвід керівництва
Якість менеджменту	відомість керівництва
	менеджмент підприємства проводиться відповідно до формалізованих місій, стратегій
	ефективність фінансової діяльності підприємства
	реалізація інноваційної активності підприємства
	технологічний рівень рішень
Якість рішень, що пропонуються споживачу та їх рівень	дотримання технічних стандартів й наявність необхідних сертифікатів
	ефективність роботи системи управління якістю
	асортимент пропонуємих товарів/послуг
	рівень заробітної плати та її індексація відповідно інфляції
Кадрова політика (відповідальність перед персоналом)	плинність кадрів
	умови праці
	рівень управління персоналом

Джерело: сформовано на основі [29; 30]

На сьогоднішній день концепція, у межах якої прибуток розглядається як головна мета підприємницької діяльності, поступово заміщується концепцією створення цінності як головної мети бізнесу, відповідно до якої прибуток розглядається як наслідок добре організованого процесу зі створення цінності, тобто прибуток у цьому випадку виступає в ролі засобу, а не мети. У межах цієї концепції лояльність перетворюється в головний критерій успішності бізнесу, набагато більш достовірний, ніж прибуток [34]. Лояльність споживачів підприємства є однією з ключових характеристик, що описує цінність його

відносин з ними, є результатом формування та розвитку цих відносин, а отже є важливою складовою споживчого капіталу. К. Бланшар і М. О'Коннор [35] одними з перших запропонували розглядати управління лояльністю у форматі концепції ціннісного управління.

Під лояльністю розуміються довгострокові відносини споживача із підприємством, які забезпечуються постійними споживачами.

Виділяють два типи клієнтської лояльності – поведінкову і емоційну. Поведінкова лояльність визначається поведінкою споживача при покупці, до її складових належать: перехресний продаж, зростання покупок, повторні покупки, підтримання споживачем досягнутого рівня взаємодії з компанією. Основними складовими емоційної лояльності, яка формується уподобаннями і думками споживачів, є задоволеність – відчуття достатку, що виникає в споживача, який зіставляє попередні очікування і реальні якості придбаного продукту; поінформованість – ступінь популярності діяльності компанії на цільовому ринку.

Для промислового ринку, зокрема сектору B2B, характерною є поведінкова лояльність, оскільки промислові споживачі позбавлені емоційного сприйняття, а їх лояльність виражається в продовженні співпраці. Існує декілька підходів до визначення поведінкової лояльності [36]:

на основі дослідження тривалості співпраці споживача з підприємством і реалізації ним повторних покупок (транзакцій), що складає базу статистичних даних, яка характеризує активність даного споживача й дозволить визначити його цінність для підприємства та його схильність до припинення взаємодії з підприємством;

на основі дослідження здійснення споживачем останньої транзакції, частоти здійснення ним покупок у минулому, що дозволить визначити його цінність для компанії з точки зору загальних обсягів закупівель;

на основі дослідження дати здійснення останньої транзакції, частоти здійснення транзакцій можна зробити висновки про стабільність споживання, на основі аналізу витрат – про його цінність для компанії, на основі спожитих товарів – про активність споживача.

Відповідно до розглянутих підходів до визначення поведінкової лояльності на увагу заслуговує система показників, узагальнена та сформована Бойко М.Г. [31] для оцінки споживчої лояльності (див. рис.1). Розглянута система показників відрізняється відносною простотою розрахунку, базується на співставленні статистичних даних та дозволяє отримати об'єктивну оцінку споживчої лояльності підприємства із визначенням доцільності фінансових вкладень у заходи щодо залучення та утримання споживачів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, обґрунтовані методичні положення щодо оцінювання результату формування та розвитку відносин зі споживачами як складової споживчого капіталу промислового підприємства на основі ціннісного підходу передбачають використання якісних показників для оцінювання інтенсивності зв'язків зі споживачами і ділової репутації та кількісних показників для оцінювання наявності і зростання кількості постійних споживачів, розвитку клієнтської бази, наявності повторних контрактів, лояльності споживачів. Кількісні та якісні показники слугують основою для розрахунку інтегральних показників за означеними складовими, що надасть

можливість виміру цінності відносин промислового підприємства зі споживачами.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на виявлення залежності результатів формування та розвитку відносин зі споживачами від засобів і умов забезпечення таких результатів, а також на обґрунтування методів розрахунку інтегральних показників за виділеними складовими споживчого капіталу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Бизнес-книга. – 1995. – 698 с.
2. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2010. – 620 с.
3. Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 3-24.
4. Голишева Е.О. Підходи до оцінки споживчого капіталу на промислових підприємствах / Е.О. Голишева // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 223-227.
5. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая индустриальная волна на Западе / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Академия, 1999. – 738 с.
6. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital / L. Edvinsson // Journal of Intellectual Capital. – 2000. – № 1. – Vol. 1. – P. 12-16.
7. Журавльова І.В. Застосування теорії нечітких множин до задач управління інтелектуальним споживчим капіталом / І.В. Журавльова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2008. – Випуск 33-2. – С. 126-131.
8. Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу / С.М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16-26.
9. Кендюхов О.В. Оцінка ефективності управління клієнтським капіталом [Електронний ресурс] / О.В. Кендюхов // Ефективна економіка, 2012. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy. nauka.com.ua/?op=1&z=1493>.
10. Аренков И.А. Определение ценности клиентской базы компании в рамках концепции маркетинга взаимоотношений / И.А. Аренков, Ю.А. Бичун // Вестник Санкт-Петербургского университета: Сер 8. – Вып. 1 (№ 8). – С. 141-159.
11. Brown S. A. Customer Relationship Management: A Strategic Imperative in the World of E-business. John Wiley & Sons Canada LTD: Canada, 2000.
12. Wilson D. T., Jantrania S. Understanding the Value of a Relationship / D. Wilson, S. Jantrania // Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks / Ed. D. Ford. 2d. – L.: The Dryder Press. – 1997. – P. 288-304.
13. Wilson D. T. An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships / D. Wilson // Handbook of Relationship Marketing / Ed. J. N. Sheth, A. Parvatiyar. – L.: Sage Publications, 2000. – P. 245-270.
14. Möller, K. E., Törrönen, P. (2003): Business Suppliers' value creation potential. A capability based analysis. In Industrial Marketing Management. – № 32. – P. 109-118.
15. Вотченікова О.В. Формування маркетингової системи взаємодії на ринку лакофарбових товарів: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.В. Вотченікова; Донець. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 20 с.
16. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія / Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко. – Львів: Видавництво «Растр-7», 2008. – 360 с.
17. Walter, A., Ritter, T., Gemunden, H.G. Value creation in buyer-seller relationships: Theoretical considerations and empirical results from a supplier's perspective // Industrial Marketing Management. – 2001. – №30. – P. 365-377.
18. Håkansson, H., Snehota, I. Developing Relationships in Business Networks. – Routledge, 1995. – 418 p.
19. Håkansson H., Johanson J. A Model of Industrial Networks / H. Håkansson, J. Johanson // Industrial Networks: A New View of Reality / Ed. B. Axelsson, G. Easton. – L.: Routledge, 1992. – P. 28-34.
20. Курбатова Ю.Л. Методичне забезпечення оцінки ефективності міжфірмових відносин на засадах ціннісного підходу / Ю.Л. Курбатова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Т. 13. – С. 295-302.
21. Сінческул І.Л. Управління лояльністю споживачів як одна з основних задач управління взаємовідносинами з клієнтами / Сінческул І.Л., Ларка М.І. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 200-203.
22. Бойко М.Г. Організаційно-економічні засади взаємодії підприємства зі споживачами / М.Г. Бойко // Вісник Маріупольського державного університету. Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 86-92. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vmdu_ek_2011_2_14.pdf
23. Заруба О.Д. Фінансовий менеджмент у банках: навч. посіб. / О.Д. Заруба. – К.: Знання, 1997. – 172 с.
24. Трикозенко О.Г. Клієнтела як механізм визначення вартості комерційного банку: монографія / За наук. ред. проф. Брітченка І.Г. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 229 с.
25. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі: монографія /М.Г. Бойко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2010. – 523 с.
26. Ястремська О.М. Кількісне визначення привабливого іміджу промислового підприємства / О.М. Ястремська, О.О. Ястремська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 3. – С. 258-263.
27. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные активы [пер. с англ.] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
28. Балабанова Л.В. Маркетинг відносин у системі управління підприємством: монографія / Л.В. Балабанова, С.В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ ім. М.Тугана-Барановського. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. – 280 с.
29. Саакова Л.В. Управление корпоративной репутацией на основе парадигмы устойчивого развития [Электронный ресурс] / Л.В. Саакова, К.В. Гавришин // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 2 (38). – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3662>.
30. Дулясова М.В. Деловая репутация многоуровневая система [Электронный ресурс] / М.В. Дулясова, Т.Р. Ханнанова, Е.Р. Исламгалиева // Электронный журнал «Нефтегазовое дело». – 2006. – Режим доступа: http://www.ogbus.ru/authors/Dulyasova/Dulyasova_8.pdf.
31. Бойко М.Г. Управління лояльністю споживачів туристичних продуктів [Електронний ресурс] / М. Г. Бойко // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. № 2 (10). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_9.pdf.
32. Новиченкова Л. Деловая репутация – от системы к результату [Электронный ресурс] / Л. Новиченкова // Журнал «Управление компанией». – 2007. – № 2, № 3 – Режим доступа: <http://www.zhuk.net/page.php?id=145>.
33. Шкроміда В.В. Ділова репутация підприємства: проблеми оцінки та необхідність обліку [Электронный ресурс] / Шкроміда В.В. // Режим доступу: <http://www.pu.if.ua>.
34. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд, Т. Тил. – М.: Вильямс. – 2005. – 384 с.
35. Бланшар К., О'Коннор М. Ценностное управление / К. Бланшар, М. О'Коннор. – Мн.: Попурри, 2003. – 144 с.
36. Сінческул І.Л. Управління лояльністю споживачів як одна з основних задач управління взаємовідносинами з клієнтами / Сінческул І.Л., Ларка М.І. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 200-203.

УДК 658.5.011

Бойченко К.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено сутність інноваційного розвитку підприємства та його моделі. Визначено основні тенденції інноваційного розвитку підприємств України. Виокремлено детермінанти інноваційного розвитку вітчизняних компаній. Запропоновано ключові напрями управління інноваційним розвитком суб'єкта господарювання як фактора економічного зростання.

Ключові слова: інновація, розвиток, інноваційність, модель, ефективність, інноваційний розвиток.

Бойченко К.С. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье исследована сущность инновационного развития предприятия и его модели. Определены основные тенденции инновационного развития предприятий Украины. Выделены детерминанты инновационного развития отечественных компаний. Предложены ключевые направления управления инновационным развитием предприятия как фактора экономического роста.

Ключевые слова: инновация, развитие, инновационность, модель, эффективность, инновационное развитие.

Boichenko K.S. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES IN UKRAINE

The article explores the essence of innovative development of the enterprise and its models. The main trends of the innovative development of the enterprises in Ukraine were defined. The determinants of the innovative development of domestic companies were singled out. The key directions of the innovative development of the entity as a factor of economic growth were proposed.

Keywords: innovation, development, innovation, model, efficiency, innovative development.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток у всьому світі зумовлений необхідністю постійного підвищення та забезпечення конкурентоспроможності підприємствами. При цьому використання інновацій надає підприємствам можливість ефективно конкурувати на ринку, залучати нових споживачів, підвищувати результативність діяльності. Рівень конкурентоспроможності підприємства значною мірою залежить від його технологічного рівня. Крім того, потрібно враховувати глибину інноваційних процесів на підприємстві, оскільки до підвищення рівня розвитку призводять не всі інновації, а тільки ті, що орієнтовані на нові ринки і супроводжуються оригінальними розробками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань, пов'язаних з інноваційною діяльністю підприємств та з проблемами розвитку компаній, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Алексеев, Є. Баляснікова, С. Вінтер, В. Гець, Н. Гончарова, М. Данько, С. Ілляшенко, В. Кабаліна, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, О. Лапко, Б. Литвак, В. Маєвський, І. Мазур, І. Макаренко, Р. Нельсон, Б. Патон, С. Покропивний, П. Перерва, А. Савченко, В. Семиноженко, А. Старостіна, Дж. Стенлі, І. Степнов, Ф. Уллах, М. Хаммер, Дж. Чампі, М. Чумаченко, Н. Чухрай, Й. Шумпетер, У. Шарп, А. Яковлев та інші. У роботах цих авторів надається визначення інновацій та розвитку інноваційної діяльності, відображається роль інноваційних процесів для підприємств, регіонів та суспільства, розглядаються проблеми ефективного управління розвитком підприємств тощо.

В. Семиноженко приділяє значну увагу проблемам впливу інноваційних структур (технопарків) на розвиток економіки, а М. Данько, С. Ілляшенко – інноваційно-інвестиційній політиці регіонів. Зокрема, М. Данько, В. Кабаліна досліджують активізацію інноваційної діяльності в окремих галузях і підприємствах. Окремим аспектам наукових основ аналізу та оцінювання ефективності інноваційної діяльності присвячені праці С. Ілляшенко, В. Маєвського, Дж. Стенлі, Р. Нельсон, С. Вінтер. С. Поляков, І. Степнов пропонують різні моделі, що характеризують поведінку

інноваційних компаній на різних ринках. Окрему увагу в дослідженнях приділено проблемам вивчення інноваційної діяльності з погляду різних економічних теорій: класичної, неокласичної, еволюційної.

Незважаючи на значні наукові напрацювання, існує ціла низка питань, які потребують подальших досліджень, зокрема інноваційно-проектний напрям розвитку підприємств. З огляду на це, питання підвищення результативності інноваційного розвитку підприємства набуває особливого значення та потребує проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність теми дослідження, метою роботи є вивчення ключових аспектів інноваційного розвитку підприємства, а також обґрунтування шляхів підвищення рівня розвитку вітчизняних компаній з урахуванням інноваційного напрямку діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток – це вдосконалення, зростання і розширення компанії. Інноваційний розвиток підприємства означає зміну напрямів діяльності, структури організації виробництва, набору виконаних функцій, рівня ефективності діяльності. Розвиток, тобто рух вперед, на підприємствах є продовженням їх функціонування або існування.

Зміни зовнішнього середовища підприємства, ускладнення виробничих процесів, підвищення наукоємності продукції, що випускається, зумовлюють підвищення вимог до процесу розвитку компанії та якості управління. У зв'язку з цим основною умовою ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання стає рівень його реальної і потенційної інноваційності. Тому цілком логічно визначити інноваційний розвиток як ключову ланку в загальному розвитку компанії, не применшуючи при цьому роль і значення інших її елементів.

Інноваційний розвиток компанії є цілеспрямованою діяльністю з визначення пріоритетів перспективного функціонування підприємства та їх досягнення, у результаті якого забезпечується нова якість виробництва та управління. Інноваційний розвиток реалізується за допомогою прогресивних нестандартних обґрунтованих управлінських рішень, що при-

ймаються з урахуванням специфіки функціонування підприємства [1].

За результатами проведених досліджень можна виділити такі способи інноваційного розвитку промислових підприємств:

- створення нового продукту, підготовка до надання нової послуги;
- перехід на нові види ресурсів;
- перехід на нові технології;
- перехід на новий спосіб організації виробництва;
- перехід на нову організаційну структуру або на новий спосіб управління виробництвом і підприємством у цілому;
- розробка нової моделі провадження бізнесу;
- розробка нових способів отримання фінансових результатів;
- розробка нових способів скорочення витрат;
- перехід на нові методи стимулювання і способи мотивації;
- формування економіки знань, компетенцій.

Інноваційна сприйнятливість компанії характеризується здатністю до збільшення обсягу виробництва за рахунок більшого залучення у виробництво нових ресурсів (праці, матеріалів і обладнання), способів виробництва та технологій. Вона характеризується як сприйнятливість інформації про нововведення, як сприйнятливість до передового досвіду, який створюється на підприємстві, та до досвіду конкурентів, до результатів сучасних науково-технічних досягнень, які дозволяють створити новий чи удосконалений ринковий продукт для підвищення конкурентоспроможності підприємства, до поширення технологічних знань прикладного характеру та досвіду щодо процесів, методів виробництва та інноваційних продуктів всередині галузі й між галузями [1].

Враховуючи фактори, що впливають на формування інновації, можна виділити три основні види інноваційного розвитку промислового підприємства:

- продуктової – процес оновлення збутового потенціалу підприємства, що забезпечує збільшення обсягу одержуваного прибутку, розширення частки ринку, збереження клієнтури, підвищення престижу, створення нових робочих місць тощо;
- технологічної – процес оновлення виробничого потенціалу підприємства, спрямований на підвищення продуктивності праці та економію ресурсів, що дає можливість збільшити обсяг прибутку підприємства, удосконалити техніку безпеки, провести заходи щодо захисту навколишнього середовища, ефективно використовувати внутрішні інформаційні системи;
- соціальний – процес планомірного поліпшення соціальної сфери компанії.

Таким чином, можна стверджувати, що реалізація інноваційного розвитку розширює можливості на ринку робочої сили, мобілізує персонал, зміцнює довіру до соціальних зобов'язань.

Проведені дослідження способів організації інноваційного процесу дозволяють виділити такі три моделі інноваційного розвитку:

1. Модель інноваційного розвитку на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється та освоюється всередині підприємства його спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії з інноваційним проектом.

2. Модель інноваційного розвитку на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли замовлення на створення й (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми компаніями.

3. Модель інноваційного розвитку на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли підприємство для реалізації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні компанії, які залучають додаткові сторонні кошти.

Найбільш поширеною в сучасних вітчизняних умовах є друга модель інноваційного розвитку, при якій підприємство розміщує замовлення на розробку нововведень, а освоює їх власними силами [2].

На сьогодні в країнах Європейського Союзу (ЄС) питома частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, становить близько 53%. Серед країн ЄС найбільша кількість інноваційних підприємств знаходиться у Німеччині (79,3%), найменша – в Болгарії (27,1% до загальної кількості підприємств) [3].

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії [4].

У рейтингу використання інновацій Україна перебуває на 86 місці, а за інноваційним потенціалом – на 39. Понад 90% продукції, виготовленої на вітчизняних підприємствах, не має відповідного науково-економічного забезпечення, а наукоємність промисловості не перевищує 0,3%, що у 20 разів менше від показників розвинутих держав. Розмір інвестицій, які вкладаються у вітчизняну науку, не перевищує 1% ВВП, що не дозволяє їй реалізувати свою функцію ефективного наукового забезпечення інноваційного розвитку економіки [5].

Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 3,8% мають ознаки інновацій

Таблиця 1

Позиція України в міжнародних рейтингах

№ з/п	Назва рейтингу	Позиція (Україна /Загальна кількість країн у рейтингу)				
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1	Global Competitiveness Index of World EconomicForum	72/134	82/133	89/142	82/142	73/144
2	у тому числі: Innovative component GCI	66/134	80/133	88/142	93/142	79/144
3	Competitiveness Rating of World Competitiveness Year Book	54/56	57/59	57/59	56/59	н/д
4	The Doing Business Rating	145/181	147/183	149/183	152/183	112/189
5	Index of Economic Freedom of Heritage Foundation	152/179	162/179	163/179	163/179	н/д
6	Corruption Perception Index of Transparency International	146/180	134/178	152/183	н/д	н/д
7	KOF Index of Globalisation	47/208	46/181	53/156	44/208	н/д

(в Євросоюзі – 75%). Крім того, спостерігається безупинне зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції.

У 2013–2014 роках індекс глобальної конкурентоспроможності України склав 4,05 [6]. Міжнародні експерти визнають, що рейтинг української економіки в цілому є досить низьким. Для оцінювання положення України на світовому ринку в поточний момент досить розглянути позиції країни в міжнародних рейтингах, подані у таблиці 1 [7, с. 83-94].

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що Україна належить до країн з нестабільними умовами ведення бізнесу, несприятливою ситуацією в податково-бюджетній та фінансово-кредитній сферах. Більше того, Standard & Poor's оцінює перспективи України як негативні. Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексу «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2012–2013 рр. відповідає 71-му місцю.

Загальну оцінку стану інноваційного розвитку країни можна отримати на основі використання п'яти груп індикаторів Європейського інноваційного табло (рушійні сили інновацій, створення нових знань, ін-

новації та підприємництво, індикатори застосування інновацій, інтелектуальна власність). Національна економіка України, за цією оцінкою, перебуває в останній, четвертій, групі – «країни, що рухаються навздогін», зі значенням індексу 0,23. У дану групу входять: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. Порівняно з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68); від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48); від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [6].

За даними Глобального індексу інноваційності за 2012–2013 рр., одразу три українських міста – Київ, Львів, Одеса – потрапили до рейтингу найбільш інноваційних міст світу. До першої сотні вони, звісно, не увійшли, проте посіли місця в середній групі разом із такими світовими столицями інновацій, як Дублін, Таллін, Зальцбург, Делі. Це, безумовно, свідчить про позитивний результат, особливо якщо взяти до уваги, що в попередні роки Київ належав до міст із низьким рівнем інноваційності, а решта українських міст взагалі не розглядалася.

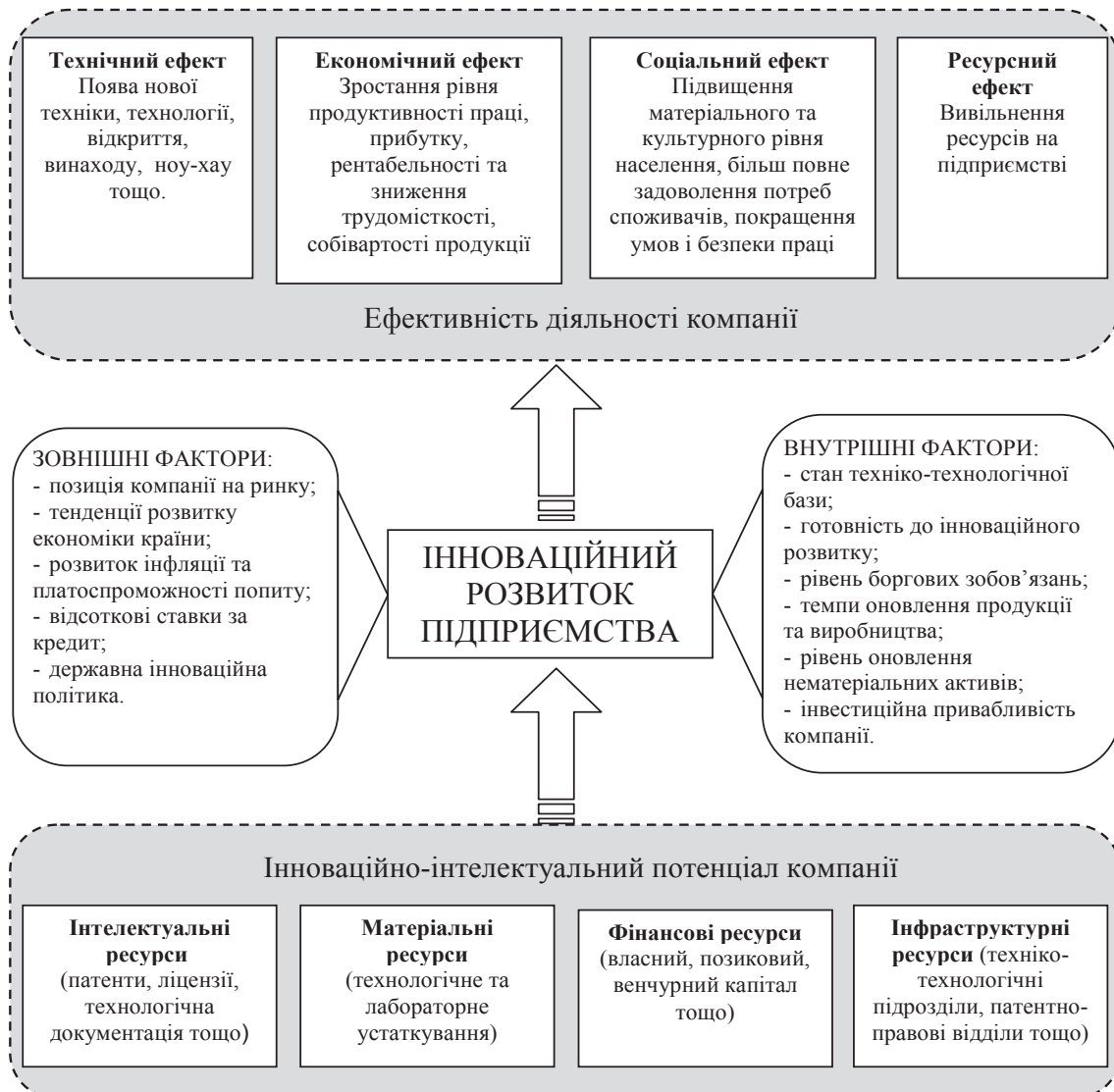


Рис. 1. Детермінанти ефективності інноваційного розвитку вітчизняних підприємств

Джерело: розроблено автором

У 2013 р. активними у запровадженні інновацій були підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (34,9% до загальної кількості підприємств підгалузі); машинобудування (22,0%); хімічної та нафтохімічної промисловості (19,9%); виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (16,1%); металургії та обробки металу (13,3%). За рівнем освоєння виробництва інноваційної продукції та впровадження нових технологічних процесів зазначені вище підприємства є лідерами серед промислових підприємств України, оскільки їхній інноваційний потенціал характеризується історично високим науковим потенціалом, наявністю висококваліфікованих кадрів, більшими, порівняно з підприємствами інших галузей, обсягами витрат на інноваційну діяльність та впровадження інновацій [8].

Якщо порівняти з 2000 р., то на сьогодні частка нових видів техніки у впровадженні інноваційних видів продукції зросла у 6,7 рази і становила 27,7%; частка маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів у впровадженні нових технологічних процесів дещо зменшилася (у 1,2 рази) і становила 25,3%. Протягом досліджуваного періоду обсяг впровадження інноваційних видів продукції на промислових підприємствах України перевищував обсяг впровадження нових технологічних процесів. У 2002 р. таке перевищення було найбільшим і становило 20 разів. У 2012 р. впроваджено 3403 найменування інноваційної продукції 704 підприємствами, 2188 інноваційних процесів 703 промисловими підприємствами України [9].

На сьогодні велике значення має системне реформування вітчизняних підприємств. Слід кардинально змінити технологію виробництва, що пов'язано з інноваційною стратегією компаній та є особливо важливим в умовах ринкової економіки, яка характеризується швидкою зміною кон'юнктури та активною конкурентною боротьбою підприємств. Ефективна розробка та впровадження інновацій дозволяють підприємству успішно функціонувати у вже освоєних сферах і відкривають можливості виходу на нові напрями. На результативність інноваційного розвитку в компанії особливий вплив мають науково-технічний потенціал, виробничо-технічна база, основні види ресурсів, великі інвестиції та відповідна система управління (рис. 1).

За результатами проведених досліджень можна виділити такі основні проблеми, що перешкоджають активному інноваційному розвитку вітчизняних підприємств:

1) відсутність чинного законодавства, що регулює ведення інноваційної діяльності на підприємстві, та недостатність фінансування інноваційної діяльності підприємствами у зв'язку з високою вартістю впровадження та освоєння нововведень, а також довгострокових вкладень. Підприємства не мають власних коштів на фінансування розробок, а можливість залучення фінансових коштів із зовнішніх джерел обмежена. У кредиторів немає гарантії повернення позик та отримання дивідендів, оскільки інноваційній діяльності притаманно більше ризиків, ніж інвестиційній діяльності;

2) відсутність у вітчизняних підприємств сучасної бази для впровадження розробок через знос або відсутність необхідного обладнання. Більшість промислових підприємств характеризуються високою ресурсомісткістю та енергоємністю виробництва, що посилюється високим рівнем зносу виробничого апарату. З урахуванням стану основного

капіталу підприємств економіка в цілому виявляється несприйнятливою до вкладень у дослідження і розробки;

3) наявність феномена опору інноваціям, який найбільш часто відбувається як наслідок властивого топ-менеджменту страху перед усім новим. Найбільш це виражено у перехідні періоди, особливо кризові, коли спостерігається соціально-психологічна нестабільність і впровадження нового сприймається як загроза існуючому стану; а також з погляду інвестора, що вкладає гроші в яку-небудь технологію: поява нової, більш ефективної, часто побудованої на нових принципах, створює загрозу існуючій;

4) труднощі у проведенні маркетингових досліджень інноваційних продуктів. Нестійка економічна ситуація в країні ускладнює достовірне оцінювання попиту на інноваційну продукцію навіть на короткострокову перспективу;

5) недооцінений людський капітал, який не враховується ні при визначенні статутного капіталу, ні при обґрунтуванні інвестицій, ні при виробленні стратегії економічного суб'єкта, тоді як у світовій практиці широко використовуються системи з розвитку інтелектуального людського потенціалу. Крім того, інноваційна діяльність вимагає наявності на підприємстві відповідної організаційної структури управління.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що високий рівень невизначеності отримання запланованих результатів у період інноваційного розвитку вимагає створення спеціальної системи мотивації діяльності персоналу в процесі інноваційних змін. Окрім того, у період інноваційного розвитку необхідні серйозні інвестиційні вкладення в майбутнє підприємства, що обмежує можливості поточного економічного зростання і призводить до зниження результативності діяльності компанії. У зв'язку з цим виникає потреба в реалізації принципу збалансованості поточної діяльності та стратегічного інноваційного розвитку.

Таким чином, можна сформулювати такі ключові напрями управління інноваційним розвитком як фактором економічного зростання підприємства:

- по-перше, інноваційний розвиток підприємства повинен формувати економічне зростання, що забезпечує виконання загальної мети підприємства, зокрема створення конкурентоспроможного підприємства;

- по-друге, у процесі інноваційного розвитку підприємства має забезпечуватися збереження стійкості підприємства, а саме збереження ним своєї відносної цілісності, структурованості та прибутковості в умовах змін внутрішнього і зовнішнього середовища, а також при кризових явищах.

Механізм реалізації даних напрямів передбачає наявність певних запасів ресурсів, виявлення та ефективне використання резервів, ідентифікацію та мінімізацію ризиків у всіх сферах діяльності підприємства, адаптацію до змін та управління ними з метою підвищення результативності інноваційного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третьяков К.А. Способы инновационного развития и оценка их влияния на конкурентоспособность предприятия / К.А. Третьяков // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 365-369.
2. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами [Текст] : монография / М.Е. Касс ; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.

3. Характеристика інноваційної діяльності підприємств // Український інститут науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446.
4. Фатенко-Ткачук А. О. Деякі аспекти обліку інноваційної діяльності / А.О. Фатенко-Ткачук, В.М. Пронь [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/12.htm.
5. Кузьмін О.Є., Князь О.В., Марчук Л.В., Шуляр Н.В., Шуляр Р.В. Оцінювання та регулювання інноваційної діяльності в умовах трансформації машинобудівних підприємств : монографія. – Львів : Вид-во ПП «Вежа і Ко», 2009. – 172 с.
6. Матросова В.О., Семенова О.О. Аналіз інноваційної активності підприємств України та стратегія формування корпоративного інноваційного потенціалу / Матросова В.О., Семенова О.О. // Збірник наукових праць «Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 67. – Вісник НТУ «ХПІ», 2013. – 178 с.
7. Ильяшенко Н.С. Развитие национальной инновационной системы Украины как перспектива выхода на мировой рынок / Н.С. Ильяшенко, Е.А. Мицура // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5(143). – С. 83-94.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – 287 с.
9. Мірошніченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції / О. Мірошніченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Вип. 10(151): Економіка. – К., 2013. – С. 7378.

УДК 338.242

Боковець В.В.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького фінансово-економічного університету*

Циганенко О.В., Здановський О.В.

*студенти
Вінницького фінансово-економічного університету*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ НА ПРИКЛАДІ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ

У статті досліджено сутність стратегічного управління та його взаємозв'язок з оперативним. Розглянуто модель застосування антикризового стратегічного управління та визначено етапи реалізації стратегічного планування. Систематизовано чинники виникнення кризових ситуацій на цукрових заводах у розрізі мікро-, мезо-, макро- та мегаекономічному рівнів. Обґрунтовано необхідність застосування антикризового стратегічного планування на підприємствах цукрової галузі промисловості.

Ключові слова: антикризове управління, ринок, стратегічне планування, виробництво, цукрова промисловість.

Боконець В.В., Циганенко О.В., Здановський О.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ

В статье исследована сущность стратегического управления и его взаимосвязь с оперативным. Рассмотрена модель применения антикризисного стратегического управления и определены этапы реализации стратегического планирования. Систематизированы факторы возникновения кризисных ситуаций на сахарных заводах в разрезе микро-, мезо-, макро- и мегаэкономическому уровню. Обоснована необходимость применения антикризисного стратегического планирования на предприятиях сахарной отрасли промышленности.

Ключевые слова: антикризисное управление, рынок, стратегическое планирование, производство, сахарная промышленность.

Bokovets V.V., Tsyhanenko O. V., Zdanovskyy O.V. STRATEGIC MANAGEMENT OF THE COMPANY DURING THE CRISIS AS AN EXAMPLE THE SUGAR SECTOR

In the article essence of strategic management and his intercommunication are investigational with operative. The model of application of anticrisis strategic management is considered and implementation of the strategic planning phases are certain. The factors of origin of crisis situations are systematized on sugar-houses in the cut of different levels. The necessity of application of the anticrisis strategic planning is reasonable on the enterprises of saccharine industry of industry.

Keywords: crisis management, market, strategic planning, production, sugar industry.

Постановка проблеми. Незважаючи на значну кількість проведених досліджень, сутність стратегічного управління як функції антикризового управління і характер виявлення, прояву кризових явищ на рівні окремого підприємства обґрунтовані недостатньо та практично не були об'єктом самостійного теоретичного вивчення та пояснення, зокрема в аграрній сфері (відповідно в цукровій галузі промисловості також).

Необхідність здійснення сучасного дієвого управління підприємствами, яке полягає в постійному удосконаленні форм та методів керування задля зростання ефективності виробництва і збільшення дохідної частини балансу переробного підприємства,

виникає з метою вирішення принципово нових бізнес-завдань на гідному рівні.

У зв'язку з непростю економічною ситуацією, реалізація ефективного антикризового управління підприємствами переробної промисловості, зокрема цукрової галузі, що мають складну організаційно-управлінську структуру та немалі обсяги товарної продукції, є можливою завдяки забезпеченню конкурентоспроможності підприємства саме на довгострокову перспективу та розумінню відповідальності за результати господарської діяльності. Тому, вважаємо логічним висновок В.Л. Балкарова щодо значимості вироблення активної позиції та конкретних заходів з удосконалення механізму

функціонування та управління підприємством, а також використання тих великих внутрішніх резервів і можливостей, що закладені в ринковій стратегії управління переробним підприємством [1, с. 50-98].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження здійснення стратегічного управління на підприємствах займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В.Ф. Беседін, З.Є. Шершньова, А.С. Музиченко, Л.В. Балабанова, Б.М. Мізюк, М.М. Лепа, В.С. Анфілатов, О.В. Антонова, Г. Мінцберг, Тімо Санталайнен, Пертті Поренне, І.М. Расіел, Девід В. Кравенс, Чарльз В. Лемб та інші. Розгляд системи стратегічного управління з акцентуванням уваги на процесі реалізації антикризового управління здійснено А.А. Беляєвим, Д.В. Валовим, Т.С. Клебановою, О.М. Бондарем, Л.М. Михайловим, В.А. Баріновим, Г.М. Курошевою, О.І. Пушкарем, Л.М. Тарасенко, І.К. Ларіоновим, А.І. Брагінім.

Постановка завдання. Дослідження етапу стратегічного управління та виявлення необхідності його застосування при здійсненні антикризового управління підприємством, а також розгляд факторів, що призводять до виникнення кризи на цукрових заводах, та складають основу для вироблення дієвої стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління ґрунтується на системі стратегій, які містять конкретні взаємопов'язані підприємницькі, трудові та організаційні стратегії. Підприємець, який більше зорієнтований на стратегічне управління сприяє змінам, невимушено йде на ризик та завжди готовий опанувати нові горизонти.

Україна належить до традиційно цукрових держав світу, що зумовлюється досить сприятливими ґрунтово-кліматичними та економічними умовами для розвитку буряківництва й виробництва цукру. Коріння галузі сягає 20-х років XIX століття. Однак її матеріально-технічна база неодноразово зазнавала значного руйнування, а цукрове виробництво опинилось у кризі, що спостерігається останні роки.

Зауважимо, що використання стратегічного підходу в управлінні – це не панацея від усіх бід, необхідно вибрати саме ту стратегію, яка є абсолютно адекватною для діяльності конкретного підприємства та відповідає зовнішньому оточуючому середовищу.

Система антикризового управління є складовою частиною перспективного стратегічного управління, що представляє собою спеціальне, постійно організоване управління, яке націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [2, с. 17].

Відсутність у 2009-2012 роках сприятливих умов для розвитку бурякоцукрової галузі призвела до втрати інтересу у відновленні виробничої діяльності цукрових заводів. Протягом двох останніх років здійснювались неодноразові спроби знищення обладнання цукрозаводів області. Як наслідок, у 2009 році був демонтований на металобрухт Івано-Пільський цукровий завод, який здійснював виробничу діяльність понад 100 років.

Через низьку рентабельність виробництва цукрових буряків окремі бурякосіючі господарства відмовилися від вирощування цієї культури.

Цукрові заводи належать до містоутворюючих підприємств, кожне з яких забезпечує робочими місцями 300-400 мешканців селищ, на території яких вони розміщені.

Зокрема, ВАТ «Корвинецький цукровий завод» не працює з 2007 року, проте, до цього часу продовжує надавати послуги мешканцям смт В. Корвинці у водозабезпеченні, водовідведенні, вивезенні побутових відходів, електрозабезпеченні, автоперевезенні, у т.ч. школярів.

На сьогоднішній день залишилося дуже мало цукрових заводів, які спроможні за добу переробити 10 тис. тонн цукрових буряків.

Проблемні питання розвитку цукрової галузі.

– недостатня кількість сировини для завантаження потужностей 5 цукрозаводів області, яким для безбиткової діяльності необхідно щонайменше 500 тис. тонн цукрових буряків;

– ввезення на територію України дешевого цукру – сирцю тростинного.

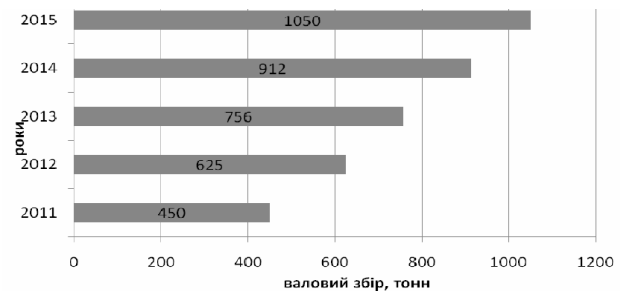


Рис. 1. Прогнозні обсяги виробництва цукросировини у 2011–2015 роках

Основними завданнями та заходами з вирішення цих проблем можна вважати: сприяння відновленню виробничої діяльності цукрозаводів, обладнання яких збережене і знаходиться в робочому стані; порушення клопотання перед центральними органами виконавчої влади щодо обмеження ввезення на територію України цукру; укладання угод між виробниками та переробниками цукросировини Г.М. Курошева розглядає антикризове управління як сукупність внутрішніх і зовнішніх впливів на підприємство, що здійснюються на всіх стадіях його життєвого циклу для запобігання зниження конкурентної переваги (при слабких ознаках кризового стану) або її відновлення (підприємство вже знаходиться в кризовому стані) [3, с. 7-10].

Стратегічне антикризове управління має здійснюватися вже при виборі місця підприємства, виробленні концепції та мети його функціонування для створення і підтримки на високому рівні стратегічного потенціалу суб'єкта господарювання, що забезпечить його довгострокову конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Таким чином, стратегічне антикризове управління не полягає тільки у вертикальному і горизонтальному аналізі балансу підприємства та здійсненні потрібних реактивних заходів щодо запобігання його фінансової неплатоспроможності.

Метою стратегічного управління є забезпечення стійкої стратегічної позиції для життєздатності підприємства в невизначеному майбутньому. Стратегічне управління ґрунтується на системі стратегій, які містять конкретні взаємопов'язані підприємницькі, трудові та організаційні стратегії. Стратегія не є чітким планом розвитку підприємства, це скоріше задалегідь розроблена реакція підприємства на зміни макросередовища та спланована лінія поведінки, що вибрана для досягнення позитивних результатів.

Оперативне ж управління націлене на використання наявної стратегічної позиції підприємства для

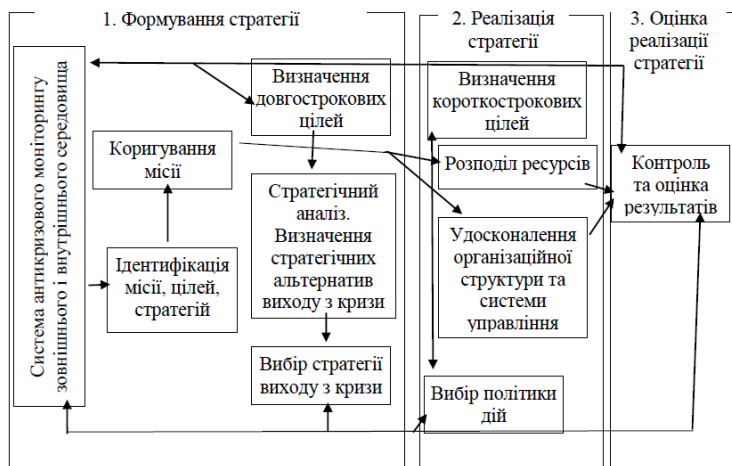


Рис. 2. Модель антикризового стратегічного управління підприємством

досягнення встановлених цілей. Підприємець, який більше зорієнтований на стратегічне управління сприяє змінам, невимушено йде на ризик, готовий опанувати нові горизонти, а зайнятий оперативним управлінням – сприймає зміни та ризик з обережністю, намагається поліпшити стан справ не змінюючи загального спрямування бізнесу, компетентно відносився до діагностики, координації та контролю підприємницької діяльності.

На жаль, нині існують випадки, коли стратегічне та оперативне управління виявляються не взаємопов'язаними. Так, іноді пріоритетним завданням підприємства виступають високі поточні результати, що йдуть у розріз зі стратегічною метою. Використовувати зазначену практику не представляється раціональним тому, що не буде створено передумови для майбутнього розвитку підприємства, оптимізації його потенціалу і відповідно забезпечення конкурентоспроможності. Зауважимо, що використання стратегічного підходу в управлінні – ще не панацея від усіх бід, необхідно вибрати саме ту стратегію, яка є абсолютно адекватною для діяльності конкретного підприємства та відповідає таким зовнішнім факторам, як: економічні, соціальні, політичні, науково-технічні та інші.

Модель здійснення антикризового стратегічного управління підприємством представлено на рис. 2 [4, с. 215].

Відповідно до розглянутої моделі можна простежити, що процес стратегічного планування завершується формулюванням методів стратегічного аналізу, визначенням стратегічних альтернатив подолання кризових ситуацій та вибором певної стратегії виходу з кризи. Потім розпочинається етапи реалізації стратегії, який логічно завершується контролем і оцінкою отриманих результатів.

Визначимо необхідність застосування антикризового стратегічно-

го планування на підприємствах цукрової галузі промисловості для моделі ринкової економіки.

У період СРСР цукрова промисловість являла собою одну із найбільш перспективних галузей промисловості. Сировина для отримання цукру – цукровий буряк. Цукрове підприємство є безперервно-поточним механізованим виробництвом з високим рівнем автоматизації основних виробничих процесів. Діяльність цукрових заводів здійснювалася відповідно до встановлених планів розвитку народного господарства СРСР, а пізніше – згідно з розробленими напрямками економічного та соціального розвитку країни. Поняття «антикризове управління» тоді ще не застосовувалося (енциклопедії, довідники в 70-80 роки, навіть, не включали категорію «банкрутство»). Хоча вже діяли певні норми щодо неплатоспроможності юридичної особи для колгоспів та кооперативів, що процесуально закріплені не були. При виникненні банкрутних явищ у судовому порядку в боржника вилучалось наявне майно. Цікаво, що обґрунтуванням боргу служила звичайна власноручна розписка. Стратегічні галузі промисловості завжди підтримувались з боку держави та мали великі обсяги дотацій, навіть, коли потрапляли в скрутну ситуацію. Це стосувалося й цукрової промисловості УРСР, яка завжди мала ринок

пленими не були. При виникненні банкрутних явищ у судовому порядку в боржника вилучалось наявне майно. Цікаво, що обґрунтуванням боргу служила звичайна власноручна розписка. Стратегічні галузі промисловості завжди підтримувались з боку держави та мали великі обсяги дотацій, навіть, коли потрапляли в скрутну ситуацію. Це стосувалося й цукрової промисловості УРСР, яка завжди мала ринок



Рис. 3. Чинники виникнення кризових ситуацій на підприємствах цукрової промисловості України

збуту для союзних республік на основі спланованих державних замовлень. Крім того, заводи будувалися зі значними виробничими потужностями, так кожне підприємство тодішньої планової економіки спеціалізувалося на своїх виробничих функціях, внаслідок чого потенційна конкуренція виникала вкрай рідко. Фактично планова економіка не стільки орієнтувалася на ринок, скільки пропонувала вироблені товари поновленого асортименту.

Зовсім інша ситуація виникла для цукрової промисловості при їхньому функціонуванні в ринкових умовах господарювання. Відразу після 1991 року в галузі почали простежуватися негативні тенденції розвитку. Частково були втрачені налагоджені ринки збуту через розпад СРСР. Ринкова економіка, на відміну від планової, зумовила створення підприємств на основі власної підприємницької ініціативи, що була спричинена зацікавленістю в прибутках. Увага вже не акцентувалася на малоприбуткових, енергоємних технологіях виробництва. Почали скорочуватися посіви під цукровий буряк та обсяги виробництва цукру, закривалися, розбиралися на металобрухт здалося б успішні донедавна заводи. Починаючи з 1998 року в Україну розпочинаються поставки імпортованого цукру-сирцю з тростини, що негативно вплинуло на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств-цукровиків.

Останнім часом стан справ у цукровій промисловості дуже ускладнився. Інфляційні процеси та входження в ринок, подорожчання матеріально-технічних засобів виробництва та відсутність обігових коштів призвели до скорочення посівних площ і, як наслідок, до падіння виробництва буряків та цукру. В останні роки цукрові заводи працювали із значним недовантаженням сировиною. Середня тривалість переробки цукрових буряків зменшилась у двічі, проти оптимальної 90100 діб. Кількість заводів з 1990 по 2012 рік зменшилась на 136 підприємств [5].

Основні чинники, що виникли на мікро-, мезо-, макро- та мегаекономічному рівні та призвели до появи кризових явищ на цукрових підприємствах, ми зобразимо на рис. 3.

Ґрунтуючись на розглянутих чинників, що призвели до виникнення кризи на більшості цукрових заводів, зазначимо, що нині питання антикризового управління та стратегічного планування є досить актуальними для виживання підприємств даної підгалузі харчової промисловості. Так, підприємства, які застосовували необхідні етапи антикризового планування та здійснювали превентивне управління змогли забезпечити та забезпечують свою життєздатність на перспективу, незважаючи на відсутність

ефективної програми реструктуризації цукрової галузі в цілому та існування економічної нестабільності в Україні.

Прикладом втілення принципів антикризового планування на практиці є діяльність ВАТ «Цукровий союз «Укррос». Цей вертикально інтегрований агропромисловий холдинг поєднує багатоплановий процес виробництва та переробки цукрової сировини, завдяки чому виникають більші фінансові, технічні можливості та вищий рівень технології виробництва. ВАТ «Цукровий союз «Укррос», зорієнтувавшись на виконання засад превентивного антикризового управління, у 2010 році планує провести ряд відповідних заходів.

До таких заходів належать створення ефективної структури управління бізнесом; зменшення кредитного портфеля, розробка і впровадження системи управління ризиками і витратами; у зв'язку з об'єднанням з ТОВ «Укррос зерно» створити єдину комерційну службу; оптимізувати структуру маркетингу; забезпечення публічності компанії; розширення земельних угідь, інше.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що в ринкових умовах при здійсненні стратегічного управління необхідно завжди бути готовим до можливості виникнення змін в оточуючому середовищі та безперечного їхнього впливу на підприємство, особливо попереджати потрібно такі зазвичай негативні зміни як кризові явища.

Саме антикризове стратегічне планування на мікроекономічному рівні допоможе забезпечити здійснення успішної підприємницької діяльності та не допустити банкрутства суб'єкта господарювання. Ефективне ж антикризове регулювання та планування на макро- та мезорівні зумовить підтримку всієї галузі переробної промисловості. Подальші розробки необхідно зорієнтувати на дослідження механізму реалізації антикризових заходів для цукрових заводів на основі заздалегідь розробленого стратегічного плану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балкаров В.Л. Рыночный механизм управления предприятиями перерабатывающей промышленности АПК: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Ростов н/Д, 2002. – 170 с.
2. Антикризисное управление: теория, практика, инфратруктура: учеб.-практ. пособ. / М.Д. Аистова, Г.А. Александров, А.Г. Бокичева и др. – М.: БЕК, 2002. – 544 с.
3. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления предприятия: учеб. пособ. / Г.М. Курошева. – СПб.: Речь, 2002. – 372 с.
4. Штангрет А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А.М. Штангрет, О.І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
5. Аналіз роботи цукрових заводів галузі (електронний ресурс).



УДК 330.34:658.5:69

Бурмака Т.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу в міському господарстві
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті наведено алгоритм комплексної оцінки потенціалу розвитку будівельних підприємств, здійснена класифікація резервів екстенсивного та інтенсивного характеру, виявлені основні внутрішні ресурси та сформована система показників оцінки рівня потенціалу. Визначення інтегрального показника потенціалу розвитку дозволить здійснювати ефективне та своєчасне управління розвитком будівельних підприємств.

Ключові слова: потенціал, розвиток, комплексна оцінка, інтегральний показник, резерви екстенсивного та інтенсивного характеру.

Бурмака Т.Н. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В статье представлен алгоритм комплексной оценки потенциала развития строительных предприятий, осуществлена классификация резервов экстенсивного и интенсивного характера, выявлены основные внутренние ресурсы и сформирована система показателей оценки уровня потенциала. Определение интегрального показателя потенциала развития позволит осуществлять эффективное и своевременное управление развитием строительных предприятий.

Ключевые слова: потенциал, развитие, комплексная оценка, интегральный показатель, резервы экстенсивного и интенсивного характера.

Burmaka T.M. COMPREHENSIVE EVALUATION OF POTENTIAL OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

The article presents the algorithm for a comprehensive assessment of the development potential of construction enterprises, categorization of reserves of extensive and intensive character, identified key internal resources and established a system of indicators to measure the level of capacity. Definition integral indicator development potential will allow for effective and timely management of the construction companies.

Keywords: potential, development, evaluation, integral index, reserves of extensive and intensive character.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України розробка успішної ринкової стратегії, оцінка перспектив і напрямів соціально-економічного розвитку будівельних підприємств потребує комплексної оцінки внутрішнього середовища. Це пов'язано з тим, що економічно збалансована сукупність основних процесів і елементів підприємств дозволяють забезпечити конкурентні переваги в ринковому середовищі, а їх стан визначають ті можливості розвитку якими володіє підприємство.

У сучасних ринкових умовах стійкий соціально-економічний розвиток стає результатом цілеспрямованого процесу внесення скоординованих змін до кількісних та структурних внутрішніх характеристик системи, необхідність яких виявляється за допомогою комплексної оцінки потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявні методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства, висвітлені в економічній літературі [3; 4; 6; 8; 9; 10; 11; 13; 14]; можна об'єднати в дві групи:

– індивідуальні методи оцінки за кожним видом потенціалу;

– матричні (інтегральні) методи, сутність яких полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника потенціалу підприємства або в графоаналітичному визначенні його моделі за видами потенціалу.

До першої групи відносяться наступні методи:

1) метод експертної оцінки, який проводиться в декілька етапів: формування репрезентативної експертної групи; підготовка і проведення експертизи; статистична обробка отриманих результатів опитування. Експертному методу притаманний суб'єктивний характер, внаслідок чого він найчастіше застосовується при оцінці соціального потенціалу;

2) факторний аналіз, який дозволяє виявити роль окремих факторів у зміні показників, що характеризу-

ють потенціал. Розрахунки за цим методом найбільш доцільні при вимірюванні виробничого потенціалу;

3) метод відхилень (різниць), сутність якого полягає в прямому визначенні переваг і недоліків кожного виду потенціалу за окремими індикаторами-показниками, які найбільш повно його характеризують, шляхом порівняння фактичних значень з еталонними (ідеальними);

4) метод рангів, який передбачає порівняння об'єкта оцінки з іншими аналогічними об'єктами за абсолютними значеннями та дозволяє здійснити ранжування складових потенціалу підприємства;

5) метод бальних оцінок, відповідно до якого розраховується рейтинг кожного потенціалу. При цьому можливі два варіанти розрахунку: з урахуванням коефіцієнта чутливості за кожним видом потенціалу і без його врахування.

Розглянуті методи оцінки є досить простими і не вимагають застосування спеціального математичного апарату, однак вони не дають узагальненої характеристики потенціалу підприємства.

До другої групи методів оцінки потенціалу підприємства, які дозволяють здійснити найбільш повну та об'єктивну оцінку, відносяться наступні: метод таксономічного аналізу, метод радару, метод рейтингової оцінки, метод дендритів, метод куль, індексний метод.

При оцінці потенціалу підприємства необхідно враховувати значимість кожного виду потенціалу в загальній оцінці. Це дозволяють здійснити лише методи таксономічного аналізу та рейтингової оцінки за допомогою врахування коефіцієнтів вагомості. Окрім того і метод таксономічного аналізу й метод рейтингової оцінки базуються на співставленні фактичних значень показників з еталонними. За методом таксономічного аналізу еталонне значення визначається серед існуючих показників, а метод рейтингової

оцінки дозволяє використовувати й інші значення до яких прагне підприємство.

Невирішені складові загальної проблеми. Проведений аналіз численних досліджень і публікацій щодо визначення величини потенціалу виявив відсутність єдиного підходу до проведення комплексної оцінки потенціалу розвитку будівельних підприємств. Зважаючи на вищевикладене питання оцін-

ки внутрішньої складової процесів розвитку підприємств залишається актуальним та потребує суттєвого вдосконалення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення підходу до оцінки потенціалу розвитку будівельних підприємств за рахунок реалізації наявних та можливих резервів інтенсивного та екстенсивного характеру.

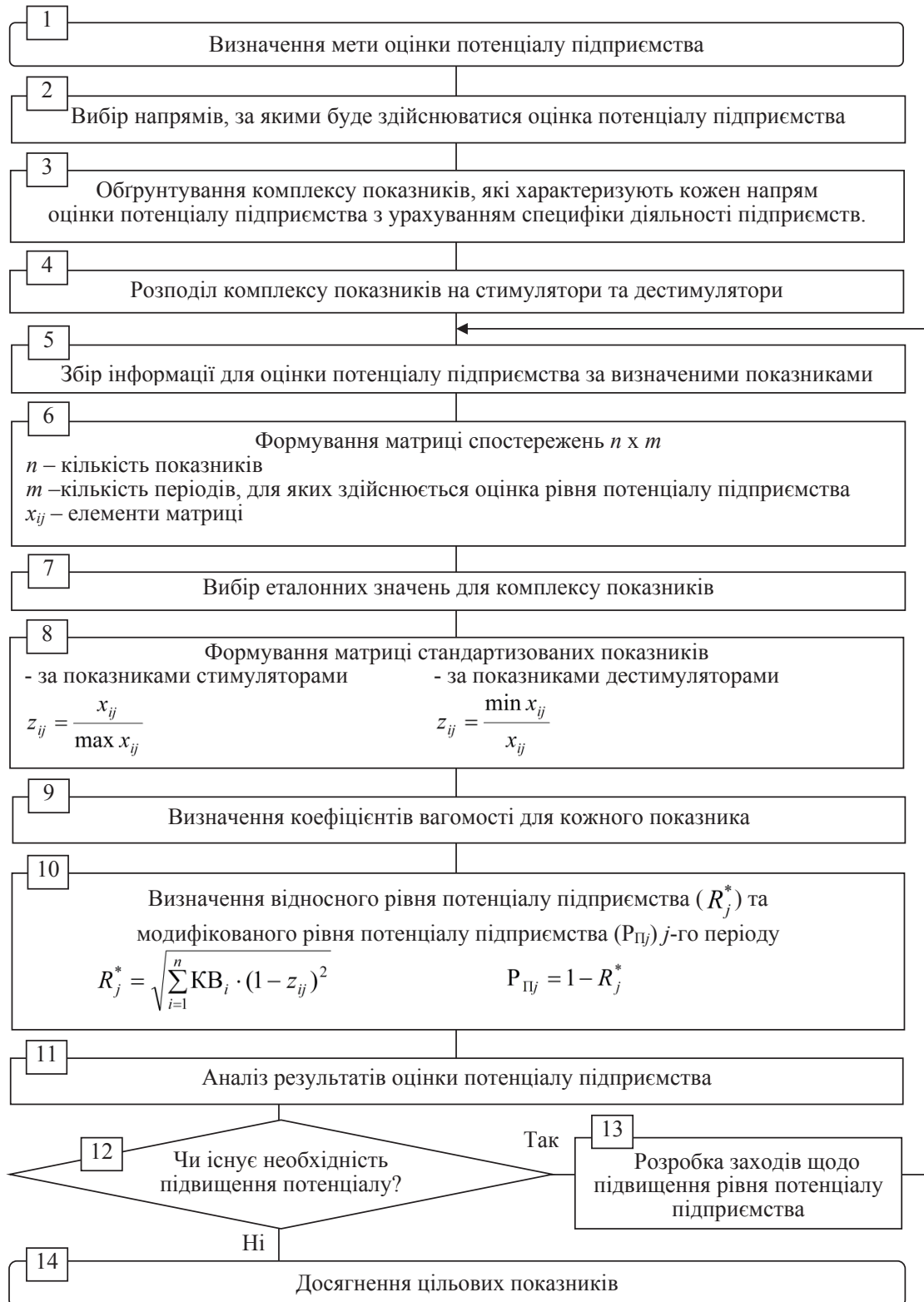


Рис. 1. Алгоритм оцінки рівня потенціалу розвитку підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал характеризує внутрішню складову процесів розвитку підприємств, на яку здійснюється управлінський вплив, тому для ефективного управління й оцінки необхідно використовувати планові (прогнози) еталонні значення. У зв'язку з цим у процесі оцінки найбільш доцільним є застосування методу рейтингової оцінки.

У загальному вигляді метод рейтингової оцінки потенціалу розвитку підприємства складається з наступних етапів (рис. 1).

Перший етап. Визначення мети оцінки потенціалу підприємства (виявлення резервів економічного зростання та розвитку, обґрунтування напрямку та обсягу інвестицій, інші цілі стратегічного й поточного управління).

Другий етап. Вибір напрямів, за якими буде здійснюватися оцінка потенціалу підприємства. Комплексний характер поняття потенціалу підприємства обумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів (критеріїв) за видами ресурсів, що охоплюють найбільш важливі аспекти внутрішнього середовища. У результаті проведеного аналізу складу внутрішніх ресурсів підприємства Ю.Б. Івановим, О.М. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамовою [5] було виявлено 32 види внутрішніх ресурсів. Але більшість фахівців [2; 7; 12; 15] виділяють наступні види внутрішніх ресурсів: техніко-технологічні, матеріальні, трудові, фінансові й управлінські, за якими в подальшому буде здійснюватися оцінка потенціалу будівельних підприємств.

Третій етап. Обґрунтування комплексу показників, які характеризують кожен напрям оцінки потенціалу розвитку підприємства з урахуванням специфіки його діяльності. У результаті проведеного аналізу показників фінансово-господарської діяльності запропоновано наступний комплекс показників оцінки потенціалу розвитку будівельних підприємств [1]:

1. Техніко-технологічні ресурси:

- фондвіддача основних виробничих засобів;
- фондоозброєність;
- механоозброєність виробництва;
- коефіцієнт використання будівельних машин за часом;

- загальний коефіцієнт використання виробничих потужностей.

2. Матеріальні ресурси:

- матеріаломісткість продукції;
- тривалість одного обороту в днях;
- вивільнення матеріальних ресурсів.

3. Трудові ресурси:

- продуктивність праці;
- питома трудомісткість продукції;
- середній тарифний розряд робітників;
- рівень задоволення соціально-побутових потреб працівників;
- рівень умов праці.

4. Фінансові ресурси:

- капіталовіддача;
- рентабельність капіталу;
- маневреність власного капіталу;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- витрати на гривню продукції.

5. Ресурси управління:

- коефіцієнт використання робочого часу;
- коефіцієнт кваліфікації працівників;
- коефіцієнт повноти, оперативності та якості виконання функціональних зобов'язань;

- надійність системи управління;
- питома вага витрат на управління в собівартості продукції.

На четвертому етапі проводиться розподіл комплексу показників матриці спостережень на стимулятори й дестимулятори. До показників дестимуляторів, значення яких має бути мінімально можливим, відносяться: матеріаломісткість продукції, тривалість одного обороту в днях, питома трудомісткість продукції, витрати на гривню продукції, питома вага витрат на управління в собівартості продукції. Всі інші показники є показниками-стимуляторами.

П'ятий етап. Збір необхідної первинної інформація для оцінки потенціалу підприємства за вищевизначеними показниками.

Шостий етап. Формування матриці спостережень n на m , де n – кількість показників, m – кількість періодів, для яких здійснюється оцінка рівня потенціалу підприємства, x_{ij} – елементи матриці.

Сьомий етап. Вибір еталонних значень у матриці спостережень для комплексу показників. Еталонні значення визначаються керівництвом підприємства, або обираються найкращі значення за кожним показником матриці спостережень.

На восьмому етапі здійснюється формування матриці стандартизованих показників. Для показників-стимуляторів кожен елемент стандартизованої матриці (z_{ij}) визначається за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}}, \quad (1)$$

де x_{ij} – значення показника стимулятора;
 $\max x_{ij}$ – максимальне значення відповідного показника матриці спостережень.

Для показників-дестимуляторів кожен елемент стандартизованої матриці розраховується за формулою:

$$z_{ij} = \frac{\min x_{ij}}{x_{ij}}, \quad (2)$$

де $\min x_{ij}$ – мінімальне значення відповідного показника-дестимулятора матриці спостережень.

Дев'ятий етап. Визначення коефіцієнтів вагомості для кожного показника здійснюється за допомогою методу експертних оцінок.

На десятому етапі відбувається розрахунок відносного рівня потенціалу підприємства для кожного періоду за формулою:

$$R_j^* = \sqrt{\sum_{i=1}^n KB_i \cdot (1 - z_{ij})^2}, \quad (3)$$

де R_j^* – відносний рівень потенціалу підприємства для j -го періоду, част. од.



Рис. 2. Класифікація резервів соціально-економічного розвитку

Для зручності аналізу отриманих результатів краще використовувати модифікований показник рівня потенціалу підприємства:

$$P_{ij} = 1 - R_j^*, \quad (4)$$

де P_{ij} – модифікований рівень потенціалу підприємства для j -го періоду, част. од.

Таким чином, чим ефективніше використовуються ресурси підприємства, тим більше значення модифікованого рівня його потенціалу.

На одинадцятому етапі проводиться аналіз результатів оцінки потенціалу підприємства. У випадку, коли існує необхідність підвищення рівня потенціалу, здійснюється розробка заходів, спрямованих на його підвищення (тринадцятий етап) та здійснюється повторний розрахунок відповідно до алгоритму оцінки рівня потенціалу підприємства (рис. 1) починаючи з п'ятого етапу.

Підвищення потенціалу підприємства може здійснюватися за рахунок якісних й структурних змін

у діяльності підприємства (екстенсивний тип розвитку) та кількісних змін (інтенсивний тип розвитку). Тому для здійснення ефективного управління розвитком підприємства необхідно здійснити оцінку підвищення потенціалу підприємства за рахунок реалізації наявних та можливих резервів.

За своєю економічною природою і характером впливу на потенціал підприємства резерви мають екстенсивний або інтенсивний характер. До резервів екстенсивного характеру відносяться ті, що пов'язані з використанням у виробництві додаткових ресурсів. Резервами інтенсивного типу вважаються резерви, пов'язані з найбільш повним та раціональним використанням наявного та прихованого потенціалу розвитку. На рис. 2 представлена класифікація резервів інтенсивного та екстенсивного характеру [1].

За способом виявлення резерви поділяються на явні та приховані. До явних відносяться ті резерви, які легко виявити за звітною інформацією. Вони у свою чергу можуть бути безумовними й умовними.

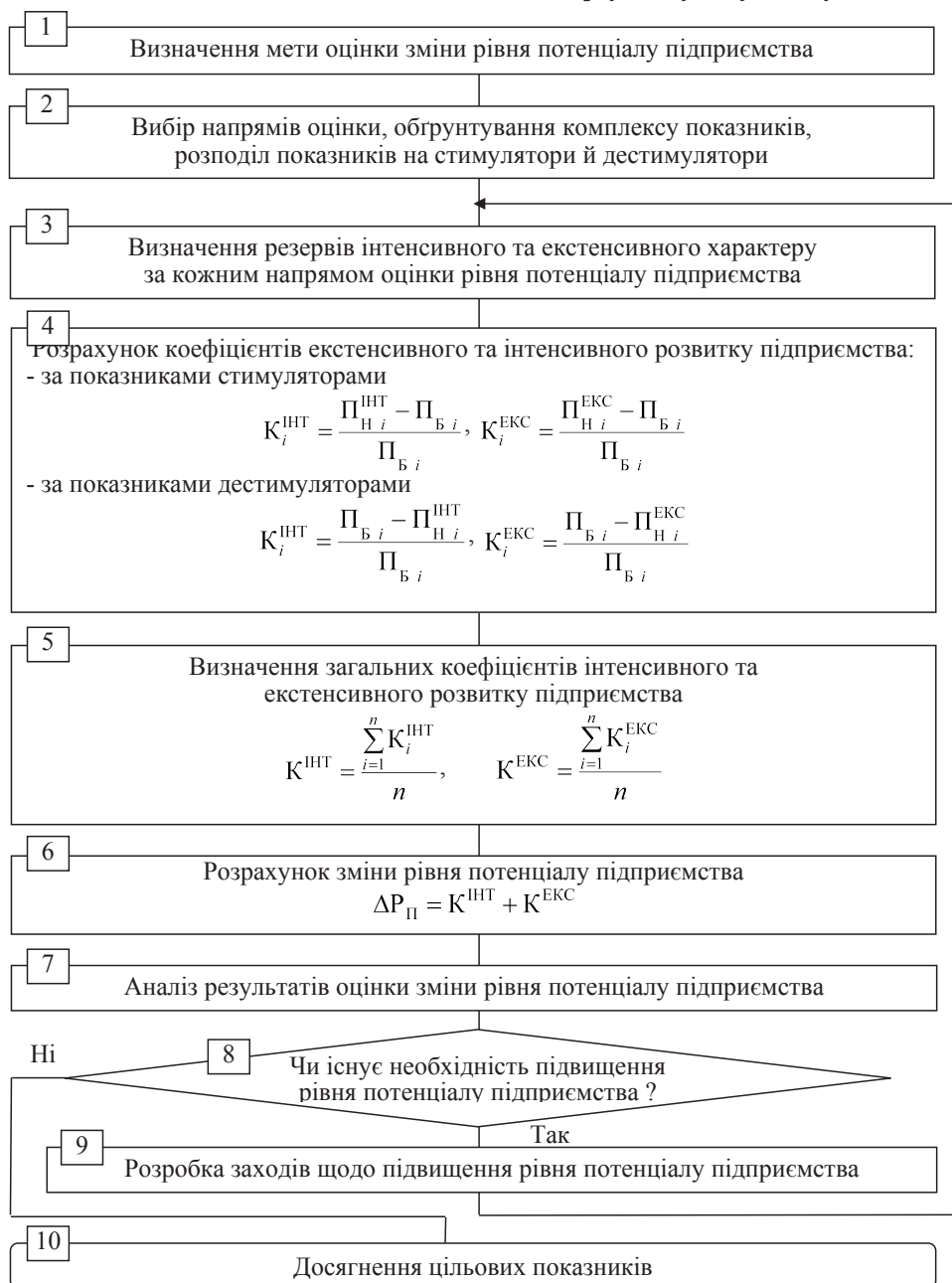


Рис. 3. Алгоритм оцінки зміни рівня потенціалу розвитку підприємства

Безумовні резерви пов'язані з недопущенням явних втрат матеріальних ресурсів і робочого часу (наприклад, нестача й псування ресурсів, виробничий брак, втрати від списання боргів, виплачені штрафи та ін.).

До умовних втрат відносяться перевитрати всіх видів ресурсів у порівнянні з діючими на підприємстві нормами. Умовні втрати можуть бути викликані недосконалістю існуючих норм на підприємстві, незадовільним станом устаткування, недостатньою кваліфікацією робітників та службовців, низьким рівнем організації виробництва, порушенням технологічних процесів, невиконанням організаційно-технічних заходів, тощо.

До прихованих резервів відносяться ті, що пов'язані із впровадженням досягнень науково-технічного прогресу й передового досвіду. Ці резерви здійснюють найбільш значимий вплив на підвищення ефективності діяльності підприємства і його розвиток.

Важливим аспектом при розгляді резервів є час їх виникнення. За цією ознакою резерви можна розділити на невраховані при розробці планів розвитку, і резерви, що виникли після його затвердження. З огляду на безперервність процесу розвитку, необхідно постійно здійснювати коригування затверджених планів шляхом внесення відповідних змін.

Таким чином, при розробці заходів щодо підвищення рівня потенціалу підприємства (етап 13, рис. 1) необхідно враховувати зміни його рівня за рахунок резервів інтенсивного та екстенсивного характеру. Запропоновані відповідні рекомендації представлені у вигляді алгоритму на рис. 3.

Перший етап. Визначення мети оцінки зміни рівня потенціалу підприємства, яка може відображати аналіз й оцінку змін за попередній період або планування й прогнозування використання резервів інтенсивного та екстенсивного характеру на майбутній період.

На другому етапі здійснюється вибір напрямів оцінки, обґрунтування комплексу показників та їх розподіл на стимулятори й дестимулятори. Інформація для цього етапу отримується з вищенаведеного алгоритму оцінки рівня потенціалу підприємства (етапи 2-4, рис. 1).

Третій етап. Визначення резервів інтенсивного та екстенсивного характеру за кожним напрямом оцінки рівня потенціалу підприємства, відповідно до розглянутої класифікації резервів.

Четвертий етап. Підвищення ефективності використання ресурсів підприємства за рахунок резервів екстенсивного та інтенсивного характеру для показників-стимуляторів пропонується розраховувати наступним чином:

$$K_i^{\text{ИТ}} = \frac{\Pi_{\text{Н}i}^{\text{ИТ}} - \Pi_{\text{Б}i}}{\Pi_{\text{Б}i}}, \quad (5)$$

за рахунок резервів інтенсивного та екстенсивного характеру

$$K_i^{\text{ЕК}} = \frac{\Pi_{\text{Н}i}^{\text{ЕК}} - \Pi_{\text{Б}i}}{\Pi_{\text{Б}i}}, \quad (6)$$

де $K_i^{\text{ИТ}}$, $K_i^{\text{ЕК}}$ – коефіцієнти інтенсивного та екстенсивного розвитку підприємства за i -им показником оцінки відповідно;

$\Pi_{\text{Н}i}^{\text{ИТ}}$, $\Pi_{\text{Н}i}^{\text{ЕК}}$ – значення i -го показника з урахуванням змін інтенсивного та екстенсивного характеру відповідно, од.;

$\Pi_{\text{Б}i}$ – базове значення i -го показника, од.

Для показників-дестимуляторів підвищення ефективності використання ресурсів підприємства пропонується визначати таким чином:

$$K_i^{\text{ИТ}} = \frac{\Pi_{\text{Б}i} - \Pi_{\text{Н}i}^{\text{ИТ}}}{\Pi_{\text{Б}i}}, \quad (7)$$

$$K_i^{\text{ЕК}} = \frac{\Pi_{\text{Б}i} - \Pi_{\text{Н}i}^{\text{ЕК}}}{\Pi_{\text{Б}i}}. \quad (8)$$

Якщо відсутні зміни показників за рахунок інтенсивного або екстенсивного характеру, то вони в подальших розрахунках не використовуються.

П'ятий етап. Загальні коефіцієнти інтенсивного ($K^{\text{ИТ}}$) та екстенсивного розвитку ($K^{\text{ЕК}}$) підприємства визначаються за середньоарифметичним розрахунком:

$$K^{\text{ИТ}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i^{\text{ИТ}}}{n}, \quad (9)$$

$$K^{\text{ЕК}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i^{\text{ЕК}}}{n}, \quad (10)$$

де n – кількість показників, що оцінюють внутрішнє середовище підприємства.

На шостому етапі проводиться розрахунок зміни рівня потенціалу підприємства (ΔP_{Π}) як суми коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного розвитку підприємства:

$$\Delta P_{\Pi} = K^{\text{ИТ}} + K^{\text{ЕК}}. \quad (11)$$

На наступному етапі здійснюється аналіз результатів оцінки зміни рівня потенціалу підприємства. У випадку, коли існує необхідність підвищення рівня потенціалу, розробляються відповідні заходи (етап 9) та здійснюється повторний розрахунок відповідно до алгоритму оцінки зміни рівня потенціалу розвитку підприємства за рахунок резервів інтенсивного та екстенсивного характеру (рис. 3) починаючи з третього етапу.

Таким чином, запропоновані рекомендації щодо удосконалення оцінки рівня потенціалу розвитку можуть бути використані як для аналізу отриманих результатів, так і для планування та прогнозування діяльності будівельних підприємств. У першому випадку оцінка рівня потенціалу виконується за фактичними значеннями показників за рахунок змін інтенсивного та екстенсивного характеру. У другому випадку оцінка рівня потенціалу здійснюється за плановими значеннями показників, що характеризують кожну внутрішню складову. Ці показники у свою чергу являють собою індикатори внутрішнього розвитку підприємства за рахунок змін інтенсивного та екстенсивного характеру.

У подальшому аналізуються планові та фактичні значення загальних коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного розвитку та рівня потенціалу розвитку підприємства в цілому: визначаються причини відхилення між фактичним і запланованим станом, оцінюються їх наслідки та розробляються пропозиції щодо усунення виявлених неузгодженостей. З установленням нових планових значень за показниками, що розглядаються, починається новий цикл розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, оцінку внутрішніх складових розвитку будівельних підприємств запропоновано здійснювати шляхом визначення інтегрального показника – рівня потенціалу розвитку будівельного підприємства. Він відображає підвищення ефективності використання ресурсів підприємства за рахунок резервів інтенсивного та екстенсивного характеру. Для визначення інтегрального показника була здійснена класифікація резервів екстенсивного та інтенсивного характеру, виявлені основні внутрішні ресурси та сформована система показників оцінки рівня потенціалу. Запропонований підхід до оцінки потенціалу розвитку дозволить здійснювати ефективне управління розвитком будівельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бурмака Т.М. Оцінка внутрішніх складових розвитку підприємства / Т.І. Алексеева, Т.М. Бурмака // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – Вип. № 19. – С. 117–120.
- Войцеховский В.Б. Оптимизация развития производственных систем / В.Б. Войцеховский. – К.: Наукова думка, 2001. – 137 с.
- Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточнотраинского национального университета, 2000. – 315 с.
- Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / Н.В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
- Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Х.: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.
- Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
- Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 2000. – 157 с.
- Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
- Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Х.: Изд-во ХГЭУ, 2003. – 220 с.
- Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия: [учебник] / Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
- Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л.С. Сосненко. – М.: Издательский дом «Экономическая литература» 2003. – 208 с.
- Тодаро М.П. Экономическое развитие: [учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец] / М.П. Тодаро; пер.с англ. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 672 с.
- Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
- Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум; Черк. держ. тех. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – 323 с.
- Экономика предприятия: [учеб. пособие для студ. вузов] / Л.Г. Мельник, А.И. Каринцева, С.Н. Ильяшенко, Е.В. Мишенин, О.Ф. Балацкий. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 637 с. – (Библиотека «Экономическое образование»).

УДК 657.421

Дикань В.Л.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Української державної академії залізничного транспорту

ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР

У статті розкрито особливості формування стратегій діяльності корпоративних інтегрованих структур. Обґрунтований процес розробки набору стратегій для інтегрованих підприємств. Розглянуто та сформульовані принципи діяльності інтегрованих підприємств. З'ясовано типи стратегічних документів які складають інтегровані підприємства.

Ключові слова: стратегія, інтегровані підприємства, типи стратегій, стратегічний набір, стратегічні документи.

Дикань В.Л. ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

В статье раскрыты особенности формирования стратегий деятельности корпоративных интегрированных структур. Обоснованный процесс разработки набора стратегий для интегрированных предприятий. Рассмотрено и сформулированы принципы деятельности интегрированных предприятий. Исследованы типы стратегических документов которые складывают интегрированные предприятия.

Ключевые слова: стратегия, интегрированные предприятия, типы стратегий, стратегический набор, стратегические документы.

Dicanya V.L. PROCESSES OF FORMING OF CORPORATE STRATEGIES INTEGRATED STRUCTURE

The features of forming of strategies of activity of the corporate integrated structures are exposed in the article. A reasonable development of set of strategies process is for the integrated enterprises. It is considered and the set forth principles of activity of the integrated enterprises. The types of strategic documents are found out that fold the integrated enterprises.

Keywords: strategy, integrated enterprises, types of strategies, strategic set, strategic documents.

Постановка проблеми. Сучасна конкурентна боротьба на світових ринках – це боротьба між великими підприємствами, яка здійснюється не лише шляхом активізації безпосередньо виробничої діяльності, а й за рахунок здійснення організаційних перетворень. Об'єктивною реальністю сучасного етапу розвитку підприємств є активізація інтеграційних процесів за рахунок злиття та поглинання, які приводять до значного зростання активів створених об'єднань, збільшення їх частки на ринку, розширення доступу до передових технологій. Активізація процесів інтеграції супроводжується формуванням різноманітних об'єднань підприємств. Найчастіше відбувається створення інтегрованих структур.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. Проблема розвитку корпоративних інтегрованих структур все частіше стає об'єктом наукових досліджень в Україні. Такі питання як систематизація форм економічної інтеграції невеликих підприємств розкриваються в роботі І.А. Дибач, В.П. Пильнова виокремлює два основні спонукальні фактори до здійснення злиття та поглинання (зовнішній фактор – полягає в тому, що глобалізація та макроекономічні зсуви, зміни зовнішнього, в тому числі конкурентного середовища, знижують ефективність поточної діяльності підприємства та змушують його до пошуку нових шляхів розвитку; внутрішній фактор – полягає в

прагненні до корпоративної синергії). Так, В.В. Магвеев зазначає, що «розвиток інтегрованих уорпоративних структур є необхідною умовою виживання вітчизняних підприємств як складової частини світової економічної системи» [7]. Переваги та недоліки окремих інтегрованих підприємств досліджуються в роботі К.А. Ковалевської [5] та інших.

Вітчизняні підприємства залишаються фактично поза сучасними інтеграційними та транснаціональними процесами, а це означає, що вони генерують значно менші масштаби виробництва та фінансові можливості порівняно з іноземними підприємствами. Відповідно їх роль у розвитку національної економіки залишається порівняно низькою. Динаміка реальних економічних процесів піднімає актуальність дослідження особливостей розробки в практику стратегій діяльності корпоративних інтегрованих структур.

Метою статті є: дослідження особливостей функціонування та значення інтегрованих структур у національній економіці та особливостей розробки стратегій інтегрованих корпоративних структур.

Основні результати дослідження. Інтегрована корпоративна структура – це група юридичних або господарюючих самосійних підприємств які ведуть сумісну діяльність на основі консолідації активів або договірних відносин для досягнення загальних цілей [2]. Інтегровані структури традиційно поділяють на групи: договірні та статутні [12].

Причин виникнення інтеграційних формувань у сучасних умовах досить багато, основними серед яких на думку Н.К. Доларової та Т.М. Паневник [1] є організаційні (поява великих об'єднань дає більше можливостей для контролю на ринку) економічні (відбувається вирішення проблеми зростання витрат виробництва), технічні (активізується розвиток науково – технічного прогресу), соціальні (покращуються умови праці та її оплати) та інформаційні (з'явилися нові способи передачі інформації). Основними формами інтеграції вітчизняних підприємств є асоціації, корпорації, консорціуми, холдинги, концерни, фінансово-промислові групи, синдикати, картелі, трести, інші. Саме така класифікація визначається Господарським кодексом України та використовується Державним комітетом статистики.

Узагальнюючи діяльність інтегрованих структур, слід відзначити:

- вони створені на базі раніше існуючих підприємств недовгу історію існування;
- виробничі потужності та виробничі процеси є морально та фізично застарілими;
- зосередження активності переважно в сировинному секторі економіки;
- експертна орієнтація діяльності таких підприємств забезпечує основну частку обсягів експорту країни;
- будучи великими структурами в межах національної економіки вони залишаються невеликими і не впливають суттєво на світові ринки відповідних товарів;
- процеси технологічного розвитку залишаються повільними оскільки фінансові можливості є обмеженими.

Тобто фактично ті цілі, які ставляться перед підприємствами до проведення інтеграції на прикладі вітчизняних підприємств, не досягнуті. Головною проблемою вітчизняних об'єднань, є те, що вони були і залишаються фінансово неспроможними брати участь у конкурентній боротьбі зі світовими лідерами. Інтегровані структури є результатом процесів злиття та поглинання. У випадку коли процеси інтеграції но-

сять міжнародний, наднаціональний характер, відбувається формування транснаціональних корпорацій. Одна особливістю формування інтегрованих структур в Україні є те, що процеси інтеграції (злиття та поглинання) відбуваються виключно в межах України з одного боку, вітчизняні підприємства мають досить обмежені ресурси для того, щоб здійснювати операції з придбання компаній за кордоном, а з іншого боку – дуже обмеженою є активність іноземних підприємств, враховуючи низький рівень інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Таким чином, процес формування стратегії це складний процес, який базується на системі інформації про характеристики та умови здійснення підприємством своєї діяльності.

Корпоративна стратегія – це єдина стратегія групи компаній, яка описує зв'язки між елементами системи (дочірніми підприємствами) й відбиває особливості, які притаманні єдиному цілому; – це те, що перетворює корпорацію з набору різних видів бізнесу в єдине ціле [2, с. 199].

Корпоративна стратегія визначає ринкову позицію підприємства. Вона повинна гарантувати, що комбінація бізнесів різних підприємств забезпечить створення доданої вартості для корпорації. Бізнес-стратегія визначає цільові характеристики конкурентних переваг для конкретного бізнесу (підрозділу інтегрованого підприємства). Функціональні стратегії визначають створення чи використання потенціалу ефективності наявних (виокремлених) функцій всередині підприємства (маркетинг, управління персоналом, виробництво, ресурсозабезпечення).

Виникла реальна потреба змін зв'язків між корпораціями та суспільством через формування стратегії, яка б забезпечувала підвищення соціальної легітимності компанії. Суспільство хоче бачити соціально-відповідальну організацію, а не лише установу, що займається мобілізацією ресурсів з метою створення багатства і переваг для зацікавлених осіб.

Стійкість корпоративної продуктивності вимірюється через економічний, соціальний та екологічний вплив компанії і пов'язаної задоволеності зацікавлених сторін. Стійкість діяльності корпорації повинна проявлятися у:

- економічному ефекті (стійкі процеси створення багатства на глобальному, національному та місцевому рівнях, а також характеристики людського капіталу);
- соціальних наслідках (забезпечення захисту прав людини, формування сталих трудових відносин, збільшення витрат на охорону здоров'я та безпеку, забезпечення регіонального розвитку та вирішення інших проблеми громади);
- зміні впливу на навколишнє середовище (зменшення викидів і відходів компанії).

Перехід до стратегії корпоративної відповідальності, демонстрація підприємством бажання працювати прозоро відповідно до міжнародних договорів це і є механізм підвищення вартості підприємства.

Крім того, інтегровані підприємства є результатом реалізації такого виду стратегії як інтеграційна стратегія. Прийняття рішення підприємством про здійснення інтеграції відноситься однозначно до стратегічних. І тому можна стверджувати, що інтеграція, яка в результаті призводить до створення або до розширення масштабів діяльності існуючого інтегрованого підприємства має стратегічне значення.

Стратегії інтеграції (дезінтеграції) також слід розглядати як підтримуючі загальної стратегії. Ці стратегії для інтегрованих підприємств мають важливе

значення та є допоміжними загальної стратегії. На основі узагальнення підходів, викладених у науковій літературі [3; 9] пропонуємо наступне визначення: Стратегія інтеграції – це система довгострокових цілей розвитку підприємства за рахунок здійснення операцій з придбання цілісних майнових комплексів та формування на цій основі нових бізнес-можливостей, які можуть бути створені за рахунок об'єднання ресурсів, поширення передового досвіду тощо.

Стратегічна значимість інтеграції, яку здійснюють підприємства, зумовлена особливостями глобальної конкуренції, оскільки відбувається зменшення кількості підприємств – учасників конкурентної боротьби та перехід її на інший рівень розвитку. Відповідно в окремих галузях умовою збереження підприємства як активного учасника конкурентної боротьби є його укрупнення, а найпростіше це зробити за рахунок інтеграції подібних майнових комплексів.

Виходячи зі змісту довгострокової корпоративної стратегії розвитку формулюються бізнес-стратегії підрозділів інтегрованого підприємства.

Бізнес-стратегії підрозділів є синхронізованими за кількісно-якісними характеристиками цілей. Вибір змісту бізнес-стратегій відбувається виходячи з того, якими є ключові бізнес-драйвери в галузі, де функціонує підрозділ. Цільові характеристики бізнес-стратегії полягають у тому, щоб [8]:

- мати гарні бренди та репутацію;
- мати та підтримувати міцні ринкові позиції;
- бути надійним роботодавцем;
- мати довіру фінансових ринків та збільшувати вартість бізнесу для акціонерів;
- бути інноватором у створенні нових видів продукції та нових ринків.

Розширення змісту загальної стратегії розвитку інтегрованих підприємств суттєво впливає на зміст функціональних стратегій, які формують її підтримку. Так, кожне інтегроване підприємство зважаючи на внутрішній потенціал та акценти діяльності формує свій стратегічний набір, який представлений комбінаціями і раніше існуючих функціональних стратегій та відносно сучасніших.

Виходячи з цього основними підтримуючими стратегіями стають: стратегія управління знаннями, стратегія взаємодії з навколишнім середовищем, стратегії, що базуються на ресурсах, стратегії організаційних змін, мережеві стратегії.

Особливого значення має процес розробки набору стратегій для інтегрованих підприємств оскільки:

по-перше, інтегровані підприємства є складними структурами і ефективність функціонування всіх складових значною мірою залежить від системності формування загальної стратегії;

по-друге, вони концентрують значні обсяги ресурсів і їх розміщенням має високий рівень ризикованості та відповідальності для всіх структурних підрозділів.

Масштаби діяльності окремих інтегрованих підприємств суттєво відрізняються і це суттєво впливає на зміст їх стратегій. Узагальнивши підходи до розробки стратегій досліджуваними інтегрованими підприємствами пропонуємо розрізняти наступні види стратегій у відповідності з видом інтегрованих підприємств:

- стратегії інтегрованих підприємства, які являють собою транснаціональні корпорації;
- стратегії інтегрованих підприємства, які зосереджують свою діяльність в межах окремих національних економік зі здійсненням обмежених обсягів експорту.

Питання організації процесів розробки стратегії інтегрованого підприємства розкриваються як у зарубіжній [10; 12; 13; 14], так і у вітчизняній літературі [5].

Найбільш точно процес розробки стратегії інтегрованого підприємства складаються з восьми етапів.

На початковому етапі (0) відбувається відбір чітких та практичних завдань. Перший етап передбачає проведення стратегічного аналізу, який передбачає накопичення даних у межах трьох основних сфер: глобальне середовище, взаємопов'язані галузі, саме підприємство. На другому етапі, відбувається визначення місії компанії, яка може бути переглянута або змінена відповідно до поточної ситуації, які формулюють основу майбутніх стратегій.

На третьому етапі відбувається формулювання корпоративної стратегії, яка оцінюється відповідно до критеріїв привабливості галузі та конкурентних переваг.

Четвертий етап включає розвиток бізнес-стратегій підрозділів інтегрованого підприємства.

На п'ятому етапі розробляється функціональні стратегії. Шостий етап включає планування та здійснення заходів щодо розробки стратегічної програми дій.

Сьомий етап передбачає додаткову оцінку стратегій та програми їх втілення.

Восьмий етап передбачає розробку та затвердження стратегічних документів.

Відповідно до етапів процесу формування стратегії чи стратегічного набору відбувається формування 5 типів стратегічних документів: виклад місії, корпоративна стратегія, бізнес-стратегії, функціональні стратегії, програма імплементації стратегій. Вони відображають наступні ключові положення: найважливіші цілі та цінності, ринкові позиції, пропозиції щодо формування конкурентних переваг, ресурси та процеси щодо формування конкурентних переваг, заходи щодо здійснення.

Для підведення теоретичної основи під процеси розробки стратегії підприємства пропонуємо сформулювати стратегічні принципи діяльності інтегрованого підприємства, втілення яких надасть цим процесам ознак системності:

- знаходження оптимального співвідношення між централізацією та децентралізацією всіх внутрішніх процесів функціонування інтегрованого підприємства;
- досягнення найвищої продуктивності ресурсів на основі їх комплексного використання;
- зменшення витрат взаємодії;
- перенесення позитивного досвіду в усіх сферах від товару до товару, від бренду до бренду, від підрозділу до підрозділу;
- створення інтегративної цінності в усіх розуміннях.

З метою укрупнення масштабів діяльності поступово починають застосовувати механізм інтеграції шляхом формування об'єднань різних видів.

Висновок. Таким чином, створення і функціонування інтегрованих корпоративних структур є однією із складових, що визначають спрямованість сучасного розвитку ринкової економіки. Проведені дослідження надали можливість розкрити особливості формування стратегій діяльності корпоративних інтегрованих структур на сучасному етапі їх розвитку. Процес розробки стратегії носить багаторівневий характер, а отже виникає потреба в розробці стратегічного набору та у формуванні структурованої економічної інформації.

А отже, стратегія для корпоративної інтегрованої структури являє собою не лише сукупність цілей та перспектив, принципів поведінки та положень, а й перелік стратегічних документів, зміст яких дає можливість забезпечити комплексність та системність процесу реалізації стратегій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант. [5-е изд. / пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова]. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
2. Данников В.В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление. – М.: ЭЛВОИС-М, 2004. – 464 с.
3. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.
4. Минцберг Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Ж. Лампель; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 367 с. (Серия «СКОЛКОВО»).
5. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників / А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко. – [монографія]. – Х.: ВД «НЖЕК», 2007. – 152 с.
6. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд [учебник для вузов]. – Пер. с англ. Под ред. Л.Г.Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська [навчальний посібник]. – К.: КНЕУ, 1999 – 384 с.
9. Burgelman Robert A., Doz Yves L. The Power of Strategic Integration Management Review 2001 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://sloanreview.mit.edu/article/the-power-of-strategic-integration>.
10. Chandler Alfred D., Jr. Integration and Diversification as Business Strategies-An Historical Analysis Business and Economic History, Second Series, Volume Nineteen, 1990. – P. 65-73.
11. Collis D.J., Montgomery C.A. Creating Corporate Advantage. Harvard Business Review, May/June 1998. – P. 72.
12. Grünig R. Developing International Strategies / Dirk Morschett. Springer Science & Business Media, 2012 – Business & Economics – 368 p.
13. Grünig R. Process-based Strategies Planning / R. Grünig, R. Kühn. Springer – Verlag Berlin Heidelberg, 2001. – 315 pages.
14. Katsoulakos T. Strategic management, corporate responsibility and stakeholder management Integrating corporate responsibility principles and stakeholder approaches into mainstream strategy: a stakeholder-oriented and integrative strategic management framework / T. Katsoulakos, Y. Katsoulacos // Corporate Governance. – 2007. – Vol. 7. – NO 4. – P. 355-369.

УДК 330.3:63

Дьяконова С.Ю.
аспірант

Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена оцінці ефективності інвестицій сільськогосподарських підприємств. На основі проектного аналізу систематизовані теоретичні та методичні положення задач оцінки показників, які враховують особливості сільськогосподарських підприємств. Дана методологія підтверджує необхідність здійснення подальших досліджень підходів, методів управління процесом інвестування підприємств з метою визначення інвестиційно привабливих об'єктів реальних капіталовкладень.

Ключові слова: ефективність, інвестиції, сільськогосподарські підприємства, аналіз показників ефективності.

Дьяконова С.Ю. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена оценке эффективности инвестиций сельскохозяйственных предприятий. На основе проектного анализа систематизированы теоретические и методические положения задач оценки показателей, учитывающих особенности сельскохозяйственных предприятий. Данная методология подтверждает необходимость осуществления дальнейших исследований подходов, методов управления процессом инвестирования предприятий с целью определения инвестиционно привлекательных объектов реальных капиталовложений.

Ключевые слова: эффективность, инвестиции, сельскохозяйственные предприятия, анализ показателей эффективности.

Diakonova S.Yu. INVESTMENT PERFORMANCE INDICATORS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Article is devoted to evaluating the effectiveness of investments of agricultural enterprises. Based on the project analysis systematized theoretical and methodological problems of assessing the situation indicators, taking into account the characteristics of the agricultural enterprises. This methodology supports the need for further research approaches, methods of process control investment companies to identify attractive investment objects of real investment.

Keywords: efficiency, investment, agricultural enterprises, an analysis of performance indicators.

Постановка проблеми. Питання ефективності інвестицій є ключовими для виду економічної діяльності. Невизначеність майбутніх умов виробництва та їх постійна зміна, наявність значних ризиків, необхідність залучення різноманітних ресурсів, а також конкурентна боротьба та інші чинники, зумовлюють складність питань ефективності вкладень для вивчення. Проте розглядати їх необхідно у всіх випадках, оскільки відсутність ефективності може призвести до повної або часткової втрати бізнесу. У зв'язку із зазначеним, на практиці доцільно використовувати

різноманітні методи та підходи до визначення ефективності інвестицій, що враховують, зокрема, особливості сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класичні погляди на проблему інвестування розвитку суспільного виробництва продукції сформулювали: Дж.М. Кейнс, Ф. Кене, К.Р. Макконнелл, В. Петті, А. Сміт, М.І. Туган-Барановський, А. Тюро, зокрема стосовно природних факторів – С.А. Подолинський, М.Д. Руденко та інші. Вагомий теоретичний внесок у розроблення загальних питань

інвестиційного забезпечення розвитку економіки України зробили І.О. Бланк, В.М. Геєць, Г.П. Герасименко, А.Ф. Гойко, А.А. Пересада, В.Г. Федоренко, а її аграрного сектору – В.Г. Андрийчук, О.І. Гуртов, М.Я. Дем'яненко, С.М. Кваша, М.І. Кісіль, М.Ю. Кожем'якіна, М.М. Кропивко, Є.О. Ланченко, О.Ю. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Ролінський, П.Т. Саблук, Н.А. Спринчук, О.М. Шестопаль, та інші. Узагальнюючи праці провідних вчених, можна зробити висновок, що, незважаючи на проведення глибоких і обґрунтованих досліджень з інвестиційної тематики, яка є надзвичайно важливою для України, вивчення кола проблем щодо оцінки ефективності не можна вважати завершеним через багаторазову зміну умов інвестування. Цей факт підтверджує необхідність здійснення подальших досліджень підходів, методів управління процесом інвестування підприємств з метою визначення інвестиційно привабливих об'єктів реальних капіталовкладень, розроблення механізмів їх групування й формування портфелів реальних інвестицій за переважними для інвесторів критеріями.

Постановка завдання. Систематизувати теоретичні та методичні положення задач оцінки показників ефективності інвестиційних сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна форма підприємницької діяльності та господарювання має свої особливості формування потоку доходів і витрат та економічні інтереси (пріоритети) співвласників. У зв'язку з цим оцінку економічну ефективність інвестиційної діяльності можна здійснити, виходячи з інтересів співвласників капіталу, завдань аналізу та із застосуванням придатних методів і показників аналізу для конкретної форми підприємницької діяльності.

У світовій практиці існує значна кількість методів і прийомів інвестиційного аналізу. Найвідоміші методи можна поділити на три групи:

- 1) методи оцінки ефективності інвестицій за допомогою співставлення грошових надходжень з витратами. Цей метод на сьогодні є традиційними;
- 2) методи оцінки ефективності інвестицій за бухгалтерською звітністю;
- 3) методи оцінки ефективності інвестицій, які ґрунтуються на теорії часової вартості грошей [2].

Ці методи допомагають здійснити інвестиційний аналіз проектів, тобто оцінюється і порівнюється інвестиційна привабливість (ефективність) напрямів інвестування окремих об'єктів.

Існує три види оцінки ефективності інвестицій: фінансова, бюджетна та економічна.

Фінансова оцінка ґрунтується на визначенні фінансових результатів інвестиційного проекту, виходячи з інтересів безпосередніх учасників. Для аналізу визначається показник норми доходності, яка влаштовує всіх суб'єктів інвестування. При цьому інші наслідки впровадження проекту не враховуються.

Бюджетна оцінка визначає ефективність для різних рівнів бюджетів, тобто очікувані співвідношення видатків, податків та зборів. Показником бюджетної ефективності є різниця між податками та видатками певного рівня бюджету.

Економічна оцінка являє собою загальну економічну категорію для будь-якого виду підприємницької діяльності. Вона визначається зіставленням економічного результату (вигод від інвестиційного проекту) з витратами на досягнення цього результату [5].

Критерій економічної ефективності відображають такою формулою:

$$K_e = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min}, \quad (1)$$

де K_e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (вигода або ефект), що максимізується;

B – витрати на досягнення економічного результату, що мінімізується.

У процесі оцінок вигод і витрат інвестиційного проекту для сільськогосподарських підприємств необхідно застосування критерій економічної ефективності. Згідно з цим під ефектом слід розуміти всі прямі, сукупні й непрямі вигоди, які одержують суб'єкти підприємницької діяльності та суспільство від бізнесу на селі. До витрат відносять усі витрати, що здійснюються в процесі діяльності підприємств. Особливістю економічних вигод для суспільства, окрім, одержання податків та зборів, які для бізнесу є витратами є створення додаткових робочих місць, для створення яких держава мала б профінансувати спеціальну програму. Водночас з метою стимулювання виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції держава може надати товаровиробникам певні пільги через податкові, кредитні, амортизаційні, митні та інші механізми. Пільги збільшують вигоди, які одержують суб'єкти підприємницької діяльності, але є витратами суспільства. Зазначені та інші аналогічні випадки слід враховувати при визначенні відповідно ефекту і витрат.

Неспівпадання вигод і витрат у часі сільськогосподарського виробництва вимагає врахування минулих, теперішніх і майбутніх витрат і вигод. Економічний результат і витрати слід привести до теперішньої або майбутньої вартості.

Ефективність має наскрізний характер, а тому його слід враховувати на всіх рівнях оцінок: інвестиційних проектів, підприємств, груп (об'єднань) суб'єктів агробізнесу, регіонів і держави загалом.

При розрахунках економічних вигод і витрат малого, середнього та великого бізнесу необхідно врахувати всі витрати й вигоди суспільства, а також забезпечити їх співставність, таким чином критерій економічної ефективності буде дотриманий.

Загальний економічний результат (ефект) від інвестицій сільськогосподарських підприємств можна визначити одним або кількома показниками. Краще коли показник один, але максимально враховує всі види ефекту.

Для суб'єкта підприємницької діяльності важливим показником результату (ефекту) є загальний дохід, одержаний ним упродовж певного періоду. Стосовно сільськогосподарських підприємств такий період, як правило, становить рік [1].

Загальний дохід сільськогосподарського підприємства за певний період у ринкових умовах характеризується обсягом збільшення його економічних вигод у вигляді надходження активів і зменшення зобов'язань, що зумовлюють зростання власного капіталу. При цьому:

$$E_1 = K_2 - K_1, \quad (2)$$

де E_1 – загальний дохід суб'єкта малого, середнього або великого бізнесу на селі в ринкових умовах;

K_1 і K_2 – власний капітал сільськогосподарського підприємства, відповідно в попередньому і звітному періодах.

Показник доходу (E_1) відображає економічний ефект, який у процесі перерозподілу фінансових результатів використовується власниками бізнесу (дохід на вкладений капітал), працівниками підприєм-

ства (заробітна плата, премії), державою (податки та збори до державних фондів) і органами місцевого самоврядування (місцеві збори та податки).

Сільськогосподарські підприємства найбільше цікавлять дохід, що залишається в них до розподілу і визначається різницею між загальним доходом (виручкою) від реалізації продукції (D) та витратами на її виробництво (B):

$$E_2 = D - B, \quad (3)$$

Включивши у формулу витрати на заробітну плату й амортизацію, то економічний ефект (E_2) характеризується сумою прибутку (Π), тобто $E_2 = \Pi$. Показник доцільно застосовувати сільськогосподарськими підприємствами, які мають власні основні засоби і виплачують заробітну плату працівникам.

У малому бізнесі показник чистого доходу (E_3) містить можливу заробітну плату, а також економію витрат за нарахуваннями на заробітну плату. При цьому:

$$E_3 = \Pi + 3', \quad (4)$$

де $3'$ – умовна заробітна плата з умовними нарахуваннями на неї.

У агробізнесі, ефект вимірюється заробітною платою та іншими вигодами, які вони одержують від підприємства, наприклад, пільги на продаж продукції за собівартістю, утриманню дитячих садків, надання агротехнічних послуг тощо.

Застосування сільськогосподарськими підприємствами методів прискореної амортизації зумовлює доцільність використання в оцінках різновиду показника чистого грошового потоку (загального ефекту), що характеризується сумою прибутку і амортизації (E_4).

$$E_4 = \Pi + A, \text{ або } E_4 = D - (B - A), \quad (5)$$

У цьому випадку амортизацію необхідно розглядати як умовні витрати, що зараховуються до собівартості продукції і забезпечують повернення власникам бізнесу інвестицій, здійснених у попередні періоди, тому що сума амортизації зменшує базу оподаткованого прибутку.

Об'єднавши попередні формули, ефект характеризується сумою грошового потоку E_5 :

$$E_5 = \Pi + 3 + A, \quad (6)$$

Дану формулу використовують в оцінках ефективності сільськогосподарських підприємств, власники якого працюють у ньому і зацікавлені в максимізації загального ефекту підприємств.

Обґрунтування рішень щодо доцільності здійснення підприємством інвестицій використовують показник норми прибутку (H_n), який визначають відношенням суми річного прибутку (Π) до вартості авансованого на його одержання капіталу. У сільському господарстві до складу капіталу належать необоротні активи, включаючи землю, що є у власності підприємства (H_a) і оборотні активи (O_a), тобто:

$$H_n = \frac{\Pi}{H_a + O_a} \times 100\%, \quad (7)$$

Показник використовується в оцінках за підходом інвестора. У багатогалузевих підприємствах доцільно застосовувати показник норми рентабельності конкретного виду продукції (H_p), який обчислюють діленням прибутку (Π) на собівартість продукції (B), %:

$$H_p = \frac{\Pi}{B} \times 100\%. \quad (8)$$

При оцінках ефективності інвестицій сільськогосподарського підприємства мають місце випадки, коли неможливо або недоцільно визначати економічний ефект. Зокрема, в умовах невизначеності ринкової ситуації при придбанні трактора фермер не може визначити економічний ефект від здійснення агро-

технічної операції, в якій використовується машина, а при здійсненні безприбуткових соціальних інвестицій ефект взагалі не визначається. У таких випадках доцільно обчислювати показник наведених витрат на одиницю потужності, площі чи місткості об'єкта (B_n). При цьому:

$$B_n \rightarrow \min, \quad (9)$$

Ефективність діяльності менеджменту сільськогосподарського підприємства доцільно використовувати показник ефективності використання потужності (E_m):

$$E_m = \frac{\Pi_0}{\Phi_0}, \quad (10)$$

де: Π_0 – виробнича потужність;

Φ_0 – фактичний обсяг виробництва продукції.

Іншим традиційним методом оцінки ефективності інвестицій є визначення строку (періоду) окупності (*payback period* – PP), який пов'язаний з ліквідністю і дає змогу встановити термін окупності інвестиційного проекту.

Більшість авторів вважає, що показник строку (періоду) окупності обернений до коефіцієнта (норми) ефективності і обчислюється відношенням суми інвестованих у конкретний проект коштів до сумарних грошових надходжень у теперішній вартості і визначається за наступною формулою.

$$PP = \frac{CI}{PK}, \quad (11)$$

де PP – строк (період) окупності інвестицій в роках;

CI – загальна сума інвестицій на здійснення проекту;

PK – середньорічні грошові надходження від проекту.

Показник окупності не враховує інвестиційні проекти з однаковою сумою загальних грошових потоків, але різним розподілом доходів за роками.

Для інвестиційного проекту важливе значення має аналіз безбитковості, при якому виручка від продажу дорівнюватиме витратам на її виробництво.

Аналіз проводиться з розрахунком точки безбитковості (BEP), яка являє обсяг реалізації, при якому доходи підприємства дорівнюють його витратам, та розраховується за формулою 12.

$$BEP = \frac{FC}{(P - AVC)}, \quad (12)$$

де FC – постійні витрати;

P – ціна одиниці продукції;

AVC – середні змінні витрати.

Методи оцінки ефективності інвестицій за бухгалтерською звітністю ґрунтуються на розрахунках балансової та чистої рентабельності інвестицій.

Балансова рентабельність здійснених інвестицій обчислюється відношенням середньорічного доходу підприємства до обсягу інвестицій і визначається за формулою 13.

$$PI_0 = \frac{PD}{CI}, \quad (13)$$

де PI_0 – балансова рентабельність інвестицій;

PD – середньорічний дохід (прибуток);

CI – загальна сума інвестицій на здійснення проекту.

Чиста рентабельність інвестицій обчислюється як відношення середньорічного доходу підприємства, зменшеного на суму податкових і відсотковий платежів, до обсягу інвестицій і визначається за формулою 14.

$$PI_a = \frac{PD - \Pi_n}{CI}, \quad (14)$$

де PI_a – чиста рентабельність інвестицій;

PD – середньорічний дохід (прибуток);

$П$ – податкові та відсоткові платежі;

$СІ^p$ – загальна сума інвестицій на здійснення проекту.

Недоліками даного методу є те, що він використовується за умови, коли рентабельність обчислюється лише балансова, а податок на інвестиції відсутній.

Методами оцінки ефективності інвестицій, що ґрунтуються на теорії вартості грошей у часі відносять методи розрахунку: чистої теперішньої вартості, індексу рентабельності інвестицій і норми рентабельності інвестицій.

Метод розрахунку чистої теперішньої (наведеної) вартості (доходу) (net present value – NPV) дає змогу порівняти наведену вартість майбутніх доходів (прибутку) від інвестицій з необхідними нині витратами за формулою 15.

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} - IC, \quad (15)$$

де Pk – річні грошові надходження від проекту;

IC – величина початкових інвестицій;

k – термін економічного життя проекту;

r – коефіцієнт (ставка) дисконтування.

В усіх випадках, незалежно від виду інвестицій, та при заданій ставці дисконту мають забезпечуватися умови, якщо:

показник $NPV > 0$, то інвестиційний проект вважається ефективним;

показник $NPV < 0$, то інвестиційний проект вважається не ефективним;

показник $NPV = 0$, то інвестиційний проект вважається таким, що не приносить доходу, але й не збитковим.

Метод розрахунку індексу рентабельності (доходності) інвестицій (PI – profitability index) є продовженням методу визначення чистої теперішньої (наведеної) вартості та може бути визначений за формулою 16.

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} : IC, \quad (16)$$

де Pk – річні грошові надходження від проекту;

IC – величина початкових інвестицій;

k – термін економічного життя проекту;

r – коефіцієнт (ставка) дисконтування.

У разі, якщо:

показник $PI > 1$, то інвестиційний проект вважається ефективним;

показник $PI < 1$, то інвестиційний проект вважається не ефективним;

показник $PI = 1$, то інвестиційний проект вважається таким, що не приносить доходу, але й не збитковим.

Використання даного методу дає змогу вибрати один інвестиційний проект з ряду альтернативних, що мають однакоє значення показника чистої теперішньої (наведеної) вартості. Кращим проектом вважається такий, який забезпечує вищий рівень ефективності інвестицій.

В оцінках ефективності інвестицій поширеним є метод розрахунку норми рентабельності інвестицій, або внутрішньої норми окупності (прибутковості) (internal rate of return – IRR). Показник характеризує рівень облікової ставки, при якому доходи, одержані від інвестиційного проекту, дорівнюють витратам, здійсненим у цей проект.

$$\sum_{k=1}^n \frac{Fk}{(1+r)^k} = 0, \quad (17)$$

де Fk – чистий грошовий потік у кінці періоду k ;

k – термін економічного життя проекту;

r – коефіцієнт (ставка) дисконтування;

$(1+r)^k$ – поточна вартість грошової одиниці, яка

буде одержана в кінці періоду k при ставці дисконтування r .

Також IRR можна розрахувати за формулою 3.25.

$$IRR = A + \frac{a(B-A)}{(a-b)}, \quad (18)$$

де A – величина ставки дисконту, за якої NPV позитивна;

B – величина ставки дисконту, за якої NPV негативна;

a – величина позитивної NPV, при величині ставки дисконту A ;

b – величина негативної NPV, при величині ставки дисконту B .

Показник IRR показує максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути вкладені в даний інвестиційний проект.

У разі, якщо:

показник $IRR > CC$, то інвестиційний проект вважається ефективним;

показник $IRR < CC$, то інвестиційний проект вважається не ефективним;

показник $IRR = CC$, то інвестиційний проект вважається таким, що не приносить доходу, але й не збитковий.

Для оцінок інвестиційного проекту, окрім IRR, також важливо навести розрахунок модифікованої внутрішньої норми рентабельності (Modification Internal Rate of Return – MIRR), яка дорівнює ставці дисконту, при якій чиста вартість капітальних витрат дорівнює майбутній вартості вхідних грошових потоків, що реінвестуються за ціною капіталу, передбачаючи таким чином, що позитивні грошові потоки інвестиційного проекту реінвестуються за ціною капіталу, що дає змогу краще уявити реальну дохідність інвестиційного проекту.

MIRR розраховується за формулою 19

$$\sum_{t=1}^k \frac{Ct}{(1+x)^t} = \sum_{t=1}^k \frac{Bt(1+r)^{k-t}}{(1+x)^k}, \quad (19)$$

де x – значення MIRR, яке потрібно знайти;

C_t – витрати на інвестиційний проект у рік t ;

B_t – вигоди (прибуток) інвестиційного проекту у рік t ;

r – коефіцієнт (ставка) дисконту;

k – термін економічного життя проекту.

Вищенаведені методи оцінки інвестиційної діяльності є основними і загальноприйнятими для будь-якого інвестиційного проекту, зокрема й для сільськогосподарських підприємств, а тому їх доцільно застосовувати [3].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основою оцінок ефективності інвестиційних проектів сільськогосподарських підприємств є методологія проектного аналізу, яка ґрунтується зокрема на таких фінансових коефіцієнтах як: PP (період окупності інвестицій), ARR (коефіцієнт ефективності), ВЕР (точка беззбитковості), PI (рентабельність інвестицій), NPV (чиста теперішня (наведена) вартість), IRR (норма рентабельності) і MIRR (модифікована внутрішня норма рентабельності).

Особливостями розробки інвестиційних проектів сільськогосподарських підприємств є врахування в їх грошових потоках вартості: орендної плати за землю і майнові об'єкти спільної часткової власності громадян (майнових паїв); державної підтримки; віддалених економічних, соціальних, екологічних та інших ефектів; специфіки форм господарювання, агросервісу, ринкової інфраструктури, а також тенденцій на місцевому, національному і світовому ринках аграрної продукції та продовольства.

Сільськогосподарське підприємство може одночасно здійснювати декілька інвестиційних проєктів або заходів. Тому при визначенні ефективності інвестиційних проєктів їх необхідно порівнювати з відповідними показниками по сукупності показників інвестиційних проєктів і заходів підприємства, що реалізуються одночасно. З цією метою в оцінках ефективності інвестиційної діяльності підприємства доцільно використовувати дані річної звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушко В. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві / В. Галушко, С. Дем'яненко, Брюммер // Наукові матеріали ін.-ту економ. досліджень та політичних консультацій в Україні. – 2003. – № 20. – С. 26.
2. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу: Навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
3. Методи і практика оцінки ефективності інвестицій у польове кормовиробництво сільськогосподарських підприємств: монографія / [М.І. Кісіль, Н.А. Спринчук, І.С. Воронецька та ін.]; за ред. М.І. Кісіля. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 304 с.
4. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження: підручник / С.В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: підручник / А.А. Пересада – К.: Лібра, 2002. – С. 30-32.
6. Погасій С.О. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях): навч. посібник / С.О. Погасій, О.В. Познякова, Ю.В. Краснокутська; Харк. нац. акад. міськ. госп.-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 337 с.

УДК 330.46:338.43

Дьячук І.В.
аспірант

Східноєвропейського університету економіки і менеджменту (м. Черкаси)

ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ НА ПРОМОЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ

У статті запропонована оптимізаційна модель розподілу витрат на промоційну діяльність виноробного підприємства з використанням інструментів структурного моделювання. За допомогою дводольного графу визначається кількість промоційних каналів, які відповідають тому чи іншому типу споживачів. Це дає можливість виробнику визначити ефективність промоційної діяльності в цілому та кожного окремого каналу, а також оптимізувати розподіл коштів між ними в залежності від їх ефективності.

Ключові слова: виноробна галузь, оптимізаційна модель, промоційна діяльність, промоційні канали, розподіл витрат, дводольний граф, структурне моделювання.

Дьячук И.В. ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОМОЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье предложена оптимизационная модель распределения затрат на промоционную деятельность винодельческого предприятия с использованием инструментов структурного моделирования. С помощью двудольного графа определяется количество промоционных каналов предприятия, которые соответствуют тому или иному типу потребителей. Это дает возможность производителю определить эффективность промоционной деятельности в целом и каждого отдельного канала, а также оптимизировать распределение средств между ними в зависимости от их эффективности.

Ключевые слова: винодельческая отрасль, оптимизационная модель, рекламная деятельность, промоционные каналы, распределение затрат, двухдольный граф, структурное моделирование.

Dyachuk I.V. AN OPTIMIZATION MODEL OF COST ALLOCATION IN PROMOTION ACTIVITY OF WINE INDUSTRY ENTERPRISES

The article offers an optimization model of cost allocation in promotion activity of wine enterprise by the structural modeling techniques. With bipartite graphs number of promotion channels that correspond to a particular type of consumer is determined. One enables a producer to define efficiency of promotion activity at all and efficiency of each channel. Also, one allows to optimize the cost allocation of promotion channels regarding to their efficiency.

Keywords: wine industry, optimization model, promotion activity, promotion channels, cost allocation, bipartite graph, structural modeling.

Постановка проблеми. Реалізація продукції у виноробній галузі виступає кінцевим етапом господарської діяльності, й від її ефективної організації залежить успіх і результативність функціонування виноробних підприємств. Створення та ефективне функціонування обґрунтованої системи промоційної діяльності вирішить проблему просування продукції на вітчизняний ринок. Але особливістю формування промоційних каналів для підприємств-виробників вина є неоднорідність споживачів. Тому слід визначити кількість каналів просування в залежності від типів споживачів, а потім й ефективність та рентабельність кожного з них з метою ефективного розподілу коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснивши аналіз наукових доробок вітчизняних дослідників, дісталися висновків, що більша їх частина присвячена питанням стратегічного розвитку ринку вина та підприємств-виробників. Так у роботі І.Г. Матчиної [1] на основі прогнозування споживчого попиту населення, обсягів експорту-імпорту, товарних запасів, обсягів і структури виробництва та сировинної бази визначено перспективи розвитку ринку винопродукції України. Ю.В. Печериця в роботі [2] розглянула стратегічне управління як одну із найбільш вагомих конкурентних переваг, оскільки саме воно дозволяє підприємству визначати напрями розвитку, шляхи досягнення поставлених орга-

нізаційних цілей і забезпечувати дотримання місії та узгоджувати інтереси всіх зацікавлених сторін ведення бізнесу: власників, менеджменту, персоналу, постачальників та споживачів.

Частка досліджень присвячена просуванню товарів у харчовій промисловості. Так, Г.Я. Левків запропонувала шляхи удосконалення маркетингового управління товаропросуванням молокопродукції аграрних формувань на споживчому ринку, що базуються на використанні економіко-математичних моделей оптимізації закупівель молочної сировини заготівельними пунктами та транспортування виробленої продукції до кінцевих споживачів [3].

Але питанням моделювання промоційної діяльності підприємств приділено мало уваги з боку науковців. Так у праці Г.П. Сиваненка [4] розроблено основні положення та методичні підходи оцінки ефективності рішень щодо формування й оптимізації каналів розподілу та визначено простір їх прийняття.

Щодо питань збуту продукції підприємствами АПК, то їх досліджено в роботі О.В. Кучера [5], де зазначено, що удосконала методика розрахунку економічної ефективності маркетингових засобів управління збутом продукції дасть можливість оптимізувати моделі формування маркетингових стратегій, а також у праці С.В. Додонова [6], в якій встановлено залежність продажів виноробної продукції від величини змінних витрат та одержано рівняння щодо оптимізації їх розміру.

Проблемам застосування економіко-математичних методів при моделюванні рекламної діяльності присвячено увагу в дослідженні С.Д. Потапенка [7], в якому розроблено економіко-математичну модель процесу розповсюдження рекламних повідомлень з використанням каналів телебачення та періодичних видань.

А.Д. Пілько запропонований підхід до побудови формалізованої схеми проведення оцінки ефективності управління ефективністю маркетингового комунікаційного процесу в контексті забезпечення відповідного рівня безпеки розвитку системи маркетингових комунікацій [8].

Також актуальним при моделюванні каналів просування продукції є структурне моделювання, інструменти якого описані колективом авторів в роботі [9].

Постановка завдання. Спираючись на викладене, слід сформулювати завдання дослідження, яке полягає в удосконаленні оптимізаційної моделі розподілу витрат на промоційну діяльність підприємств виноробної галузі з урахуванням неоднорідності споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній науці при моделюванні структури життєздатної економічної системи широко застосовується апарат теорії графів. У працях вітчизняних економістів поняття «структури» розглядається безпосередньо в зв'язку із таким поняттям, як «система». У теорії життєздатності систем «структура – це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують збереження його основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах; основна характеристика системи, її інваріантний аспект» [9, с. 44].

Тобто структура виражає стійкість, те, що остається більш менш незмінним у системі, є певним набором форм або елементів, які взаємодіють між собою у визначеному порядку для виконання системою своїх функцій. Методологічною основою для дослідження структури є структурний аналіз, метою якого є перетворення нечітких знань у моделі, а інструментом їх побудови є графи різного ступеня складності, за допомогою яких можна пояснити поняття структури та її зміни, упорядкувати, визначити й формалізувати її атрибути.

Промоційна діяльність виноробних підприємств є певною системою, особливістю якої є складність взаємовідносин між споживачами виноробної продукції та виробниками. Тому при формуванні каналів просування продукції слід враховувати типи споживачів, їх уподобання, смакові переваги, дохід, частоту здійснення покупок тощо.

Структура промоційних каналів виноробної продукції визначається в залежності від типів споживачів та їх рейтингу [10]. Для цього необхідно застосовувати інструменти структурного моделювання, а саме теорію графів. Для моделювання структури каналів просування виноробної продукції слід використовувати дводольний орієнтований граф, ребра якого мають напрям і називаються дугами. Такий граф матиме два типи вершин (дві долі) – «типи споживачів» (L) та «канали просування» (Z), а дуги графу – характеризуватимуть застосовність каналу просування до типу споживача (рис. 1).

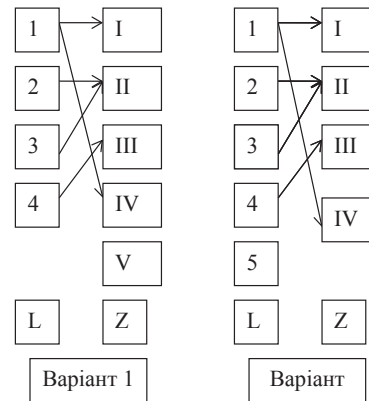


Рис. 1. Схеми графу формування структури каналів просування виноробної продукції

Джерело: розроблено автором самостійно

При цьому, коли кількість вершин у долях у загальному випадку не співпадає, ступінь вершин (кількість інцидентних дуг) може бути різною, якщо є вершини долі Z з нульовим ступенем, то необхідно формувати нові канали просування. Якщо ступінь вершини долі L дорівнює нулю, то цей канал не затребуваний або не існує.

Для побудови та формалізації моделі введемо позначення змінних та параметрів моделі:

L_m – m-тий тип споживачів, $m = 1, M$;

Z_d – d-тий тип каналу просування, $d = 1, 0$;

(Z_d, L_m) – дуга, що характеризує застосовність каналу Z_d до споживачів L_m .

Кожному типу споживачів відповідає частка ринку – ε_m , $0 \leq \varepsilon_m \leq 1$, $\sum_{m=1}^M \varepsilon_m = 1$.

Кожному каналу просування продукції виноробних підприємств ставимо у відповідність вартість його використання τ_d .

Введемо припущення, що канали просування мають 100% ефективності, тобто якщо d-тий канал застосовується до m-ої групи споживачів, то вся частка ε_m буде споживати відповідний тип продукції.

Виходячи із цього, критерієм розподілу коштів на канали просування слід вважати максимізацію част-

ки споживачів, охоплених маркетинговим комунікаційним впливом:

$$F_1 = \sum_{d=1}^D t_d \left(\sum_{m=1}^M \delta_{dm} \varepsilon_m \right) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де t_d – це кількість разів застосування каналу Z_d , $0 \leq t_d$, t_d – ціле;

$$\delta_{dm} = \begin{cases} 1, & \text{якщо канал } Z_d \text{ застосовувати до споживачів } L_m \\ 0, & \text{в протилежному випадку} \end{cases}$$

Необхідно відмітити, при застосуванні до певного типу споживачів не одного, а декількох каналів просування спостерігається синергетичний ефект, який пропонується оцінювати як:

$$\sum_{m=1}^M \prod_{d=1}^D t_d^{\delta_{dm}}. \quad (2)$$

Максимізація синергетичного ефекту виступати-ме другим критерієм оптимізації F_2 .

Оскільки підприємства-виробники вина та виноградної продукції мають незначні фінансові ресурси на промоційну діяльність, тобто мають обмежений рекламний бюджет (B), то повинно виконуватись обмеження:

$$\sum_{d=1}^D t_d \cdot \tau_d \leq B, \quad (3)$$

де τ_d – вартість одноразового застосування каналу Z_d .

Крім вартості, кожен канал просування характеризується ефективним часом дії η_d , що вимагає необхідності врахування наступних обмежень:

$$\eta_d \cdot t_d \leq T \text{ для } d = \overline{1, D}, \quad (4)$$

де T – час, на який відбувається планування просування товару.

Сформована задача є двокритеріальною задачею нелінійного цілочисельного програмування, рішення якої є Паретівською множиною [11].

Для прикладу розглянемо таку ситуацію, коли підприємством-виробником на промоційну діяльність виділено бюджету (B) у розмірі 50 тис. грн. для просування продукції фізичним особам. Спираючись на попередні дослідження [10], в яких було виокремлено типи споживачів-фізичних осіб та визначено їх кількість та частку, проведемо розрахунки.

Перший тип споживача (L_1) – споживачі середнього цінового сегменту із середньою частотою покупки (частка становить 0,57); другий (L_2) – споживачі низького цінового сегменту, які часто здійснюють покупки (частка 0,22); третій (L_3) – споживачі елітного цінового сегменту (0,08); четвертий (L_4) – споживачі середнього цінового сегменту, які часто здійснюють покупки (0,07); п'ятий (L_5) – споживачі середнього цінового сегменту із низькою частотою покупки (0,06) [10].

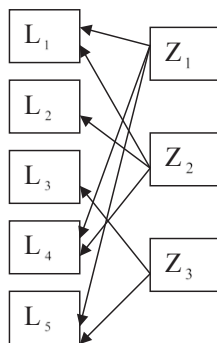


Рис. 2. Граф структури каналів просування виноробної продукції для визначених типів споживачів

Джерело: розроблено автором самостійно

Наприклад, візьмемо, що для просування виробленої продукції підприємство має три канали щодо впливу на прийняття рішення фізичними особами: промоція через товар (акційні пропозиції) – Z_1 , реклама в місцях продажу – Z_2 , Інтернет-реклама – Z_3 . Граф структури каналів просування виноробної продукції для п'яти типів споживачів та трьох промоційних каналів наведений на рис. 2.

Перший канал просування через акційні пропозиції товару характеризується управляючим впливом на споживача, який відноситься до середнього цінового сегменту із різною частотою покупки, оскільки, як правило, знижки надаються на недешевий товар, який не користується високим попитом. Той споживач, який часто або із середньою частотою здійснює покупки, про акцію дізнається через різні інформаційні канали.

Щодо другого каналу просування, то під впливом маркетингових засобів будуть споживачі різних цінових сегментів, які часто здійснюють покупки та дізнаються про надходження нових товарів або про розширення асортименту можуть у місцях продажу, оскільки вони постійно відвідують магазини.

Третій канал просування є специфічним, оскільки Інтернет-реклама, з одного боку цікавить більш «продвинутих» споживачів, а з іншого – іноді має вигляд спаму, який просто видаляється користувачем та на нього не звертають увагу. Тому для цього каналу коло типів споживачів обмежене – це елітний сегмент, для якого дуже важливим є економія часу та стабільність смакових уподобань, а також ті споживачі, що мають достатній рівень доходу для купівлі більш-менш дорогих напоїв та нечасто відвідують пункти продажу. Тобто така категорія покупців віддасть перевагу саме рекламній інформації через Інтернет.

Припустимо, що застосування першого каналу потребує коштів $\tau_1 = 5$ тис. грн., другого – $\tau_2 = 10$ тис. грн., третього – $\tau_3 = 2$ тис. грн., а ефективність кожного каналу просування дорівнює 100%. Загальний розмір бюджету, розрахований на $T=30$ днів складає 50 тис. грн., час ефективної дії каналів становить: $\eta_1=3$; $\eta_2=7$; $\eta_3=4$. Тоді маємо обмеження:

$$t_1 \cdot 5000 + t_2 \cdot 10000 + t_3 \cdot 2000 \leq 50000;$$

$$t_1, t_2, t_3 \geq 0, \text{ цілі}; 3t_1 \leq 30; 7t_2 \leq 30; 4t_3 \leq 30.$$

Цільові функції мають вид:

$$F_1 = t_1(0,57 + 0,07 + 0,06) + t_2(0,57 + 0,22 + 0,07) + t_3(0,08 + 0,06) = 0,7t_1 + 0,86t_2 + 0,14t_3 \rightarrow \max$$

$$F_2 = t_1t_2 + t_2 + t_3 + t_1t_2 + t_1t_3 + t_1t_3 = 2t_1t_2 + t_1t_3 + t_2 + t_3 \rightarrow \max$$

Максимізація за критерієм F_1 дасть нам рішення (10, 0, 0), для якого $F_1 = 7$; $F_2 = 0$.

Якщо розглянути рішення (7, 1, 2), при якому використовується 49 тис. грн. бюджету, то $F_1 = 4,9 + 0,86 + 0,28 = 6,04$, в той час як $F_2 = 14 + 2 + 1 + 2 = 19$.

Таким чином, застосовуючи методи багатокритеріальної оптимізації, будується Паретівська множина, з якої особа, що приймає рішення, обирає один або декілька варіантів рішень.

Уточненням моделі є надання дугам вагів, що характеризують ефективність каналу ($\theta_{dm} \leq 1$) щодо певного типу споживачів, тоді (1) набуває такого вигляду:

$$\sum_{d=1}^D t_d \left(\sum_{m=1}^M \theta_{dm} \varepsilon_m \right) \rightarrow \max, \quad (5)$$

де $\theta_{dm} = 0$, якщо канал Z_d не застосовується до L_m споживачів.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із вищезазначеного, запропонована модель оптимі-

зації витрат на здійснення промоційної діяльності виноробними підприємствами дозволить їм в умовах обмежених ресурсів ефективно управляти каналами та розподіляти кошти в залежності від їх ефективності, що дасть змогу покращити результати господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матчина И.Г. Прогнозирование и стратегия развития рынка винопродукции Украины: [монография] / И.Г. Матчина. – Ялта: Крымпресс, 2002. – 112 с.
2. Печериця Ю.В. Стратегічний аналіз як основа формування та реалізації стратегії виноробних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю.В. Печериця; Нац. ун-т харчових технологій. – Київ, 2012. – 20 с.
3. Левків Г.Я. Маркетингове управління товаропросуванням молокопродукції аграрних формувань на споживчому ринку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Г.Я. Левків; Львів. нац. аграрн. ун-т. – Львів, 2008. – 20 с.
4. Сиваненко Г.П. Формування каналів розподілу в системі маркетингу торговельних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Г.П. Сиваненко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2010. – 22 с.
5. Кучер О.В. Формування маркетингової стратегії збуту продукції підприємствами АПК: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Кучер; Європ. ун-т. – Київ, 2010. – 20 с.
6. Додонов С.В. Потенціал економічної ефективності реалізації виноробної продукції (на прикладі виноробних підприємств Криму): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / С.В. Додонов; Крим. держ. аграрн. ун-т. – Сімферополь, 2002. – 16 с.
7. Потапенко С.Д. Моделювання процесу рекламної діяльності: дис... канд. екон. наук: 08.03.02 / С.Д. Потапенко; Київ. нац. економ. ун-т. – Київ, 2004. – 19 с.
8. Пілько А.Д. Моделювання процесу управління ефективністю маркетингового комунікаційного процесу / Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: [колективна монографія]. – У 4 т.; за ред. О.А. Паршиної. – Дніпропетровськ: «Герда», 2013. – Т. 1 – 464 с.
9. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: [монографія] / [Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, С.О. Зульфугарова, В.В. Воронцов]. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 200 с.
10. Дьячук І.В. Рефлексивне моделювання промоційної діяльності виноробних підприємств [Електронний ресурс] / І.В. Дьячук // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=12&y=2014>.
11. Бартіш М.Я. Дослідження операцій. Лінійні моделі: [підручник] / М.Я. Бартіш, І.М. Дудзяний. – Ч.І. – Львів: вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 168 с.

УДК 330.341.1

Ефімова С.А.

*аспірант кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджуються проблеми управління інноваційним потенціалом підприємства. Розглядається процедура управління інноваційним потенціалом та формування інноваційної стратегії на підприємстві. Пропонуються методичні рекомендації з оцінки та управління інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна стратегія, сталий розвиток, підприємство.

Ефімова С.А. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуются проблемы управления инновационным потенциалом предприятия. Рассматривается процедура управления инновационным потенциалом и формирования инновационной стратегии предприятия. Предлагаются методические рекомендации по оценке и управлению инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная стратегия, устойчивое развитие, предприятие.

Yefimiva S.A. INNOVATION POTENTIAL MANAGEMENT IN ENTERPRISE

The problems of innovation potential management in enterprise are investigated. The procedure of innovative strategy formation at the enterprise is and of innovation potential management. Some systematic recommendations to evaluate innovation potential are proposed and innovation potential management.

Keywords: innovation potential, innovation strategy, sustainable development, enterprise.

Постановка проблеми. Зростаюча роль інноваційної діяльності висуває нові вимоги до питань про вибір найбільш ефективних механізмів використання та управління інноваційним потенціалом, управління інноваційною діяльністю підприємства. Для адекватної оцінки поточної ситуації і вибору перспективних напрямів інноваційного розвитку на підприємстві необхідно проведення систематичної оцінки наявного інноваційного потенціалу. Актуальним напрямом дослідження при цьому є інтенсифікація інноваційних процесів за рахунок розвитку і використання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні засади управління інноваційним потенціалом досліджуються в роботах багатьох вітчиз-

няних і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у теорію і методологію розвитку інноваційних процесів підприємства зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Л.І. Абалкін, А.І. Амоша, Е.Ф. Авдокушин, О.М. Алимов, Л.С. Валінурова, С. Галахер, Г. Гамидов, А.Г. Гранберг, А.П. Егоршин, М.А. Іванова, В.Л. Іноземцев, Т. Ісмаїлов, О.К. Казакова, О.О. Курносова, Р.Н. Льюпа, Ю.Г. Лисенко, Б.-А. Лундвалл, Д.С. Львів, Р. Нельсон, Н.Є. Рогоза, С. Філін, К. Фрімен, Ш. Хазлет, М.Г. Чумаченко та ін.

Незважаючи на це проблема механізму управління інноваційним потенціалом підприємства, його теоретична і методична розробка до цього часу залишаються недостатньо висвітленими в зарубіжній і вітчизняній науковій літературі, що визначає необхідність фундаментальних і прикладних досліджень

у цьому напрямку, із застосуванням сучасних методів економічного аналізу в умовах нестабільності сучасної економіки України та підприємств металургійної сфери.

Метою статті є розробка теоретико-методичних основ щодо забезпечення та впровадження механізму управління інноваційним потенціалом підприємства та виявлення кола основних проблем управління інноваційним потенціалом підприємства.

Основні результати дослідження. Висока динаміка змін навколишнього середовища промислових підприємств, одночасно з вимогами сучасної парадигми управління, вимагають від підприємств впровадження механізму управління інноваційним потенціалом, розроблений на принципах системного підходу. Такі механізми передбачають врахування впливу змін навколишнього середовища підприємства, а також використання превентивних методів державного управління. Метою управління інноваційним потенціалом металургійного підприємства стає підвищення здатності підприємства оперативно реагувати на зміни кон'юнктури і, як наслідок, зростання споживчої цінності продукції для максимального задоволення потреб споживачів.

Проте обсяг впровадження інновацій на металургійних підприємствах України, порівняно із зарубіжними підприємствами, залишається на низькому рівні. У 2011 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, склав 11,5% від загальної кількості промислових підприємств. Необхідність активізації інноваційних процесів і механізму управління інноваційним потенціалом в переробній галузі промисловості України, у першу чергу в металургії, обумовлено впливом підприємств цієї галузі на економіку держави в цілому [8].

У міру того як науково-технічні нововведення ставали більш значимими, з тим і представники управлінської думки почали глибше усвідомлювати існування зовнішніх по відношенню до організації факторів. Для цієї мети були розроблені нові підходи дослідження науки та практики управління: системний, ситуаційний, процесний, ресурсний. Отже, необхідно провести різносторонній аналіз існуючих методологічних підходів до управління інноваційним потенціалом підприємства. Так як ситуаційний підхід виходить з системного, а ресурсний підхід виходить з процесного, таким чином аналіз охоплюватиме два підходи: системний і процесний.

Більшість сучасних дослідників у галузі управління інноваційним потенціалом [2; 4; 5] виділяють такі основні завдання інноваційного менеджменту:

- 1) планування інноваційної діяльності організації;
- 2) формулювання місії (орієнтація діяльності організації на інновації);
- 3) визначення стратегічних напрямів інноваційної діяльності та постановка цілей у кожному з них;
- 4) вибір оптимальної для кожного напрямку інноваційної стратегії розвитку;
- 5) організація інноваційної діяльності;
- 6) мотивація учасників інноваційної діяльності;
- 7) систематична оцінка результатів інноваційної діяльності.

Такий підхід повністю відображає основні ідеї загальної теорії менеджменту, а отже, повинен бути використаний і при аналізі компонент інноваційного менеджменту, зокрема, при обґрунтуванні концепції системи управління інноваційним потенціалом промислового підприємства.

Беручи до уваги, що інноваційний потенціал не можна використовувати однаково ефективно

для вирішення якісно різнорідних проблем, процес формування і подальшого розвитку інноваційного потенціалу будь-якої організації повинен бути цілеспрямованим і заснованим на системних позиціях, але при цьому слід враховувати і особливості вирішуваної проблеми. Зокрема, накопичений досвід організації інноваційної діяльності в нашій країні і в промислово розвинених країнах виявив ряд істотних, на думку авторів, чинників:

Використання процесного підходу до управління інноваційним потенціалом має такі переваги [1, с. 112]:

- зниження навантаження на керівника, так як відповідальність розподіляється між власниками інноваційних процесів;
- гнучкість і адаптивність системи управління інноваційним потенціалом, обумовлені саморегулюванням системи;
- зниження значимості і сили дії бюрократичного механізму торієнтація на кінцевий продукт;
- прозорість і розуміння системи управління інноваційним потенціалом, а також спрощення процедури;
- можливість комплексної автоматизації процесу управління інноваційним потенціалом.

Динамічність системи та її внутрішніх процесів, обумовлена загальною зацікавленістю в збільшенні швидкості обміну ресурсами в інноваційній діяльності.

До недоліків практичної реалізації процесного підходу на інноваційному підприємстві слід віднести збільшення вимог до рівня кваліфікації кінцевих виконавців.

Розглянувши методологічні підходи необхідно, проаналізувати структурні процеси системи управління інноваційним потенціалом. Для того щоб виконати цей аналіз необхідно розглянути функції управління, в яких і розкривається сутність поняття управління інноваційним потенціалом [6].

Сучасні уявлення про функції управління інноваційним потенціалом пов'язані з виділенням трьох груп функцій: первинні або базові, пов'язуючі і інтегрують (оперативні) функції.

На передній план виступають базові функції управління інноваційним потенціалом: планування, організація, контроль і мотивація.

На другий план серед функцій управління виступають зв'язуючі і інтегрують функції, до яких відносяться: управлінські рішення, комунікації, лідерство і керівництво [4, с. 77].

Управлінські рішення – розробка попередніх варіантів дій, вибір керівником найбільш прийнятнього, з його точки зору, варіанти досягнення цілей організації, які забезпечать ефективне використання та розвиток інноваційного потенціалу безлічі альтернатив.

Кожна функція управління повинна мати своє відображення в методах управління інноваційним потенціалом. Функції планування та організації можуть розкритися в такому методі управління як трендвотчінг [5, с. 29], завдяки аналізу якого можна впровадити комплекс ефективних заходів дослідження стратегічних напрямів розвитку. Функція мотивації може розглядатися за допомогою методу реінжиніринг, цей метод допоможе суб'єктам господарювання розглянути управління інноваційним потенціалом по-іншому, визначити оптимальний шлях стимулювання підвищення інноваційного потенціалу. Функція контролю, а також планування можуть знайти своє відображення в такому методі як контролінг, який вимірювати відповідність отри-

маних результатів у порівнянні з поставленими цілями, планами та іншим. Такий метод управління інноваційним потенціалом як маркетингові комунікації охоплює в собі частину кожної функції управління інноваційним потенціалом.

Підсумовуючи можна зробити висновок, що проведений аналіз підходів управління інноваційним потенціалом і розгляд функцій управління дозволяє визначити оптимальний підхід управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання. На нашу думку такий процесний підхід управління інноваційним потенціалом, так як цей підхід охоплювати і ефективно використовувати в собі всі функції управління, як базисні, так і другорядні.

Процесний підхід управління інноваційним потенціалом орієнтований на зниження навантаження на керівника, так як відповідальність розподіляється безпосередньо між виконавцями інноваційних процесів, завдяки чому управління буде мати дуже гнучку і адаптивну систему, яка підходить до специфіки інновацій, адже інновації в процесі свого створення можуть постійно змінюватися, така діяльність підлягає високому рівню ризиків. Так як при такому підході процес обумовлений саморегулюванням системи і природною орієнтацією на споживача, він є динамічним і її внутрішні процеси обумовлені загальною зацікавленістю в збільшенні швидкості в обміні ресурсами.

Так що при такому підході управління інноваційним потенціалом діяльність підприємства має переваги в розвитку своїх сил в інноваційній сфері. Єдиним недоліком такого підходу є збільшення вимог до рівня кваліфікації кінцевих виконавців, так як виконавець, який відповідає за певний процес інноваційної діяльності повинен бути зацікавлений тією роботою яку він виконує, і зацікавлений якимось стимулом або мотивацією.

Успіх підприємства залежить не тільки від виключно вдалою ринкової кон'юнктури, але, у все більшій мірі, від своєчасної та об'єктивної оцінки і освоєння інноваційного потенціалу підприємства.

Тому в основі сучасних методів управління лежать не тільки організаційно-технологічний підхід, а й інноваційний підхід, які враховують такі тенденції розвитку інноваційної управлінської думки, як:

- інтернаціоналізація менеджменту;
- зростання міжнародної конкуренції;
- орієнтація на такі цінності, як економічна і соціальна ефективність,
- реалізацію потенціалу працівника і системи, зростаюча готовність до нововведень, підвищення якості трудового життя;
- поєднання різних типів систем управління як жорстко регламентованих, так і заснованих на внутрішній свободі людини, як фахівця, так і керівника.

Загальне прискорення економічного розвитку світового ринку вимагає інших підходів до оцінки можливостей ефективного функціонування підприємства. Однією з таких можливостей є наявність інноваційного потенціалу в підприємстві і його швидка реалізація.

Реалізація інноваційного потенціалу не може відбуватися випадково, без цілеспрямованого впливу та управління цим процесом. Тому слід визнати, що є щонайменше два завдання, що стоять перед підприємством: оцінка цього потенціалу і його швидка реалізація. Для оцінки потенціалу пропонується відповідна система показників, а для його реалізації необхідні:

- розробка системи модулів змін, що відображають дійсні зрушення в інноваційному потенціалі;
- поділ каталогу інноваційних проблем на блок перспективних і поточних завдань на підприємстві;
- розробка системи взаємодії персоналу при вирішенні поточних та інноваційних завдань;
- розробка системи інформації про управління впровадженням і його ефективності з позицій беззбитковості на різних стадіях життєвого циклу інновацій;
- формування системи цільових показників інноваційної діяльності.

Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає інноваційні можливості і сприйнятливості підприємства до нововведень.

Значний вплив на розвиток інноваційного потенціалу підприємства роблять фактори ринкового середовища, найважливішим з яких є державна політика.

Слабкою ланкою у розвитку інноваційного потенціалу є відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління. Проведений аналіз дозволив виявити коло основних проблем управління інноваційним потенціалом підприємства. це:

- нестача фінансових коштів, що обумовлює пошук джерел фінансування та раціонального використання наявних за рахунок обґрунтованості вибору перспективних напрямів інноваційної діяльності;
- відсутність методики комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- необхідність систематичного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням;
- підвищена ризикованість, обумовлена високою невизначеністю результату;
- відсутність необхідної інформації про потреби ринку в інноваційній продукції, про сучасні науково-технічні досягнення;
- неефективна робота маркетингової служби;
- недосконалість мотивації персоналу, враховуючи підвищену значимість окремих фахівців [1, с. 208].

Для забезпечення прискореного розвитку інноваційного потенціалу підприємства необхідний ефек-

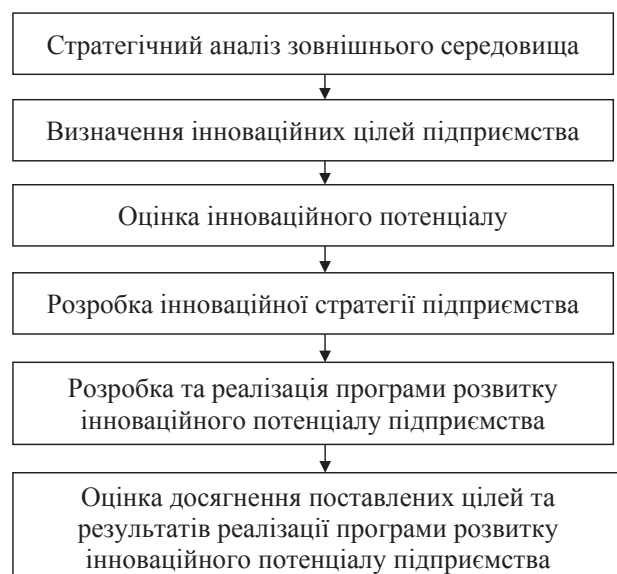


Рис. 1. Механізм управління інноваційним потенціалом підприємства

тивний механізм управління, що забезпечує формування та реалізацію такого варіанту розвитку, який забезпечить найкращі в ситуації, що склалася кінцеві результати [3, с. 8-19].

Запропонований механізм управління інноваційним потенціалом промислового підприємства представлений на рисунку 1.

Вихідним моментом при розробці інноваційної стратегії може служити аналіз стану зовнішнього середовища.

Він спрямований на виявлення можливостей і загроз у макро- та мікроекономічному оточенні. після аналізу стану зовнішнього середовища вище керівництво підприємства визначає інноваційні цілі. Такими цілями можуть бути підвищення конкурентоспроможності та закріплення на нових ринках шляхом створення принципово нового продукту або скорочення витрат виробництва.

Важливою частиною процесу управління інноваційним потенціалом промислового підприємства є його оцінка, яка проводиться з метою аналізу ефективності його використання, а також для прийняття рішення про вибір інноваційної стратегії.

Величину інноваційного потенціалу підприємства можна визначити за такою формулою:

$$П = \sum q_i \times \sum q_a \times R_a$$

де q_i – коефіцієнти значущості загальних показників (складові інноваційного потенціалу);

n – число загальних показників;

q_a – коефіцієнти значущості окремих показників;

R_a – індекси окремих показників. Якщо можливо зведення окремих показників у загальні (складові інноваційного потенціалу) без застосування методів експертної оцінки, у загальній формулі розрахунку замість $\sum q_a R_a$ використовуються $\sum b_a R_a$. При цьому b_a – коефіцієнт, який розраховується за даними минулих періодів.

На основі комплексного аналізу зовнішнього середовища та оцінки рівня інноваційного потенціалу розробляється інноваційна стратегія підприємства. Розробка інноваційної стратегії повинна здійснюватися на вищих ієрархічних рівнях управління. При розробці інноваційної стратегії виділяються наступні критерії:

- ефективність використовуваної стратегії, необхідність її коригування;
- стратегічне відповідність можливостей зовнішнього середовища
- інноваційному потенціалу підприємства;
- ступінь операційного досконалості.

На основі результатів оцінки можна виділити підприємства з високим, середнім і низьким рівнем інноваційного потенціалу.

При високому рівні інноваційного потенціалу доцільно застосування наступальних стратегій, тобто сприяють інтенсивному розвитку підприємства. При виборі даних стратегій підприємству необхідно використовувати значні кошти на проведення НДДКР, спрямованих на завоювання передових позицій у галузі.

При середньому рівні потенціалу промисловим підприємствам слід вибрати одну з оборонних стратегій.

При низькому рівні інноваційного потенціалу підприємство націлене на вирішення оперативних про-

блем. У даному випадку керівництву підприємства необхідно терміново вжити заходів, спрямованих на підвищення потенціалу для отримання можливості вибору інноваційної стратегії відповідно до цілей розвитку підприємства.

У разі необхідності підвищення рівня інноваційного потенціалу розробляється програма розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Реалізація програми розвитку інноваційного потенціалу представляється за допомогою вирішення наступних завдань:

- здійснення заходів програми у встановлені терміни;
- фінансове забезпечення та організаційний супровід процесу реалізації програми;
- контроль виконання програми.

На останньому етапі оцінюються результати від реалізації програми розвитку інноваційного потенціалу.

Висновки. Таким чином, створення ефективного механізму управління інноваційним потенціалом на промислових підприємствах дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексної оцінки інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства. Принципи сучасного управління підштовхують керівників підприємств на швидке прийняття рішень, постійний контакт із споживачем, надання підлеглим права прийняття рішень, заохочення їх підприємницьких здібностей. Акцент зміщується на ключову область даного бізнесу, орієнтацію на ті області, які найкраще відомі, де є більше вміння і накопичений досвід. Особливої актуальності набуває впровадження простих форм управління та нечисленний штат управлінців; поєднання свободи і примусу; встановлення стандартів якості роботи і вимога їх дотримання; керівництво в єдності груповий самоорганізації і єдиноначальності; необхідність групового творчості при прийнятті управлінських інноваційних рішень і ставлення до людей, як до головного джерела зростання ефективності виробництва. Аналіз умов бізнес-середовища показує конкуренцію, що посилюється з усіх напрямів діяльності фірми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніскін Ю.П. Корпоративне управління інноваційним розвитком: Монографія. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с.
2. Бизнес и инновации: [перевод с английского] / Питер Ф. Друкер. – Москва: Вильямс, 2009. – 423 с.
3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.О. Оцінка ефективності та моделювання інтеграційних підходів до активізації інноваційної діяльності підприємства // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2007. – № 9. – С. 8-19.
4. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / [В.М. Аньшин и др.]. – Москва: Дело, 2007. – 583 с.
5. Инновационный менеджмент: учебник по экономическим и техническим специальностям и направлениям / Р.А. Фатхутдинов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2007. – 447 с.
6. Миколаїв А.І. Інноваційний розвиток та інноваційна культура // Проблеми теорії і практики управління. – 2001. – № 5. – С. 75-79.
7. Основи інноваційного менеджменту: Теорія і практика / За ред. П.Н. Завліна, А.К. Казанцева, Л.Е. Мінделі. – М.: Економіка, 2000. – 475 с.
8. Фатхутдінов Р.А. Інноваційний менеджмент. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

УДК 338.242.2

Лопатовська О.В.

старший викладач кафедри фінансів

Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Стаття присвячена оцінці сучасного стану ринкового позиціонування підприємств легкої промисловості як елемента маркетингового управління підприємствами легкої промисловості Хмельниччини. Описані недоліки системи маркетингового управління, які свідчать про досить низький рівень маркетингової культури підприємств легкої промисловості Хмельницької області, що призводить до неефективного здійснення ринкового позиціонування.

Ключові слова: позиціонування, ринкова позиція, підприємства легкої промисловості, маркетингове управління, маркетингові функції, сегментування, вивчення ринку.

Лопатовская О.В. ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена оценке современного состояния рыночного позиционирования предприятий легкой промышленности как элемента маркетингового управления предприятиями легкой промышленности Хмельниччины. Описанные недостатки системы маркетингового управления, которые свидетельствуют о достаточно низком уровне маркетинговой культуры предприятия легкой промышленности Хмельницкой области, что приводит к неэффективному осуществлению рыночного позиционирования.

Ключевые слова: позиционирование, рыночная позиция, предприятия легкой промышленности, маркетинговое управление, маркетинговые функции, сегментация, изучения рынка.

Lopatovska O.V. EVALUATION OF MARKET POSITIONING OF ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY OF THE KHMELNYTSK AREA

The article is sanctified to the estimation of the modern state of the market positioning of enterprises of light industry as marketing custom of light industry of Khmelnychnyna enterprises control. The described defects are the systems of marketing management, that testify to the low enough level of marketing culture of enterprise of light industry of the Khmelnytsk area, that results in uneffective realization of the market positioning.

Keywords: positioning, market position, enterprises of light industry, marketing management, marketing functions, segmentations, studies of market.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку економіки України супроводжуються низкою невирішених проблем, серед яких однією із найбільш важливих для більшості вітчизняних підприємств є проблема досягнення і збереження сталих ринкових позицій. Система ринкового позиціонування є основним засобом реалізації успіху маркетингового управління і водночас місцем визначення їх доцільності і ефективності [1, с. 326]. У сучасних кризових умовах функціонування суб'єкти господарювання змушені переходити на режим жорсткої економії. На більшості вітчизняних підприємств це призводить до скорочення служби маркетингу, що погіршує можливість ефективного управління ринковою позицією та загострює проблему досягнення і збереження сталих ринкових позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посідаючи базове місце в теорії маркетингу, категорія позиціонування є об'єктом дослідження іноземних та вітчизняних науковців у межах загальної теорії маркетингу, а саме: Ф. Котлер, Г. Багієв, А. Павленко, Д. Аакер та інших. Разом з тим позиціонування вивчається з окремих маркетингових напрямів: стратегічного маркетингу, безпосередньо, М. Портером, Г. Асселем, Ж.-Ж. Ламбенем, Н. Куденко; маркетингового менеджменту А. Войчаком, Б. Соловйовим; маркетингових досліджень і промислового маркетингу: Є. Голубковим, А. Старостіною тощо. Безпосередньо розробленню питань позиціонування присвячено роботи Д. Траута, С. Дібба, Г. Хулея, О. Зозульова. Загалом у наукових працях досліджено проблеми, пов'язані з теорією та методологією позиціонування: розглянуто види, рівні, чинники, етапи, стратегії, критерії та інші сторони даного

поняття. Поглибленого аналізу, уточнення, узагальнення та вдосконалення потребують причинно-наслідкові зв'язки та місце позиціонування в концепції маркетингового управління, специфіка його реалізації на різних ринках.

У зв'язку з чим оцінка сучасного стану ринкового позиціонування підприємств легкої промисловості як елемента маркетингового управління є об'єктивною реальністю.

Постановка завдання. Метою цієї статті є оцінка сучасного стану ринкового позиціонування підприємств легкої промисловості як елемента маркетингового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою оцінки процесу позиціонування підприємств легкої промисловості Хмельницької області нами спільно з Головним управлінням статистики в Хмельницькій області було здійснено анкетне маркетингове дослідження «Позиціонування та визначення конкурентного потенціалу промислових підприємств».

Введення, обробка та аналіз даних здійснювалися за допомогою ліцензійних програмних продуктів SPSS Data Entry Station 2.0 та SPSS 10.1, аналіз отриманих відповідей проводився за допомогою методів математичної статистики.

За даними, наданими Головним управлінням, була сформована вибірка діючих підприємств легкої промисловості Хмельницької області. Респондентами анкетування виступили 18 керівників та провідних спеціалістів підприємств легкої промисловості Хмельницької області.

За підсумками проведеного дослідження була сформована характеристика респондентів залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік та їх поділ на малі, се-

редні та великі. Відповідно, у дослідженні прийняли участь 13 малих підприємств, частка яких складає 72,2% від загальної кількості досліджуваних підприємств, 1 велике підприємство (5,6%) та 4 середніх підприємств (22,2%), що відповідає структурі підприємств у цілому по галузі.

Зважаючи на наявність кореляційного зв'язку між стійкістю ринкової позиції та виконанням підприємством власних маркетингових функцій [2, с. 134], доцільним було визначення наявності на підприємствах відділу маркетингу або маркетингово-го підрозділу.

Аналіз результатів дослідження показав, що на 22,2% опитаних підприємств організовано функціонує відділ маркетингу. На решті підприємств (77,8%) даний напрям роботи виконує відділ збуту або директор (рис. 1).

При цьому слід зазначити, що відділів маркетингу або відповідної маркетингової структури немає на жодному малому підприємстві, і такі структури мають лише три підприємства, які віднесені нами до середніх і одне велике підприємство.

Відтак, можна вважати доведеним, що на рішення стосовно створення на підприємстві відділу маркетингу або аналогічної структури безпосередньо впливає розмір підприємства.

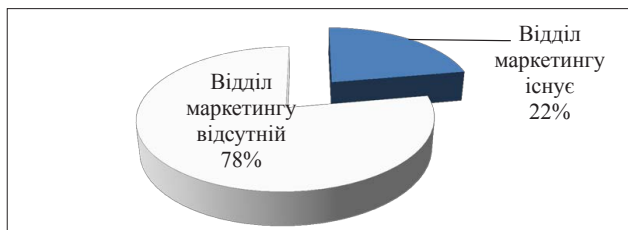


Рис. 1. Забезпечення підприємств легкої промисловості Хмельниччини власним маркетинговим підрозділом

Проте, це деякою мірою суперечить твердженням науковців про кращу мобільності та ринкову пристосованості середніх підприємств. Справа в тому, що відсутність на підприємстві маркетингової структури не свідчить про те, що підприємство не виконує маркетингові функції. За таких умов маркетингові функції «розпорошуються» між іншими функціональними підрозділами підприємства.

Досить важливим для оцінювання ефективності роботи підприємств легкої промисловості є не лише інформація про наявність відділу маркетингу, але й аналіз тих завдань та функцій, які він виконує. Тому в анкеті, пропонованій керівникам підприємств та маркетингових служб, були вказані маркетингові функції, попередньо визначені експертами як найбільш важливі для підприємств легкої промисловості.

З огляду на те що маркетингові функції покладено на керівників чи менеджерів зі збуту, цілком логічним є те що в більшості вони полягають у формуванні та коригуванні цін на продукцію (27%) та організації та контролі збутової діяльності (27%). З досить високою частотою маркетингові функції полягають у плануванні та формуванні товарного асортименту (18,9%), а також у розробці рекламних та PR заходів (16,2%) (табл. 1).

Як видно з таблиці проведення ринкових маркетингових досліджень та планування маркетингової діяльності відбувається лише на 2,7% підприємств.

Таблиця 1
Аналіз виконання маркетингових функцій відділами маркетингу підприємств легкої промисловості Хмельницької області

Варіанти відповідей	Кількість відповідей	Частка відповідей з загальної кількості, %
Розробка маркетингової стратегії підприємства	0	0
Планування маркетингової діяльності	1	2,7
Планування ринкових маркетингових досліджень	2	5,4
Проведення ринкових маркетингових досліджень	1	2,7
Планування та формування товарного асортименту	7	18,9
Формування та коригування цін на продукцію	10	27,0
Організація та контроль збутової діяльності	10	27,0
Розробка рекламних та PR-заходів	6	16,2
Інше	0	0
Разом	37	100

Викликає занепокоєння те, що більшість підприємств не приділяють належної уваги питанням маркетингових досліджень. Адже, без проведення маркетингових досліджень, забезпечити стійкість ринкової позиції практично неможливо [3, с. 43].

Попри те, що проведення ринкових маркетингових досліджень на підприємствах легкої промисловості здійснюють лише 2,7% їх кількості 38,89% підприємств вказали конкретні фірми які є їх конкурентами (рис. 2).

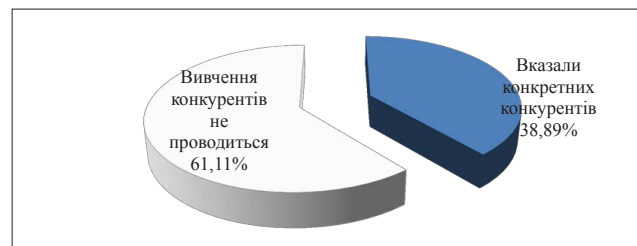


Рис. 2. Вивчення конкурентного середовища підприємств легкої промисловості Хмельниччини

Тобто виходить що близько 40% фірм усвідомлюють необхідність у процесі позиціонування проводити конкурентне позиціонування, але повноцінних маркетингових досліджень які і є базою для вдалого позиціонування не здійснюють.

Розбіжності в даних щодо вивчення ринку та вивчення конкурентів свідчать про недовраховання виробниками продукції легкої промисловості впливу інших, окрім конкурентів учасників зовнішнього оточення підприємства на яких також має бути направлено позиціонування: споживачів, посередників, контактні аудиторії.

Відповідно цікавим є те, яким же чином підприємства здійснюють комунікації зі своїми споживачами, а отже можуть впливати на їх запити і прихильність до підприємства, або його товарної марки, а також, якими засобами для стимулювання збуту власної продукції користуються підприємства легкої промисловості, що є невід'ємною складовою управління ринковою позицією підприємства (табл. 2).

Таблиця 2
Аналіз використання засобів комунікацій та стимулювання збуту підприємствами легкої промисловості Хмельницької області

Варіанти відповідей	Кількість відповідей	Частка відповідей із загальної кількості, %
Реклама		
Преса	4	22,22
Телебачення	-	-
Радіомовлення	-	-
Зовнішні комунікації	2	11,11
Комунікації на транспорті	-	-
Об'ємні конструкції	2	11,11
Вітрини з різноманітною інформацією	5	27,78
Інтернет сайт	5	27,78
Разом	18	100
Стимулювання збуту		
PR – зв'язки з громадськістю	-	-
Персональний продаж	3	13,64
Салони	-	-
Ярмарки	4	18,18
Виставки	5	22,73
Поштова розсилка	2	9,09
Телемаркетинг	-	-
Продаж за каталогами	2	9,09
Інтернет	6	27,27
Разом	22	100,0

Аналізуючи інформацію, подану в табл. 2 можна зазначити, що найбільшою популярністю серед підприємств легкої промисловості користуються такі носії реклами, як вітрини з різноманітною інформацією (27,78%), інтернет сайти (27,78%), преса (22,22%) (рис. 3).

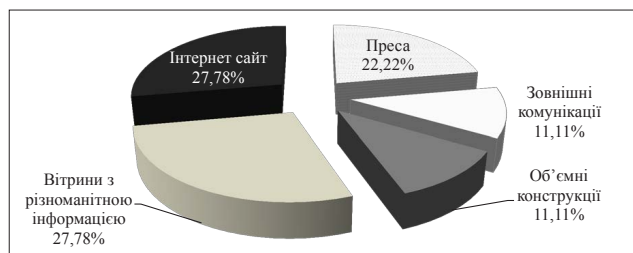


Рис. 3. Частка основних носіїв реклами, що використовуються для позиціонування підприємствами легкої промисловості

Частка ж використання зовнішніх комунікацій та об'ємних конструкцій складає (11,11%).

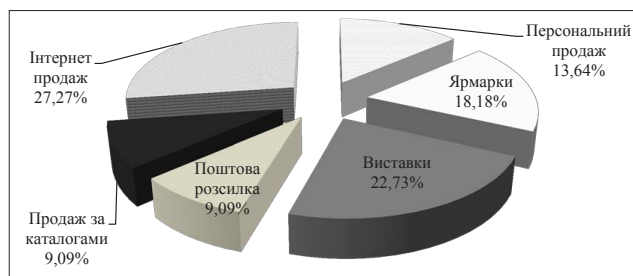


Рис. 4. Розподіл засобів стимулювання збуту, що використовуються в процесі позиціонування

Такі засоби реклами як: телебачення, радіомовлення та комунікації на транспорті взагалі не використовуються. Це обумовлено специфікою продукції, що виробляється підприємствами галузі, яка здебільшого орієнтована на кінцевого споживача.

Таким чином, формування, забезпечення стійкості та розширення ринкової позиції підприємств легкої промисловості значною мірою буде залежати від ефективності системи збуту (рис. 4).

Результати дослідження засвідчили, що для інтенсифікації комерційних зусиль підприємства легкої промисловості здебільшого використовують: виставки – 22,73%; інтернет продаж – 27,27%; ярмарки – 18,18% та персональний продаж – 13,64%. Близько дев'яти відсотків (9,09%) підприємств використовують системи продажу по каталогах та поштову розсилку.

Зважаючи на те, що стійкість ринкової позиції підприємства залежить від впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників [4, с. 98]. Одним з інструментів маркетингу, який допомагає посилити власну позицію, є сегментування [5, с. 30]. Взагалі, більшість науковців і маркетологів-практиків вважають цей інструмент найбільш універсальним для ефективного використання потенціалу підприємства. Саме тому в анкету були введені питання, відповідь на які дає уяву про те, наскільки менеджмент підприємств легкої промисловості володіє цим інструментом. Аналіз здійснення підприємствами легкої промисловості сегментування та вивчення ринку подано у таблиці 3.

Таблиця 3
Аналіз здійснення підприємствами легкої промисловості Хмельниччини сегментування та вивчення ринку

Варіанти відповідей	Кількість відповідей	Частка відповідей з загальної кількості, %
Так	10	55,56
Ні	8	44,44
Разом	18	100

Аналіз здійснення підприємствами легкої промисловості сегментування та вивчення ринку показав, що 55,56% підприємств здійснюють сегментування та вивчають ринок, 44,44% – не мають навичок цієї діяльності, що прямо відбивається на рівні стійкості їх ринкової позиції, оскільки, не здійснюючи цих процедур, підприємство не може мати достовірну інформацію ані про своїх споживачів, ані про конкурентів. Це в підсумку призводить до порушення стійкості ринкової позиції підприємства.

Цікавим є також те, за якими ознаками здійснюють сегментування досліджувані підприємства. Структуру відповідей на дане запитання подано на рисунку 5.

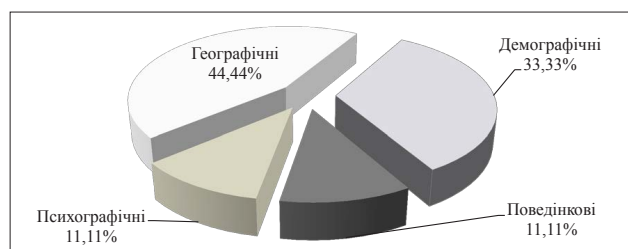


Рис. 5. Розподіл підприємств за ознаками сегментування

Розподіл підприємств за ознаками сегментування засвідчив, що більшість досліджуваних підприємств (44,44%) здійснюють сегментування орієнтуючись на географічний критерій, а саме на регіон, густоту населення, типи місцевості, клімат тощо; 33,33% – на демографічний фактор (вік, стать, рід занять, освіта, етап життєвого циклу сім'ї, рівень доходів, національність, релігійні погляди, тощо), 11,11% – на поведінковий критерій (підстава для покупки, статус користувача, шукані вигоди, інтенсивність споживання, ступінь готовності до покупки, тощо); та на психографічний критерій (спосіб життя, суспільний клас, тип особистості, тощо).

Процес сегментування нерозривно пов'язаний із процесом вибору ринкової ніші і позиціонуванням [6, с. 145] тому цікавим було визначити, які саме підходи до позиціонування застосовуються на підприємствах легкої промисловості (табл. 4). Респондентами було виділено 31 ознаку якими здійснюється процес позиціонування підприємств легкої промисловості Хмельницької області.

Як видно з таблиці 5 підприємства легкої промисловості області найчастіше здійснюють позиціонування за співвідношенням «ціна-якість», що складає 73,33% опитаних підприємств. Позиціонування за ознакою якості проводять 26,67% підприємств.

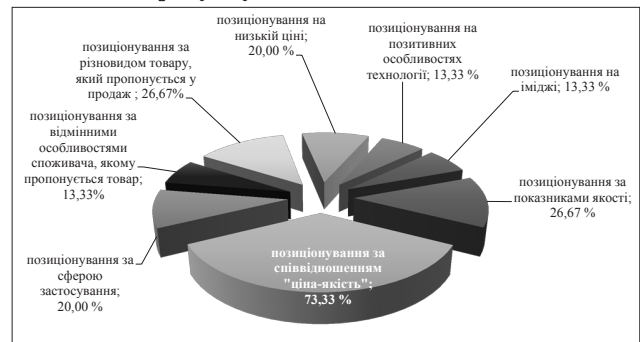
Таблиця 4

Ознаки за якими здійснюється позиціонування на підприємствах легкої промисловості

Ознака за якою здійснюється позиціонування	Кількість підприємств що обрали дану ознаку	Частка відповідей з загальної кількості, %
Позиціонування за показниками якості	4	26,67
Позиціонування за співвідношенням «ціна-якість»	11	73,33
Позиціонування на основі порівняння товару фірми з товарами конкурентів	0	0
Позиціонування за сферою застосування	3	20,00
Позиціонування за відмінними особливостями споживача, якому пропонується товар	2	13,33
Позиціонування за різновидом товару, який пропонується в продаж	4	26,67
Позиціонування на низькій ціні	3	20,00
Позиціонування на сервісному обслуговуванні	0	0
Позиціонування на позитивних особливостях технології	2	13,33
Позиціонування на іміджі	2	13,33
Разом	31	100

Такою ж є частка підприємств що здійснюють позиціонування за ознакою різновиду товару який пропонується. Частка ж підприємств які проводять позиціонування за низькою ціною і за сферою засто-

сування становить по 20,0% кожна, що наочно представлено на рисунку 6.


Рис. 6. Частка ознак за якими здійснюється позиціонування підприємств легкої промисловості Хмельницької області

Якщо ж розглядати такі ознаки як: відмінні особливості споживача, якому пропонується товар; позитивні особливості технології та імідж, то слід відмітити, що такі ознаки при позиціонуванні враховують 13,33% підприємств.

До уваги підприємств легкої промисловості Хмельниччини, при позиціонуванні, не беруться ознаки сервісного обслуговування та відмінних особливостей від товарів фірм конкурентів.

За допомогою методів математичної статистики нами було визначено, що позиціонування підприємств легкої промисловості Хмельниччини, у середньому, здійснюється за двома ознаками. Дослідження науковців свідчать, що таке позиціонування здійснюється при значній конкуренції в галузі [7, с. 16]. Основними ознаками є позиціонування за співвідношенням «ціна-якість», яка є домінуючою ознакою та позиціонування за різновидом товару, який пропонується у продаж.

Результати дослідження засвідчують, що в процесі ринкового позиціонування підприємства легкої промисловості Хмельниччини здійснюють просте копіювання критеріїв класифікації стратегій диференціації, що для забезпечення ефективності позиціонування є неможливе, оскільки не врахованими залишається суспільне життя та громадські рухи, відносно яких може бути забезпечено позиціонування.

Деякі дослідники ототожнюють ринкове позиціонування підприємств з позиціонуванням торгової марки або бренду підприємства [8, с. 27]. Зафіксована в процесі дослідження ситуація (77,78% підприємств не мають власної зареєстрованої торгової марки) свідчить про те, що підприємства неповною мірою використовують потенціал бренду, а відтак мають резерви для розширення власної ринкової позиції.

Висновки. Отримана в процесі дослідження інформація дає підстави стверджувати, що підприємства легкої промисловості Хмельницької області неефективно здійснюють ринкове позиціонування. Однією з головних причин такої ситуації є низька маркетингова культура. Це підтверджує і той факт, що серед підприємств, які анкетувалися, лише на чотирьох маркетингові функції здійснюють кваліфіковані фахівці в галузі маркетингу. Саме маркетингова культура і маркетингова орієнтованість підприємств є запорукою формування стійкої ринкової позиції підприємств легкої промисловості. Також, виходячи з тих проблем, які сьогодні присутні в підприємств легкої промисловості, можна рекомендувати детальніше обирати основні критерії стратегій позиціону-

вання орієнтуючись не тільки на товарно-споживчу їх складову.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної, – К: Знання, 2009. – 1070 с.
2. Карпенко Ю.М. Місце маркетингової стратегії у системі управління підприємством // Сіверянський літопис. – 2011. – № 2. – С. 133-135.
3. Ковальчук С.В., Петрицька О.С. Роль маркетингових досліджень у забезпеченні ефективної роботи підприємств легкої промисловості / С.В. Ковальчук, О.С. Петрицька // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 42-51.
4. Бутенко Н.В. Маркетинг: Підручник. – К.: Атіка, 2006. – 300 с.
5. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 285 с.
6. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
7. Примак Т.О. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу / Т.О. Примак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 13-20.
8. Кендюхов О.В., Димитрова С.М. Маркетингова стратегія підприємства: бренд-підхід до визначення ефективності: Монографія / НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2009. – С. 182.

УДК 330.341.1:631.14

Мазур А.Г.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

Гонтарук Я.В.

*асистент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Стаття присвячена дослідженню стану розвитку підприємств харчової промисловості Вінниччини в сучасних реаліях. Проведений аналіз фінансових результатів діяльності галуззі та проведений порівняльний аналіз з середніми показниками по промисловості регіону. Запропоновані комплексні заходи по підвищенні ефективності функціонування підприємств галуззі

Ключові слова: харчова промисловість, рентабельність, чистий прибуток, збиток, ефективність, реструктуризація.

Мазур А.Г., Гонтарук Я.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена исследованию состояния развития предприятий пищевой промышленности Винницкой в современных реалиях. Проведенный анализ финансовых результатов деятельности в отрасли и сравнительный анализ со средними показателями по промышленности региона. Предложенные комплексные мероприятия по повышению эффективности функционирования предприятий отрасли

Ключевые слова: пищевая промышленность, рентабельность, чистая прибыль, убыток, эффективность.

Mazur A.H., Gontaruk Y.V. PERFORMANCE FOOD ENTERPRISES VUNNYTSA REGION UNDER ECONOMIC CRISIS

The article investigates the situation of food industry Vinnitsa region in today's realities. The analysis of financial performance in the sector and comparative analysis of the average for the industry in the region. The proposed comprehensive measures to improve the efficiency of the industry.

Keywords: food industry, profitability, net profit, loss, effectiveness.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування підприємств харчової промисловості є запорукою зростання економіки Вінницької області. Дослідження та розробка заходів та пропозицій по удосконаленню діяльності галуззі є одним з першочергових завдань як економічної науки так і держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності функціонування підприємств харчової промисловості розглядалися в працях вчених економістів: О.А. Сарапіною дослідженні проблеми фінансової реструктуризації [1]; В.Ю. Нестеренком висвітленні методи оцінювання економічних ризиків [2]; В.П. Мартиненком досліджено функції санації промислових підприємств [3]; проблеми стратегічного планування на цукрових заводах проаналізовані В.В. Шевченко [4]. Проте проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості саме у Вінницькій області в умовах кризи потребують поглиблених досліджень.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в дослідженні основних фінансових показників діяльності харчової промисловості Вінницької області та структури підприємств галуззі за фінансовими результатами. Пропонується комплекс заходів по виведенню з кризи збиткових фірм галуззі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вінницька область є однією з найпотужніших в аграрному секторі економіки держави. Проте слід зауважити що в умовах кризових явищ в економіці, харчова промисловість регіону перебуває порівняно з іншими галузями в досить непоганому стані. Про це свідчать фінансові результати підприємств галуззі. Фінансовий результат галуззі протягом досліджуваного періоду має тенденцію до зростання, яка випереджає темпи зростання як промисловості області в цілому так і переробної – зокрема (табл. 1). Слід зазначити що незважаючи на позитивне сальдо в галуззі близько

третини підприємств є збитковими, хоча цей показник має тенденцію до спаду.

Позитивним є і зростання чистого прибутку підприємств галузі в динамічному періоді чому сприяло як зростання обсягів виробництва так і зменшення кількості збиткових виробників харчової продукції (табл. 2).

Виходячи з аналізу чистого прибутку по промисловості Вінницької області можна констатувати що саме харчова промисловість є найбільш ефективно функціуючою. Частка збиткових підприємств є найнижчою серед інших галузей промисловості. Певним чином це спричинене і зовнішніми чинниками такими як зростання цін на агропродовольство на світових ринках, відкриття ринків ЄС тощо.

Незважаючи на значні рівні прибутку рентабельність операційної діяльності підприємств харчової

промисловості Вінницької області є нижчою ніж середня по промислових організаціях (табл. 3).

Аналогічною ситуація є і з рентабельністю усієї діяльності підприємств даної галузі економіки (табл. 4). Рівень рентабельності протягом досліджуваного періоду є нижчим від середнього рівня по промисловості майже в 1,5-2 рази і становить 0,4-1,6%.

Низький рівень рентабельності можна пояснити високою часткою збиткових підприємств, застарілістю технологій, неефективним керівництвом на державних підприємствах галузі.

Також слід зазначити що останніми роками спостерігається зниження індексів у харчовому комплексі області порівняно з загальним показником по промисловості (табл. 5).

Можна констатувати що харчова промисловість області перебуває порівняно не в поганому стані проте, потребує заходів по фінансовому оздоровленні га-

Таблиця 1
Фінансові результати до оподаткування підприємств промисловості, Вінницької області (тис. грн.)

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість					
2010	250181,5	52,9	728940,6	47,1	478759,1
2011	279519,0	57,7	746642,6	42,3	467123,6
2012	383492,1	57,7	892391,8	42,3	508899,7
2013	742872,3	61,0	1172551,2	39,0	429678,9
Переробна промисловість					
2010	394620,7	54,7	613654,3	45,3	219033,6
2011	229060,8	58,5	626789,2	41,5	397728,4
2012	287873,9	59,4	715515,5	40,6	427641,6
2013	554189,7	63,1	860726,0	36,9	306536,3
у тому числі					
виробництво харчових продуктів					
2010	182226,3	62,4	315626,2	37,6	133399,9
2011	-6739,5	55,4	304942,7	44,6	311682,2
2012	138126,6	66,5	430368,5	33,5	292241,9
2013	286137,0	67,2	487259,2	32,8	201122,2

Таблиця 2
Чистий прибуток (збиток) підприємств промисловості Вінницької області, (тис. грн.)

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість					
2010	54990,6	51,7	544669,6	48,3	489679,0
2011	41750,4	56,1	569397,1	43,9	527646,7
2012	163670,2	56,4	708236,7	43,6	544566,5
2013	523155,1	59,9	959240,5	40,1	436085,4
Переробна промисловість					
2010	238246,2	53,6	464077,8	46,4	225831,6
2011	69941,7	57,0	488016,4	43,0	418074,7
2012	123276,8	58,1	559825,8	41,9	436549,0
2013	388534,1	62,1	700769,7	37,9	312235,6
у тому числі					
виробництво харчових продуктів					
2010	89969,5	61,2	228200,0	38,8	138230,5
2011	-97789,1	53,8	231921,4	46,2	329710,5
2012	43521,3	64,1	340177,6	35,9	296656,3
2013	196011,2	66,1	400384,7	33,9	204373,5

лузі. Одним з інструментів може стати фінансова реструктуризація.

Так на думку О.А. Сарапіної дослідження сутності реструктуризації, її напрямів і видів дає підстави виокремити такі характерні ознаки цього фінансового інструмента стратегічного управління:

- реструктуризація повинна бути спрямована на створення підприємством доданої вартості;
- може проводитись як на підприємствах, що перебувають у скрутному фінансовому становищі (тобто виступати інструментом фінансового оздоровлення), так і на успішно діючих підприємствах, які мають великий потенціал зростання;
- може бути спрямована на вдосконалення внутрішньогосподарських

Фінансово-економічних відносин та на адаптацію діяльності підприємства до зовнішнього середовища (оптимізація відносин із зовнішніми стейкхолдерами);

- включає комплекс заходів із оновлення й поліпшення різних параметрів економічного стану та сфер діяльності компанії (виробництва, організаційної структури й управління, активів, пасивів) [1, с. 247].

Також доцільним було б концентрувати залученні фінансові інвестиції насамперед в оновлення технологій виробництва та диверсифікацію з акцентуванням на альтернативну енергетику. Потенціал харчової промисловості в цій сфері досить значний (виробництво біогазу з відходів спиртової промисловості, цукрових заводів тощо).

Оскільки потенціал до власного інвестування в галузь є обмеженими за рахунок низької рентабельності потрібно залучати зовнішніх інвесторів.

Так у загальній частці інвестицій в економіку області вкладення у власний капітал підприємств галу-

зі становили в 2012 році 637 млн дол., або 25,9% від загальних в економіку регіону (табл. 6).

Проте для даного обсягу інвестицій недостатньо для розвитку галузі тому потрібно стимулювати інвестиційну діяльність насамперед на рівні держави.

Пріоритетними напрямками роботи в покращенні інвестування харчової промисловості області мають бути:

- залучення в економіку області іноземних інвестицій шляхом постійного моніторингу пропозицій з боку інвесторів, налагодження контактів з міжнародними фінансовими інституціями та міжнародними організаціями;
- супровід конкретних інвестиційних проектів та надання всебічної допомоги в їх реалізації;
- здійснення заходів з поглиблення діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування області щодо практичної реалізації Програми європейської і євроатлантичної інтеграції України;
- налагодження міжнародного співробітництва регіонів та територіальних громад області з зарубіжними країнами в рамках міжрегіонального і прикордонного співробітництва в сфері зовнішньої торгівлі.
- сприяння активізації зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, установ і організацій, розташованих на території області, та їх виходу в умових кризи на зовнішній ринок.

Однією з найбільш проблемних галузей харчової промисловості є цукрова. Основною проблемою якої є застарілість виробництва та недостатнє забезпеченість сировиною. Окрім залучення інвестицій та проведення комплексу заходів по комплексній реструктуризації доцільно застосовувати методи антикризового управління.

Таблиця 3
Рентабельність операційної діяльності підприємств промисловості Вінниччини, (відсотків)

	Рівень рентабельності (збитковості)			
	2010	2011	2012	2013
Промисловість	3,1	2,7	3,5	4,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1,2	1,8	-0,7	5,1
Переробна промисловість	4,4	3,1	3,9	4,8
у тому числі				
виробництво харчових продуктів	3,9	1,7	3,3	3,7

Таблиця 4
Рентабельність усієї діяльності промисловості Вінницької області, (відсотків)

	Рівень рентабельності (збитковості)			
	2010	2011	2012	2013
Промисловість	0,3	0,2	0,8	2,5
Переробна промисловість	1,4	0,4	0,8	2,2
у тому числі				
виробництво харчових продуктів	0,7	-0,8	0,4	1,6

Таблиця 5
Індекси промислової продукції за видами економічної діяльності, (відсотків до попереднього року)

	2000	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	113,4	113,1	106,0	99,3	83,6	106,5	100,0	107,1
Добувна промисловість	71,4	113,3	118,8	98,0	62,5	128,4	111,0	104,3
Переробна промисловість	117,5	114,0	105,4	99,7	81,6	107,3	102,3	98,1
виробництво харчових продуктів	124,8	118,7	105,6	97,6	92,0	103,7	100,6	101,7

Таблиця 6
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в області за видами економічної діяльності в 2012 році

	Капітал на 31.12.2012, тис. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, відсотків
Усього	245358,0	100,0
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	22993,8	9,4
Промисловість	139273,5	56,8
добувна промисловість	9852,9	4,0
переробна промисловість	128550,9	52,4
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	63645,6	25,9

Прикладом втілення принципів антикризового планування на практиці є діяльність ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля». Це підприємство вертикально інтегрованої агропромислової холдингу поєднує багатоплановий процес виробництва та переробки цукрової сировини, завдяки чому виникають більші фінансові, технічні можливості та вищий рівень технології виробництва.

Саме антикризове управління цукровими заводами на мікроекономічному рівні допоможе забезпечити здійснення успішної фінансової діяльності та не допущення банкрутства. Ефективне ж антикризове регулювання та планування на макро- та мезорівні зумовить підтримку всієї галузі харчової промисловості. Подальші розробки необхідно зорієнтувати на дослідження механізму реалізації антикризових заходів для цукрових заводів на основі заздалегідь розроблених антикризових планів.

Доцільним також слід вважати проведення санаційних заходів на підприємствах харчової галузі.

До функцій санації також належить організаційно-правова функція, яка спрямована на заходи щодо зміни організаційно-правового статусу, які здійснюються зовнішніми стосовно суб'єкта господарювання інститутами. Вона може бути спрямована й на реструктуризацію чисельності персоналу та на усунення дублюючих повноважень персоналу, що дозволяє прискорити процес передачі управлінської інформації з метою оптимізації виробничого процесу. Це особливо важливо для містотвірних підприємств, кількість яких досить значна. Вона дозволяє визначити керівництву підприємства, в якому підрозділі надлишкова чисельність робітників, а в якому – дефіцитна, установити їх взаємозамінність і розподілити трудові ресурси відповідно до прийнятої виробничої програми або ж дати розпорядження відділу кадрів на пошук і підбір необхідного персоналу. Велике значення при проведенні санації має технічна функція, яка передбачає здійснення заходів, що спрямовані на покращення структури та якості основних виробничих фондів суб'єктів господарювання за рахунок його внутрішніх резервів. Це стає можливим тільки після ремонту виробничого обладнання або збільшення коефіцієнта корисної дії за рахунок заміни деталей чи механізмів верстатів на нові. Ці зміни значно дешевші від заміни всього парку обладнання, а ефект від їх упровадження може бути вагомим для виробництва [3, с. 89].

Заходи по санації підприємств харчової промисловості повинні забезпечувати максимально економічну та технологічну продуктивність, зменшуючи виробничий цикл, а також прями витрати на виробництво продукції.

Відповідно завдання підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, зниження витрат її виробництва, збільшення продажів продукції ринках збуту не можуть бути вирішені поза контекстом технічної функції санації.

Зауважимо що ефективність фінансової діяльності підприємств галузі значним чином залежить від ризиків які в сучасних реаліях досить важко прогнозувати.

Так на думку В.Ю. Нестеренко. в найбільш складних для прогнозування випадках в якості методу оцінки ризику використовується метод Монте-Карло, який базується на використанні імітаційних моделей, що дозволяють створити велику кількість сценаріїв, які співпадають з закладеними обмеженнями на вихідні змінні. При цьому в якості очікуваного інтегрального ефекту проекту розглядаються

ймовірнісні величини показників ефективності – звичайний чистого дисконтованого доходу, а також інтегральний ефект при і-тому прогностованій імітаційній моделі. Метод Монте-Карло найбільш повно відображає всю гаму невизначеностей, з якою може зустрітися реальний проект або підприємство, але в той же час через задані обмеження використовує всю інформацію, що є в розпорядженні аналітика. Ще однією перевагою даного методу є можливість отримання інтервальних, а не дискретних характеристик ефективності проекту або управлінського рішення. Необхідно також враховувати, що точність результатів великим чином визначається тим, наскільки гарна й точно створена прогнозна модель [2, с. 13].

В умовах постійних змін у середовищі будь-яке підприємство повинне орієнтуватися на можливі ризики при своїй діяльності, тому сучасні економіко-математичні методи прогнозування мають застосовуватися в усіх сферах діяльності.

Виходячи з проведених досліджень можемо дійти висновку що для покращення ефективності діяльності харчової промисловості Вінниччини потрібен цілий комплекс заходів починаючи від організаційних змін закінчуючи застосування математичних моделей прогнозування ризиків.

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

1. переробні підприємства АПК є провідними галузями в промисловості області
2. харчова промисловість має позитивні фінансові результати, проте вони є порівняно нижчими ніж середній рівень по промисловості в цілому;
3. інвестиції в виробництво продуктів харчування становить більше 1/4 загального обсягу залучених іноземних інвестицій в основний капітал;
4. основними проблемами функціонування є неефективне управління спиртовими заводами, застарілість технологій, брак фінансових інвестицій та відсутність сучасних систем прогнозування ризиків.

Отже, для удосконалення діяльності підприємств харчової промисловості нами пропонується:

- проведення широкого комплексу заходів по організаційній реструктуризації підприємств (починаючи від освоєння нових технологій аж до виробництва з відходів від виробництва альтернативних джерел енергії)
- проведення комплексу санаційних заходів на підприємствах переробних галузей АПК які є збитковими;
- застосування державними органами заходів по стимулюванню залучення іноземних інвестицій на підприємства харчової промисловості;
- практикувати застосування в діяльності підприємств широкий спектр математичних методів прогнозування кризових явищ.

Комплекс даних заходів дасть можливість покращити фінансові показники підприємств харчової промисловості, знизити частку збиткових підприємств, залучити валютні надходження в область, збільшити обсяги виробництва продукції та підвищити показник валового регіонального продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сарапіна О.А. Сутність та місце фінансової реструктуризації в управлінні розвитком підприємств харчової промисловості / О.А. Сарапіна // Наукові праці полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 246-252.
2. Дослідження методів оцінювання економічного ризику в діяльності підприємства / В.Ю. Нестеренко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 1. – С. 13-15.

3. Мартиненко, В.П. Функції санації промислових підприємств / В.П. Мартиненко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. / Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2011. – Вип. 7(2), Екон. науки. – С. 87-91.
http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_6/stati/Shevchenko.pdf.
4. Довбня С.Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности: [моногр.] // С.Б. Довбня. – Д.: Наука и образование, 2002. – С. 41.
5. Канчавели А.Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко. – М.: МГТУ им. Баумана, 2001. – С. 421.
6. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия / А.И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – С. 14
7. Picot G. Handbuch Mergers&Acquisition. – Stuttgart: Schaeffer-Poeschel Verlag, 2002. – S. 274.
8. Масалаб Р.М. Роль держави у боротьбі з рейдерством / Р.М. Масалаб, Почтаренко А.В. // Економічні проблеми і перспективи стабілізації економіки України: Сб. науч. тр. – Донецьк, 2007. – С. 40-41.
9. Weber J. Einführung in das Controlling. 9. Auflage. – Stuttgart: Schaeffer-Poeschel Verlag, 2002. – S. 191.
10. Rappaport R.A. Risk and the Human Environment // Rappaport R.A. / The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science. 1997. – С. 159-160.

УДК 631.1(346.1)

Мазур А.Г.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

Дмитрик О.В.

*асистент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В СУЧАСНОМУ АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Стаття присвячена дослідженню стану розвитку домогосподарств населення як специфічної форми агропромислового виробництва. Наголошується, що крім власної забезпечення продовольчою продукцією домогосподарства виконують і ряд соціальних функцій, а тому потребують системної державної підтримки.

Ключові слова: домогосподарства населення, сільський розвиток, сільські території, інтеграція, диверсифікація, інфраструктура, функції.

Мазур А.Г., Дмитрик О.В. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Статья посвящена исследованию состояния развития домохозяйств населения как специфической формы агропромышленного производства. Отмечается, что кроме собственного обеспечения продовольственной продукцией домохозяйства выполняют и ряд социальных функций, а потому нуждаются в системной государственной поддержке.

Ключевые слова: домохозяйства населения, сельское развитие, сельские территории, интеграция, диверсификация, инфраструктура, функции.

Mazur A.G., Dmytryk O.V. THE ROLE AND IMPORTANCE OF HOUSEHOLD POPULATION IN MODERN AGRICULTURAL PRODUCTION AND THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

The article investigates the status of the household population as a specific form of agricultural production. States than their own food production and household perform a number of social functions, and therefore require a system of state support.

Keywords: household population, rural development, rural development, integration, diversification, infrastructure functions.

Постановка проблеми. Господарствами населення у вітчизняній аграрно-економічній науці і господарській практиці називають категорію виробників сільськогосподарської продукції, представлену домогосподарствами, що здійснюють сільськогосподарську діяльність з метою самозабезпечення продуктами харчування та товарного виробництва. Крім вагомого внеску у виробництво сільськогосподарської продукції, господарства населення виконують також важливі суспільні функції: самозайнятості громадян, економічної бази розвитку сільських територій, соціальної бази відтворення селянства тощо. Попре відзначене, погляди вітчизняних вчених і спеціалістів щодо майбутнього господарств населення суттєво різняться: від підтримки їх розвитку – до безперспективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці домогосподарств населення у вітчизняній аграрній науці присвячені численні публікації відо-

мих вчених, таких як: В.М. Гейнець, О.М. Бородіна, О.А. Гуроров, В.С. Дієсперов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, І.В. Прокопа та інших. Серед зарубіжних дослідників слід згадати Р. Беннетта, А. МакКюша, Н. Кука, Дж. Хотона, У. Рора, С. Юргена, які розглядають проблеми менеджменту з точки зору діяльності малих форм господарювання.

Постановка завдання. Здійснити оцінку доцільності і ефективності господарювання домогосподарств населення в контексті перспективної моделі розвитку аграрної економіки.

Методи дослідження. Для дослідження поставленої мети застосовувались такі теоретичні та емпіричні методи наукового пізнання: монографічний, діалектичний, узагальнення та порівняння, структурного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед форм господарювання в АПК господарства населення виокремлюються поперед усе тим, що продукція,

яку вони виробляють, спрямовується для задоволення власних потреб. Цим вони відрізняються від фермерських господарств, діяльність яких є підприємницькою та здійснюється зі створенням юридичної особи.

Водночас на макроекономічному рівні домогосподарства розглядаються як один із головних суб'єктів ринкової економіки поряд з державою, виробничими й комерційними підприємствами аграрної сфери, фірмами, компаніями тощо. Зокрема, валовий внутрішній продукт суспільства визначається в секторі домогосподарств так само, як у державному чи комерційному підприємницькому секторах. Звідси, сукупність домогосподарств є суб'єктом макроекономіки, а вважаючи на їх аграрну спрямованість, вони також виступають суб'єктами аграрного сектора економіки.

Дане зауваження важливе для розуміння функціонального змісту домогосподарств у сучасних економічних реаліях. На протязі довгострокового періоду розвитку аграрної економіки ці функції часто змінювалися, але основні із них стосуються насамперед: забезпечення власних потреб у продовольчих ресурсах, участь у формуванні товарних продовольчих ринків, трудове виховання підрастаючого покоління. У зв'язку із розвитком інтеграційних процесів в АПК домогосподарствам приписують виробництво тих видів продовольчої продукції, які недоцільно чи неможливо виробляти в умовах крупного господарства, повніше використання в інтересах суспільства трудових ресурсів, не зайнятих у громадському виробництві тощо. Окрім прямої виробничої функції дослідники виділяють ще інші функції домогосподарств, це: економічну, соціальну, морально-виховну, демографічну, рекреаційно-екологічну і естетичну. Зокрема, до економічної вони відносять: забезпечення продуктами, формування валового національного продукту, підвищення рівня доходів та зростання зайнятості; до соціальної – благоустрій села, стабільність життєдіяльності, розвиток сільського способу життя; зміст інших функцій адекватно відображають їх назви [1, с. 23].

В умовах системної трансформації структури сільськогосподарського виробництва господарства населення виявилися стійкішими від наслідків економічної кризи передусім завдяки більшій автономності функціонування (менша потреба в енергетичних ресурсах, засобах виробництва промислового походження тощо), зорієнтованості на задоволення власних потреб, мобільності (можливості швидко реагування на потреби ринку), вищій мотивації праці та самоорганізації. Зазначене зумовило істот-

ну зміну сільськогосподарського виробництва за категоріями господарств на користь господарств населення. Площа сільськогосподарських угідь у них зросла з 2,6 млн. га в 1990 році до 6,1 млн. га – у 2000 році й 16 млн. га в 2012 році. Господарства населення мають значну питому вагу у виробництві окремих видів сільгосппродукції: 94,4% – картоплі, 89,4% – овочів відкритого ґрунту, 90,2% – продовольчих баштанних культур, 83,6% – плодово-ягідних культур, 80,3% молока, 73% – м'яса ВРХ, 55% – м'яса свині. Ці результати могли б бути вагомішими, якби не діюча цінова політика на селі. Зокрема, у 2012 році ціни на продовольчих ринках України перевищували ціни, за якими закуповувалися в господарствах населення молоко і яловичина – у 3 рази, свинина – у 2,3 рази, морква на 50%, картопля – 25%, яблука – 55%, яйця курячі – на 32%. За деякими розрахунками, господарства населення отримали від посередників за продане їм молоко 13,9 млрд. грн., а під час його реалізації за цінами продовольчих ринків можна було б отримати (40,5 млрд. грн. (різниця становить 26,9 млрд. грн.); відповідна різниця у виручці населення від реалізації яловичини і свинини посередницьким структурам на продовольчих ринках становила 17 млрд. грн.

Слід підкреслити, що домогосподарства населення на сьогодні не забезпечують розвитку соціальної інфраструктури на селі. Тому є об'єктивні причини. Так, наявний сільський житловий фонд не задовольняє потреб населення, особливо молодшого і середнього віку. Водопроводами обладнано всього 21% сільських будинків, каналізацією – 16, центральним опаленням – 25%, природним газом – 40%. Темпи оновлення сільського житлового фонду не перевищують 0,3% на рік. Незадовільним залишається і стан більшості сільських доріг; 44 тис. км доріг загальногосподарського користування (26%) не мають твердого покриття.

Спостерігається стійка тенденція погіршення обслуговування сільського населення. Кількість об'єктів у роздрібній торгівлі в селах зменшилась від 68 тис. у 1990 році до 22,0 тис. у 2012 році, тобто втричі. На сьогодні майже чверть сільських населених пунктів не має торговельних закладів, а на 1-е підприємство служби побуту припадає 10 сіл.

Аналізуючи багатofункціональність господарської діяльності домогосподарств слід наголосити їх роль у забезпеченні продовольчої безпеки, яка, як відомо, передбачає не тільки власне виробництво широкого асортименту продовольчих товарів, а й гарантування безпечності і високої якості продуктів харчування, позитивний вплив на навколишнє середовище, включаючи збереження агроландшаф-

Таблиця 1

Види продукції	2011			2012			2013			2013 до 2011, +/-	
	Всього	У тому числі власного виробництва		Всього	У тому числі власного виробництва		Всього	У тому числі власного виробництва		Всієї продукції	У тому числі власного виробництва
		%	Кількість		%	Кількість		%	Кількість		
М'ясо і м'ясопродукти	3,5	60	2,1	3,8	40	1,6	4,0	32	1,5	+0,5	-0,5
Молоко і молокопродукти	22,5	63	14	23,3	42	10	20,5	40	9,1	-2	-3,9
Яйця, шт.	17	80	14	18	74	13	18	68	13	-4	-1
Картопля	13	88	12,6	12,3	90	11,5	10,5	87	10	-3	-1,9
Овочі	9,3	75	7,2	9,4	60	5,5	11,0	52	6,2	+0,7	-1,0
Фрукти, ягоди, виноград	2,1	68,8	1,4	1,8	40,2	0,8	2,3	34	0,9	+0,2	-0,5

Джерело: розраховано за даними статистичної звітності

тів, агробіологічне різноманіття, родючості ґрунтів, підтримання життєдіяльності населення на сільських територіях, відтворення і розвиток селянства як носія національної ідентичності, хліборобської культури і духовності [2, с. 51]. Повноцінне продуктування перелічених та інших суспільних благ у процесі сільськогосподарського виробництва є складовою частиною сільського розвитку. Наведемо думку спеціалістів [3, с. 70], що сільський розвиток – це процес, за якого забезпечується гармонійний соціоекономічний розвиток сільської місцевості на основі самоорганізації сільських громад з максимально можливим використанням факторів ендегенного розвитку (місцевих активів) в їх поєднанні із зовнішніми можливостями. Цілком очевидно, що в цьому плані домогосподарства населення виходячи із їх багатофункціональної місії повинні продукувати суспільні блага, як: забезпечення продовольчої безпеки, природоохоронної діяльності, розвитку сільських територій та відтворення селянства.

У той же час практика господарювання вказує на послаблення функції продовольчого забезпечення з боку домогосподарств населення (табл. 1).

Як видно із таблиці 1 частка власного виробництва продовольчої продукції в сільських домогосподарствах скоротилася по всьому основному асортименту. Проте самозабезпечення домогосподарств продуктами харчування в даному випадку стосується переважно продукції власного виробництва, а не продукції в секторі господарств населення в цілому. Частина цієї продукції була реалізована на внутрішньосільському продовольчому ринку. Слід підкреслити, що домогосподарства населення залишаються також вагомими постачальниками сировини для таких важливих галузей харчової промисловості, як молокообробна та м'ясопереробна, хоча виробництво відповідних видів продукції стає для них дедалі обтяжливим та економічно невигідним.

Що стосується збереження навколишнього середовища, родючості ґрунтів, охорони агроландшафтів, то господарства населення об'єктивно більш зорієнтовані на цю діяльність ніж підприємницькі структури. Моральні норми і традиції співжиття в громаді неписаних законів добросусідства спонукають селян до дотримання певних вимог у догляді за сільськогосподарськими тваринами, утриманні прибуткових територій тощо.

Розглядаючи домогосподарства населення як одну із форм сільськогосподарського виробництва із специфікою багатофункціональності діяльності слід окреслити їх місце в майбутній моделі розвитку аграрної економіки. Відомі вітчизняні вчені [3, с. 21] одноставні в твердженні, що господарства населення «вписуються» у майбутню модель розвитку АПК, але при цьому вони повинні трансформуватися і набути форм, схожих із тими, що існують в інших країнах. Умовами збереження домогосподарств населення на перспективу слід вважати збереження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення та здійснення спеціальних заходів щодо їх захисту і підтримки з боку держави.

Детальний аналіз виживання і подальшого розвитку таких дрібних форм господарювання як домогосподарства населення, на наш погляд, вирішується в комплексній реалізації сукупності наступних завдань: диверсифікації господарської діяльності державній підтримці їх функціонування, кооперації, допомоги з боку великого аграрного бізнесу та реформи місцевого самоврядування (рис. 1).



Рис. 1. Модель розвитку сільських територій

У цьому плані організація кооперативного руху на селі є домінуючою формою поліпшення господарювання в сільських територіях, оскільки кооперація дозволяє підвищити конкурентоспроможність більш укрупнених формувань на селі в рамках загальної тенденції – інтеграції агровиробників. Можливі схеми інтеграційних (кооперативних) зусиль домогосподарств представлені в таблиці 2.

Таблиця 2
Схеми інтеграцій господарств населення

Вертикальна кооперація	Господарства населення + Переробні підприємства
	Господарства населення + Фермерські господарства + Переробні підприємства
	Господарства населення + Фермерські господарства + Сільськогосподарські підприємства + Переробні підприємства
Інтегровані формування	Господарства населення + Переробні підприємства + Підприємства агросервісу + Торговельні організації
	Господарства населення + Фермерські господарства + Переробні підприємства + Підприємства агросервісу + Торговельні організації
	Господарства населення + Фермерські господарства + Сільськогосподарські підприємства + Переробні підприємства + Підприємства агросервісу + Торговельні організації

Доводячи доцільність формування кооперативів у системі АПК слід зауважити, що їх діяльність у великій мірі залежить від пайових внесків кожного із учасників, що є непростим завданням як для теорії, так і практики.

Існує і інша проблема, яку треба вирішити на законодавчому рівні. Справа в тому, що згідно Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» виробничі кооперативи на селі повинні сплачувати податок на прибуток, тому домогосподарства населення часто відмовляються від кооперативних відносин. Цілком очевидно, що така ситуація стримує здійснення інтеграцій між особистими селянськими господарствами, з одного боку, і домогосподарств населення з фермерськими господарствами, з іншого.

Підтримці діяльності домогосподарств сприятимуть зміни і доповнення до діючого Закону України «Про місцеве самоврядування». Оскільки це відносно більш розширені функції, зокрема:

- організацію обслуговуючих та виробничих кооперативів на території сільської (селищної) ради та інших форм малого бізнесу, маючи на увазі, що за великим рахунком обслуговуючий кооператив має бути в кожній сільській раді;
- ініціалізацію проектних та пілотних програм розвитку сільських територій у частині інфраструк-



Рис. 2. Напрями диверсифікації сільської економіки

турного забезпечення із залученням внутрішніх і зовнішніх інвесторів;

- можливість створення в рамках території сільської (селищної) ради асоціації (спілки) володарів сімейних паїв для захисту своїх прав при укладанні договорів оренди з великими аграрними формуваннями на єдино визначений строк;

- контроль за виплатою відсотків від вартості орендованих паїв;
- ініціювання проведення чи припинення договорів оренди;

- можливості формування самостійних бюджетів на території за рахунок нормативно закріплених податків.

Сприятимуть розвитку дрібних форм господарювання, вкладаючи і домогосподарства зміни в Податковому Кодексі України. На наш погляд, у ньому слід передбачити 5-кратне збільшення плати податку на землі сільськогосподарського призначення агрохолдингових компаній, оскільки вони мають монополію прибутку, при цьому доцільним було б перевести їх на загальні умови оподаткування, залишивши фіксований податок тим, кому він призначався – малим формам господарювання на селі. У публікаціях є пропозиції про відрахування 1-го відсотка від прибутків агрохолдингу у місцевий бюджет, адже вони використовують земельні паї цих територій, що цілком обґрунтовано.

Що стосується окремої державної підтримки господарств населення, то в ній доцільно було б передбачити специфічні, найбільш характерні для цього сектора форми: розвиток процесів кооперації; диверсифікацію зайнятості і доходів членів особистого селянського господарства, які не мають іншого місця роботи; здійснення заходів зі збереження агроландшафтів і навколишнього середовища та підтримку садівництва і городництва.

Диверсифікація сільської економіки як напрям її збереження і розвитку ґрунтується поперед усе на збереженні сільського укладу та його раціоналізації (рис. 2).

Зазначені на рисунку 2 напрями диверсифікації сільської економіки є доцільними з точки зору зайнятості сільського населення на перспективу, можливостями його відтворення і «вписуються» у майбутню модель розвитку аграрного виробництва. Швидше за все, кадровою основою нового аграрного сектора економіки будуть не селяни в традиційному розумінні цього слова. Це будуть наймані сільськогосподарські робітники, великі, середні й дрібні підприємці, фермери, сільські виробники, об'єднані в кооперативи і товариства.

Висновки з попереднього дослідження. Дослідження ролі та значення домогосподарств населення в сільському розвитку та облаштуванні сільських територій показує, що дана форма господарювання має право на існування в майбутній моделі аграрної економіки і в силу своєї специфіки виробничо-господарської діяльності потребує постійної підтримки з боку державних органів влади і управління та великого аграрного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шуклина З.Н., Кудряшов В.И. Формирование и использование ресурсного потенциала хозяйств населения [З.М. Шуклина, В.М. Кудряшов]. – М.: Из-во. «Наука»; 2012. – С. 3-23.
2. Прокопа І.В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку [І.В. Прокопа, Т.В. Беркута]. – НАН України: Ін-т екон. і прогноз. – К., 2011. – 240 с.
3. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. О.М. Бородіна, А.О. Гуроров та ін. // за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи: НАН України: Ін-т екон. і прогноз. – К., 2012. – 56 с.

УДК 334.7.012.64:631.15

Мазур С.А.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності, готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету*

Редько М.С.

*аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Стаття присвячена висвітленню досвіду управління ресурсно-екологічною безпекою в розвинутих країнах світу. Його вивчення дає можливість запровадження деяких положень зарубіжної системи управління у вітчизняну практику регулювання економічного розвитку.

Ключові слова: ресурсно-екологічна безпека, управління, екологічна політика, агробізнес, ресурсозбереження, механізми, інструменти, потенціал.

Мазур С.А., Редько М.С. ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА

Статья посвящена освещению опыта управления ресурсно-экологической безопасностью в развитых странах мира. Его изучение дает возможность введения некоторых положений зарубежной системы управления в отечественную практику регулирования экономического развития.

Ключевые слова: ресурсно-экологическая безопасность, управление, экологическая политика, агробизнес, ресурсосбережения, механизмы, инструменты, потенциал.

Mazur S.A., Red'ko M.S. RESOURCE MANAGEMENT EXPERIENCE-ENVIRONMENTAL SAFETY IN DEVELOPED COUNTRIES

The article is devoted experience management-resource ecological safety in developed countries. His study enables the implementation of certain provisions of foreign management practices in the national regulation of economic development.

Keywords: resource-environmental security, governance, environmental policy, agribusiness, resource, mechanisms and tools.

Постановка проблеми. Нинішній стан використання ресурсного потенціалу економіки України характеризується низькою результативністю управлінської практики як на державному, так і регіональному рівнях, що у свою чергу напряму пов'язано з рівнем ресурсно-екологічної безпеки. У цьому плані виникає необхідність організації управління ресурсно-екологічною безпекою на усіх рівнях влади в напрямі осмислення його сутності та змісту і пошуку науково обґрунтування шляхів його удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки теоретичних і методологічних засад управління ресурсним потенціалом, зокрема ресурсно-екологічної безпеки присвячено дослідження відомих вітчизняних вчених, зокрема: Б. Бурінського, М. Долішнього, С. Дорогунцова В. Оніщенко, М. Самойлік, В. Пили, С. Харічкова, М. Хвесика та інші. У той же час для наукового пошуку залишаються питання організації і удосконалення системи управління цими процесами на інноваційній основі, обґрунтування економічних моделей і механізмів прийняття управлінських рішень у світлі нової парадигми суспільного розвитку.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного, головна ідея даного дослідження полягає в розв'язанні проблем між цілями розвитку соціально-економічної системи і негативними наслідками економічної безпеки, що сприяє розробці екологічного законодавства і запобіганню глобальних, регіональних та локальних економічних криз і катастроф. Становлення екологічного законодавства в країнах ЄС, пройшло через чотири основних етапи: перший етап (1970-1983рр) направлений на формування принципів та інструментарію забезпечення РЕБ, по характеру мав пасивне регулювання; дру-

гий етап(1984-1989 рр.) був спрямований на формування нового стилю управлінських рішень, направлених на передбачення забруднення, залучення забруднювачів і населення до вирішення екологічних проблем; третій етап (1990-1999 рр.) полягав у розширенні прав регіональних і місцевих органів управління щодо питань забезпечення РЕБ; четвертий етап (з 2000 – до теперішнього часу) спрямований на розв'язання невіршених проблем сьогодення та включає в собі орієнтацію та оптимізацію використання природних ресурсів, залучення приватного сектору до участі в прийнятті рішень щодо формування цільових орієнтирів РЕБ, розвиток індустріальної інфраструктури з урахуванням економічних та соціально-економічних інтересів, розробку та впровадження екологоорієнтованих інновацій [2.]Цьому відповідає і екологічна політика ЄС та інших зарубіжних країн, орієнтована на виробництво і споживання еколого-орієнтованої продовольчої продукції відповідно до чітко визначених стандартів та норм і розвиток екологічного підприємництва. Це, у свою чергу, сприяє формуванню системи управління ресурсно-екологічною безпекою на усіх рівнях управління та переходу економіки на екологоорієнтовану модель розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із середини 70-х років у світовій економіці почала формуватися нова світова концепція управління ресурсно-екологічною безпекою, яка орієнтувалася на пріоритетне використання превентивних (інтегрованих) заходів. На сьогодні існують різні механізми управління ресурсно-екологічною безпекою (РЕБ), визначальними рисами яких є: високий рівень організації, гнучке поєднання адміністративно-нормативних та фінансово-економічних

інструментів, налагодження взаємодії органів державного управління фінансових установ та громадськості [1, с. 45].

Зокрема, в основі управління ресурсно-екологічною безпекою в країнах ЄС лежить охорона навколишнього природного середовища та збереження природних ресурсів. Для вирішення завдань екологічної безпеки в єдиному європейському просторі діє регіональна екологічна організація – Європейське агентство з навколишнього природного середовища (ЄОА), що здійснює достовірну експертизу ступеня забруднення тих чи інших територій.

Зокрема, лідируючі позиції по впровадженню природоохоронних технологій і експорту екологічно орієнтованих продуктів займають США, Японія і країни Західної Європи. У результаті, тільки на Німеччину приходить 43% екологічних патентів на продукцію і товари, що мають попит у всіх країнах. Об'єм продукції, що виробляється на екологічному ринку за оцінками деяких фахівців оцінюється від 600 млрд до 2 трлн доларів темп зростання складає від 5,5 до 7 відсотків на рік. Внесок екологічного бізнесу у ВВП країн «Великої вісімки» складає від 10 до 24%. У цілому внутрішній ринок США по виробництву природоохоронної продукції і послуг складає 37 млрд дол, Німеччини – 20 млрд, Франції – 10 млрд дол США [3].

Регулювання РЕБ можна визначити за основними напрямками (рис 1).

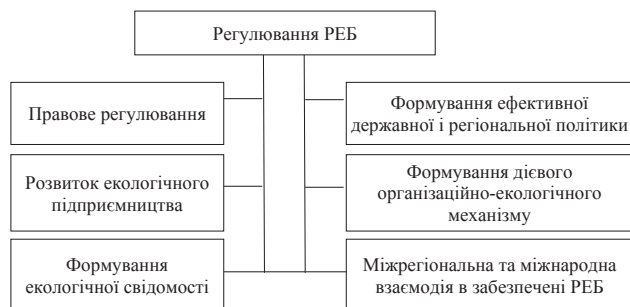


Рис. 1. Основні напрями регулювання ресурсно-екологічної безпеки в розвинутих країнах світу

Із вищевикладеного, одними із важливих напрямками екологічного підприємництва, які успішно розвиваються в розвинутих країнах світу є: виробництво машин, устаткування, приладів, що призводить до зменшення забруднення довкілля; ресурсозабезпечення рециклінг відходів і усі види альтернативної енергетики; благоустрій довкілля; вирощування і виробництво екологічно чистих продуктів харчування; екологічний консалтинг, аудит, моніторинг тощо.

Слід підкреслити, що серед зарубіжних держав, які добилися помітних успіхів у створенні сприятливих в екологічному плані умов для життя населення, належить Японії. Важливу роль зіграло гнучке використання економічних інструментів. В останні п'ятнадцять років в Японії активно формується нова сфера господарювання – екологічне підприємство, що має ознаки нового, суспільно необхідного і динамічного міжгалузевого комплексу. Якщо в 1995 році за об'ємами продажів ринок екобізнесу в Японії оцінювався в 95 млрд дол США, то в 2000 р. – вже 208 млрд, а в 2010 – 584 млрд дол США. При цьому екобізнес в Японії сьогодні є привабливим для інвесторів, оскільки підтримується урядом; у нього залучені практично всі сфери промисловості і послуг.

Визначимо, що проблема відходів стала також однією із найважливіших проблем ресурсного і екологічного значення практично усіх країн світу. У країнах Європи – це цілий сектор економіки, який є доволі ефективним і має тенденцію до швидкого розвитку. У цьому плані ефективний досвід по управлінню відходами накопичений у Німеччині, яка першою в Європі розв'язала проблему відходів на державному рівні, внаслідок чого на її частину припадає 2/3 світового ринку автоматизованих систем сортування сміття і 90% ринку біогазових установок [4, с. 48]. У 1991 році в Німеччині було прийнято постанову Уряду, що зобов'язує громадян збирати використану упаковку для вторинного використання, а відповідальність за фінансування цього процесу покладена на виробників.

Іншим позитивним кроком у цьому напрямку є застосування системи заставної вартості або депозиту для одноразової упаковки. Заставна вартість (депозит) означає, що споживач, здаючи упаковку для повторного використання в спеціальні пункти прийому або в центри продажу роздрібною торгівлі, отримує назад гроші, внесені додаткового до вартості товару. Такий підхід застосовується в новому обсязі або частково в Норвегії, Данії, Швеції, Бельгії, Естонії, а також у Канаді і США. Як наслідок ефективної політики управління відходами, у Швеції, наприклад, утилізується в цілому 90% побутових відходів, що обумовлено пільгами для домовласників на переробку та знешкодження відходів у побути та переході на відновлюванні джерела енергії.

У США державне регулювання поводження з відходами базується на законодавчих документах про боротьбу з твердими відходами, які встановлюють стандарти по обов'язковому мініальному вмісту вторинної сировини в товарній продукції, визначають долю вторинної сировини при закупівлі металів у державні запаси, забороняють захоронення відходів, вироблених не на території даного штату [5, с. 77].

Канадська система управління відходами дістала назву «розширена відповідальність виробника». Вона ґрунтується на двох принципах: перший – фінансову відповідальність за збір, переробку і упаковку відходів несуть у рівній мірі виробник, покупець і муніципальна влада; другий – вимагає від виробника враховувати природоохоронний чинник при розробці дизайну упаковки, виборі матеріалу і можливості її вторинної переробки. Виробники упаковки Канади об'єдналися в Асоціацію пакувальників (РАС) і самостійно визначають пріоритети управління відходами. Сфера поводження з відходами, як складова екологічного підприємства, настільки рентабельна в Канаді, що дозволяє направляти значні кошти на наукові дослідження в області переробки вторинної сировини і впровадження новітніх інноваційних технологій в процес збору, сортування і обробки відходів.

У розвинутих країнах світу також розроблено дієвий організаційно-економічний механізм управління РЕБ, який спрямований на стимулювання населення та підприємств до обмеження екодеструктивної діяльності та акумулювання коштів на природоохоронні заходи за рахунок забруднювачів на регіональному рівні. Дієвість механізму управління РЕБ ґрунтується на основному принципі «забруднювач платить», що на практиці передбачає покриття екологічних збитків за рахунок забруднювача. При цьому важливими особливостями економічного механізму регулювання РЕБ є те, що, з одного боку, величина платежів є адекватною величині нанесених збитків, а з іншого, на відміну від вітчизняної практики кошти залишаються на місцях, де спричинений збиток і використовуються на його покриття.

Основними інструментами екологічного регулювання в країнах ЄС, Японії, Канаді та США є наступні: екологічне страхування; санкції (штрафи) за порушення екологічного законодавства) та платежі за викиди шкідливих речовин; сертифікати – права на викиди щодо забруднення (купівля-продаж квот); маркетабельні дозволи; права на екологоорієнтовану діяльність; цінове програмування; розширення екологоорієнтованих секторів ринку і виробничої поведінки підприємств; стимулювання вітчизняного виробництва екотехніки; податки, які орієнтовані на позитивну мотивацію; екоінвестиції; пільгові кредити та позики (на придбання екотехніки та екологічних технологій); використання форм приватно-державного партнерства; концесії; лізингу; створення кластерів у системі забезпечення РЕБ як ліберального, так і директивного типу; субсидії (дотації, гаранті), які спрямовуються на реалізацію міжнародних екологічних проектів; прискорена амортизація екологоорієнтованого устаткування; екологічний маркетинг; лобювання екологічним торговельним операціям; розширення екологічно орієнтованих секторів економіки.

Прикладом застосування цих інструментів може слугувати регулювання РЕБ в США. Так, законом про реформу податкової системи США встановлено утричі коротший термін амортизації для очисного устаткування проти промислового, існують 10% податкові знижки на інвестиції під очисне устаткування та інші податкові пільги. Уже в 1992 р. майже в 30-ти штатах очисні споруди і обладнання взагалі не оподатковувалися; у 24-х штатах ці категорії промислового обладнання звільнені від податку із продажу; в 16-ти штатах не стягуються податки за оренду очисного обладнання. Однією із форм державних субсидій є вилучення із загальної суми податків відсотків, отриманих за облігаціями, квоти від яких спрямовуються на боротьбу із забрудненням. Поряд із прямим субсидуванням у США широко використовуються непряме субсидування: муніципалітетам на будівництво очисних споруд та переробки промислових відходів.

Що стосується екологічного страхування, то механізм його реалізації є різним. У деяких країнах (США, Бельгія) екологічне страхування є обов'язковим. У Швеції будь-яка компанія яка потенційно може викликати забруднення землі, має придбати обов'язкове страхове покриття. У Фінляндії чинним законодавством встановлено, що усі компанії, діяльність яких може викликати екологічний збиток, зобов'язані страхувати свою відповідальність за шкоду довкіллю.

П'ятим напрямом РЕБ є формування екологічної свідомості населення, мається на увазі впровадження різних інструментів екологічної освіти населення – від дитсадка – до робочого місця. У даному контексті особливої актуальності набувають методи екологічного маркетингу, які в ринкових умовах дозволяють сформулювати попит населення щодо споживання екологічних товарів та сприяти розвитку екобізнесу. Існує і ще важливий важіль екологічних прав особи в ЄС, це можливість звернення до суду щодо захисту екологічних прав (Нідерланди, Ірландія); щодо захисту екологічних прав тільки при порушеннях індивідуальних прав позивача (Німеччина); щодо захисту екологічних прав через відповідні асоціації (Італія, Греція).

Ще одним важливим і ефективним напрямом забезпечення РЕБ слід вважати міжрегіональну і міжнародну співпрацю в цій діяльності. В Європі існує безліч регіональних і міжрегіональних програм за-

хисту довкілля, які охоплюють декілька територій і об'єднання великої кількості інвестиційних ресурсів: практикується сумісне використання і володіння інфраструктурними системами тощо.

В Україні розвиток управління екологічними проблемами здебільшого вирішується через законодавство в сфері розвитку альтернативної енергетики. Є випадки, коли популяризації відновлювальних джерел енергії існують, вони зазвичай є обтяжливими і непрозорими.

Одним з таких прикладів є так званий «зелений тариф» для електроенергії, що виробляється за допомогою альтернативних джерел енергії, який було запроваджено у Законі «Про електроенергетику» у 2008 році.

На даний час закон запроваджує такі механізми для стимулювання використання і розвитку відновлювальної енергії:

- зелений тариф – спеціальний тариф для закупівлі електроенергії, який встановлено для виробників енергії з відновлювальних джерел до 1 січня 2030 року;

- зобов'язання оптових постачальників електроенергії придбавати електроенергію, вироблену з відновлювального джерела, яку не було продано безпосередньо споживачам або енергорозподільчим компаніям;

- заборона постачальникам електроенергії, що здійснюють передачу електроенергії за допомогою їх власних мереж електроенергії, відмовляти виробникам електроенергії з відновлювальних джерел у доступі до таких мереж;

- виробники електроенергії з відновлювальних джерел повинні отримувати повну оплату в грошовій формі за вироблену електроенергію, без взаємозаліку;

- постачальники електроенергії мають право включати збитки, понесені ними внаслідок підключення виробників електроенергії з відновлювальних джерел до їх мереж, у свої інвестиційні програми;

- оптові тарифи на електроенергію можуть включати витрати на фінансування розвитку відновлювальної енергії.

Закон «Про електроенергетику» не передбачає джерела фінансування зелених тарифів, які по суті є держаними субсидіями на відшкодування енергогенеруючим компаніям, що виробляють електроенергію з відновлювальних джерел, понад ринкову ціну.

Також варто зауважити, що зелений тариф створює єдину ставку для всієї енергії, виробленої на біомасі. Навіть з існуючим на даний час вузьким визначенням біомаси, це є дуже істотною проблемою. Єдиний тариф на біомасу не може відобразити широкий вибір біопалива, технологій перетворення та масштабу.

Це може призвести до деформованого розвитку виробництва електроенергії з біомаси в Україні, віддаючи перевагу виробництву лише з обраних видів біомаси і ґрунтуючись лише на певних технологіях.

Відповідно до ст. 1 Закону «Про альтернативні види рідкого та газового палива», альтернативні види рідкого та газового палива визначаються як рідке та газове паливо, яке є альтернативою (заміною) відповідним традиційним видам палива і яке виробляється (видобувається) з нетрадиційних джерел та видів енергетичної сировини. Нетрадиційними джерелами та видами енергетичної сировини є сировина рослинного походження, відходи, тверді горючі речовини, інші природні і штучні джерела та види енергетичної сировини, у тому числі нафтові, газові, газоконденсатні і нафтогазоконденсатні вичерпані,

непромислового значення та техногенні родовища, важкі сорти нафти, природні бітуми, газонасичені води, газогідрати тощо, виробництво (видобуток) і переробка яких потребує застосування новітніх технологій і які не використовуються для виробництва (видобутку) традиційних видів палива [6].

Через те що впровадження проектів з відновлювальної енергетики потребує значних інвестицій у нові технології, яких на сьогодні в Україні бракує, відкриваються можливості для зарубіжного прямого інвестування із Західної Європи, проте вони не використовуються належним чином. Широке застосування відновлювальних джерел енергії дозволить значно знизити залежність України від імпортованої нафти і газу, а отже, підвищити рівень її енергетичної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз світового досвіду управління РЕБ дозволяє виділити ряд принципових моментів які можуть бути використані у вітчизняній практиці. Детальний їх розгляд дозволяє окреслити найважливіші із них, це: визначення еколого-економічних пріоритетів в економічному розвитку держави в цілому і окремо її регіонів; стимулювання підприємств і населення стосовно обмеження екодеструктивної діяльності; залучення різних джерел фінансового забезпечення РЕБ та акумулювання коштів для здійснення природоохоронних заходів; використання форм приватно-державного партнерства в сфері РЕБ з наданням державою певних преференцій – як пільгових, так і майнових; запровадження концесій та лізингу для реалізації РЕБ; впровадження на державному рівні обов'язкового екологічного страхування; форму-

вання ринку екобізнесу за рахунок як державного стимулювання екоорієнтованих заходів (пільгове кредитування та оподаткування) так ринкових – екомаркетинг, кластеризація простору тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхнюк Т.М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні / Т.М. Безверхнюк, С.Е. Саханенко. // – Одеса: ОРІДУ, 2008. – 325 с.
2. Самойлік М.С. Теоретико-методологічні засади управління ресурсно-екологічною безпекою на регіональному рівні / М.С. Самойлік // Дис. на здобуття наук. ступ. доктор. економ. наук. – Полтава: ПНТУ, 2014. – 420 с.
3. Європейське агентство з охорони навколишнього природного середовища Council Regulation (EEC) № 1210/90 of 7 May 1990 on the establishment of the European Environment Agency and the European Environment Information and Observation Network. – Режим доступу: <http://www.eea.europa.eu/publications>.
4. Zellner K. State-of-the-art waste treatment processes in Germany / K. Zellner, M. Mulloe // Proceeding of the workshop «Management of Municipal Waste», KFA. – 2000. – № 8 – P. 47-58.
5. Jenkins G. Green Taxes and Incentive Policies. An International Perspective / G. Jenkins, R. Lamech. – San Francisco: ICS Press, 2006. – 91 p.
6. Про альтернативні види палива: Закон України від 14.01.2000 року № 1391. – XIV // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 12.
7. Про затвердження програми Етанол: Постанова Кабінету Міністрів України від 4 липня 2000 р. № 144. <http://www.mpe.kmu.gov.ua>.
8. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку виробництва палива із біологічної сировини» від 26 вересня 2003 р № 1094 zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.
9. Програма розвитку виробництва дизельного біопалива. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 грудня 2006 № 1774. <http://www.mpe.kmu.gov.ua>.

УДК 65.012.8

Мейта В.І.

*аспірант кафедри фінансів та зовнішньоекономічної діяльності
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена розвитку концептуальних основ економічної безпеки підприємницької діяльності. Розглянуто методи оцінки рівня економічної безпеки, що запропоновані у вітчизняній та закордонній науковій літературі. Виявлено їх основні недоліки та переваги.

Ключові слова: підприємницька діяльність, метод, економічна безпека, оцінка економічної безпеки, загрози, методологічний підхід.

Мейта В.И. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена развитию концептуальных основ экономической безопасности предпринимательской деятельности. Рассмотрены методы оценки уровня экономической безопасности, предложенные в отечественной и зарубежной научной литературе. Выявлены их основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, метод, экономическая безопасность, оценка экономической безопасности, угрозы, методологический подход.

Meyta V.I. ANALYSIS OF ESTIMATION METHODS OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Article is devoted to development of conceptual bases of economic security of entrepreneurial activity. The main methods of an estimation of a level of economic security from domestic and foreign scientific literature are considered. Their main advantages and disadvantages are revealed.

Keywords: entrepreneurial activity, method, economic security, estimation of economic security, threats, methodological approach.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Економічна безпека виробничо-господарських структур у даний час є ключовим чинником ефективного функціонування і успішного розвитку будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. Поява нових погроз в умовах ринкової економіки та чинників, які негативно впливають на діяльність організації, підкреслює актуальність проблем оцінки і діагностики рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки економічної безпеки підприємницької діяльності знаходиться у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів. Особливу увагу вирішенню даного питання присвятили у своїх роботах такі автори як: В.Т. Шлемко, Л.М. Зима, А.В. Козаченко, В.І. Пономарьов, Ф.І. Євдокімов, О.В. Мізіна, С.Ф. Покропівний, В.П. Мак-Мак, А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев, Е.В. Камішнікова, Е.А. Олейніков, С.І. Ілляшенко, Г.Є. Дем'яненко, І.І. Плетнікова, В.І. Орлов, В.Є. Духов та інші.

Необхідно зазначити, що більшість вітчизняних і зарубіжних робіт присвячено проблемам забезпечення економічної безпеки на рівні держави і регіону, тоді як забезпеченню безпеки на рівні окремих суб'єктів господарювання приділяється значно менше уваги. Гальмує розвиток концептуальних основ оцінки рівня економічної безпеки підприємства ще й велика кількість різних підходів і відсутність загальноприйнятого методу комплексної оцінки. Крім того, зарубіжні методи не завжди можна успішно використовувати в умовах вітчизняної економіки, що ускладнює вибір критеріїв оцінки.

Постановка завдання. Метою даної роботи є огляд і аналіз сучасних методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств, визначення їх переваг і недоліків, можливість їх застосування на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент існує велика кількість підходів до визначення терміну «економічна безпека підприємницької діяльності», виходячи з якого учені і формують свої підходи до методики її оцінки.

Пропонується розглядати економічну безпеку підприємницької діяльності як стан ефективного використання ресурсів підприємства і існуючих ринкових можливостей, який дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, і забезпечує його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [10].

Розглянемо найбільш відомі методологічні підходи до визначення рівня економічної безпеки підприємства.

Для оцінки економічної безпеки підприємницької діяльності в сучасній науковій літературі використовується декілька класичних підходів: індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний, комплексний. Дуже часто в рамках однієї методики дані підходи використовуються комбіновано, що підвищує точність розрахунків.

Індикаторний підхід полягає у встановленні рівня економічної безпеки в результаті порівняння розрахункових показників діяльності підприємства з індикаторами, які виступають пороговими значеннями цих показників і відповідають певному рівню безпеки. Основним недоліком даного підходу є те, що при неточному визначенні значень індикаторів неправильно буде здійснена і оцінка рівня економічної безпеки. Серед авторів, які розробили свої методики в рамках даного підходу, можна виділити В. Шлемко, Л. Зима, Г. Козаченко і В. Пономарьова, Ф. Євдокімова, О. Мізіна.

У своїй науковій роботі В. Шлемко пропонує оцінювати економічну безпеку підприємства на підставі зіставлення граничних і фактичних значень індикаторів [1, с. 138]:

$$x_i = \left(\frac{P_{if}}{P_{in}} \right)^b, \quad (1)$$

де P_{if} , P_{in} – відповідно фактичні і нормативні значення досліджуваних показників; b – міра показника.

В якості нормативних показників виступають показники підприємств, які розташовані в певному промисловому регіоні, показники кращих підприємств галузі, показники кращих підприємств країни і показники аналогічних підприємств, потужності яких розташовані за межами країни.

Оцінка рівня економічної безпеки проводиться графічним методом, що дозволяє виділити зону нормального рівня безпеки, зону критичного рівня і передкритичну зону.

Основною перевагою даного методу є графічна інтерпретація результатів оцінки та розділення показників на групи стимуляторів і дестимуляторів. Слабким місцем методики є суб'єктивний вибір вихідної системи показників і діапазону нормативних значень, що може привести до неправильного розрахунку рівня економічної безпеки і, як наслідок, ухвалення нераціональних управлінських рішень.

У роботі Л. Зими рівень економічної безпеки підприємства визначається за допомогою інтегрального показника, при розрахунку якого враховуються найбільш істотні аспекти функціонування виробничого підприємства: рівень і ефективність використання виробничих фондів, ефективність використання трудових ресурсів, прибутковість і так далі. Потім встановлюється функція залежності $f(x)$ окремих показників економічної безпеки від значення відповідних чинників, які можуть бути об'єктом управління [2].

Сукупний критерій економічної безпеки P_{Σ} розраховується як композиція окремих показників економічної безпеки:

$$P_{\Sigma} = \sum_{j=1}^n E_{f_j(x_j)/x_j} \cdot \frac{1}{E_{x_j/I}} \cdot f_j(x_j) + \sum_{j=i+1}^n E_{f_j(x_j)} E_{x_j/I} f_j(x_j), \quad (2)$$

де $E_{f_j(x_j)/x_j}$ – еластичність j -го показника економічної безпеки до відповідного чинника; $E_{x_j/I}$ – еластичність j -го чинника до інвестицій.

Основною перевагою, на думку автора, є те, що методика дозволяє визначити, на що краще направити інвестиції для підвищення економічної безпеки підприємства.

Науковий інтерес викликає й методика, запропонована в роботах А. Козаченко і В. Пономарьова [3, с. 165]. Для визначення рівня економічної безпеки підприємства пропонується використовувати величини бруто-інвестицій підприємства і величини інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки достатнього рівня економічної безпеки:

$$P_{ЕБП} = \frac{BI^t}{I_{ЕБП}^t}, \quad (3)$$

де BI^t – бруто-інвестиції підприємства в році t , грош. од.; $I_{ЕБП}^t$ – інвестиції підприємства в році t , необхідні для забезпечення економічної безпеки, грошові одиниці

Згідно з методикою, чим вище величина співвідношення до одиниці, тим вище рівень економічної безпеки. Автор виділяє наступні рівні економічної безпеки: до 0,05 – підтримуючий рівень; 0,06-0,1 – мінімальний; 0,11-0,19 – дуже низький; 0,2-0,29 – низький; 0,3-0,49 – середній; 0,5-0,7 – високий; вище 0,7 – дуже високий.

Перевагою даної методики є індивідуальний підхід до підприємств. Основним недоліком даної методики є складність визначення інвестицій, необхідних для забезпечення економічної безпеки. У роботі більша увага приділена проведенню аналізу конкурентних переваг, тоді як внутрішні чинники економічної безпеки практично не розглядаються.

Учені Ф. Євдокімов і О. Мізіна використовують бальні оцінки для визначення рівня економічної безпеки [4]. Рівень економічної безпеки визначається на підставі складання рейтингу показників, який знаходиться за допомогою бальних оцінок, і потім порівнюється з пороговими значеннями. Для оцінки рівня безпеки розроблена шкала: перший клас – значення показника вище нормативного; другий клас – значення показника вище критичного; третій клас – нижче критичного. Щоб отримати узагальнену оцінку рівня безпеки може бути використаний весь перелік показників або відібрані ті з них, які представляють найбільший інтерес для дослідження. Рейтинг показника визначається за формулою:

$$B = \sum_{i=1}^n P_i \times K_i, \quad (4)$$

де B – сума балів; P_i – рейтинг i -го показника; K_i – клас i -го показника.

Перевагами даної методики є швидкість і зручність розрахунків, проте результат оцінки не завжди може бути точним через суб'єктивність думок експертів з приводу оцінки того чи іншого показника.

Ресурсно-функціональний підхід передбачає визначення рівня економічної безпеки за допомогою оцінки ефективності використання ресурсів підприємства. При використанні такого підходу вчені приділяють особливу увагу аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства і розраховують рівень економічної безпеки за функціональними складовими. Тому для оцінки безпеки організації необхідно розраховувати показники в динаміці, за декілька періодів. Серед прибічників такого підходу можна виділити С.Ф. Покропивного, В.П. Мак-Мака, А.П. Судоплатова і С.В. Лекарева, Е.В. Камишнікову, Е.А. Олейнікову.

Автор С.Ф. Покропивний пропонує оцінювати рівень економічної безпеки підприємства за допомогою інтегрального показника, який визначається за формулою:

$$K_{ЕБП} = \sum_{i=1}^n k_i \times d_i, \quad (5)$$

де k_i – величина окремого критерію i -ої функціональної складової; d_i – питома вага i -ої функціональної складової; n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Згідно з методикою, оцінка рівня економічної безпеки здійснюється шляхом порівняння розрахункових значень КЕБП за даними аналізованого підприємства в динаміці за декілька періодів із значеннями КЕБП, розрахованими для аналогічних підприємств відповідних галузей економіки [5]. Розробка автора є досить науково-обґрунтованою, проте має і свої недоліки: складність розрахунків питомих ваг функціональних складових; не враховуються галузеві особливості; складність оцінки витрат, необхідних на запобігання виникаючим загрозам.

Подібна методика оцінки рівня економічної безпеки викладена в роботах науковців В.П. Мак-Мака, А.П. Судоплатова і С.В. Лекарева. Автори також пропонують оцінювати економічну безпеку підприємства за допомогою інтегрального показника, розрахованого за окремими функціональними складовими на підставі думок кваліфікованих експертів. Проте у

своїх роботах учені спираються на фінансову складову економічної безпеки підприємства. Тому як показники для розрахунку економічної безпеки обрали: загальну рентабельність організації; рентабельність продажів; віддачу активів організації; коефіцієнт покриття [6; 7].

Перевагами методики авторів є відносна простота і логічність, що робить її зручною для практичного вживання. Суб'єкт підприємницької діяльності, у структурі якого є обліково-фінансова служба, має у своєму розпорядженні персонал відповідної кваліфікації, здатний періодично проводити необхідні оцінки і розрахунки. Недоліком є те, що методика заснована на суб'єктивній думці експертів.

На думку Е.В. Камишнікової ресурсно-функціональний підхід дає можливість найточніше оцінити рівень економічної безпеки підприємства [8]. Автор пропонує визначити рівень i -ої функціональної складової економічної безпеки за формулою:

$$P_{e\delta n i} = \frac{\sum_{i=1}^n f(x_i)}{n}, \quad (6)$$

де n – кількість показників; $f(x_i)$ – одинична оцінка показника, яка визначається як співвідношення фактичного значення показника i -ої складової економічної безпеки і його базового значення.

Функціональні складові можуть мати різні паритети залежно від галузевої приналежності підприємства. Автор визначив питоми коефіцієнти на підставі методу експертних оцінок за різними складовими економічної безпеки: фінансова складова – 0,095; виробнича – 0,13; інтелектуально-кадрова – 0,075; інвестиційно-технологічна – 0,19; матеріально-технічне забезпечення – 0,28; збутова – 0,11; екологічна – 0,12.

Питомі коефіцієнти покладені в основу визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки підприємства, який розраховується як середньозважена оцінка складових:

$$P_{e\delta n} = \sum_{i=1}^m q_i \times P_{e\delta n i}, \quad (7)$$

де $P_{e\delta n}$ – рівень i -ої складової економічної безпеки підприємства; q_i – питома вага i -ої складової економічної безпеки; m – кількість складових.

Ще одним прибічником ресурсно-функціонального підходу є російський вчений Е.А. Олейніков. Автор пропонує оцінювати економічну безпеку підприємства за такими функціональними складовими: фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна, силова [9].

Кількісна оцінка проводиться шляхом визначення критеріїв для кожної складової економічної безпеки за формулою:

$$K_i = \frac{Y_{\text{прі}}}{Z_i + Y_{\text{ноі}}} \rightarrow \max, \quad (8)$$

де K_i – величина окремого критерію за i -ою функціональною складовою; $Y_{\text{прі}}$ – сукупний збиток за складовою; $Y_{\text{ноі}}$ – загальний отриманий збиток за відповідною функціональною складовою; Z_i – сума витрат на реалізацію заходів щодо нейтралізації негативних факторів.

Потім розраховується сукупний критерій економічної безпеки за формулою (4). Оцінка рівня безпеки здійснюється шляхом порівнянням розрахункових значень $K_{e\delta n}$ із значеннями цього показника в попередні періоди або на підприємствах галузі.

Комплексний підхід ґрунтується на інтеграції показників, які визначають рівень економічної без-

пеки підприємства. При такому підході використовується широкий ранг інструментів для проведення діагностики економічної безпеки. Значна увага при використанні такого підходу приділяється відбору показників і визначенню методів їх інтеграції. Недоліком цієї групи методів є складність встановлення питомих коефіцієнтів на підставі методу експертних оцінок. У своїх наукових роботах даний підхід для визначення рівня економічної безпеки використовують С.І. Ілляшенко, Г.С. Дем'яненко, Д.І. Ковальов, І.І. Плетнікова, В.І. Орлов, В.Є. Духов.

Робота Е.А. Олейнікова є базою для подальших наукових розробок в галузі економічної безпеки. Так, С.І. Ілляшенко проводить діагностику економічної безпеки організації за такими функціональними складовими: фінансова, ринкова, інтерфейсна, інтелектуальна. Для кожної складової запропонована окрема методика оцінки [10].

Наприклад, фінансову складову автор пропонує оцінювати за допомогою аналізу фінансової стійкості підприємства (використовуються такі показники як: наявність власних оборотних коштів, наявність довгострокових позикових джерел, загальна величина основних засобів для формування запасів і витрат).

Оцінку ринкової складової С.І. Ілляшенко проводить за допомогою swot-аналізу. Вплив кожного чинника на ринкову безпеку підприємства може бути оцінений експертами за допомогою коефіцієнтів за шкалою від -1 до $+1$. У ролі експертів виступають керівники і провідні фахівці підприємства. Автор пропонує детальну градацію рівнів ринкової безпеки: значення інтегрального показника менше $-0,8$ вказує на кризовий стан; від $-0,8$ до $-0,6$ – критичний стан; від $-0,6$ до $-0,3$ – передкризовий стан; від $-0,3$ до $0,3$ – ситуація невизначеності; від $0,3$ до $0,6$ – нестійкий стан ринкової безпеки підприємства; від $0,6$ до $0,8$ – нормальний рівень ринкової безпеки; більше $0,8$ – абсолютна ринкова безпека.

Згідно з методикою вченого, рівень інтерфейсної складової (надійності контрагентів підприємства) оцінюється експертним методом. Основними критеріями виступають імідж, досвід роботи, фінансовий стан, обов'язковість виконання контрактів, тенденції розвитку і так далі. Сукупна оцінка надійності j -ого контрагента визначається за формулою:

$$H_j = \sum_{i=1}^n O_{ij} \cdot Z_{ij}, \quad (9)$$

де O_{ij} – відносна оцінка j -ого контрагента за i -им критерієм; Z_{ij} – вагомість i -ого критерію для оцінки j -ого контрагента; j – кількість контрагентів підприємства; i – кількість оціночних критеріїв надійності контрагента.

Комплексна оцінка надійності всіх контрагентів підприємства $H_{заг}$ визначається як середньозважена між H_j . У залежності від її значення автор виділяє такі рівні інтерфейсної складової безпеки підприємства:

- абсолютна безпека ($H_{заг} = 1$);
- нормальна безпека ($0,75 \leq H_{заг} < 1$);
- нестабільний стан ($0,50 \leq H_{заг} < 0,75$);
- критичний стан ($0,25 \leq H_{заг} < 0,50$);
- кризовий стан ($0,00 \leq H_{заг} < 0,25$).

Методика автора є достатньо деталізованою та комплексною.

С.І. Ілляшенко провів глибокий аналіз показників, на підставі яких доцільно розраховувати рівень економічної безпеки; розділив їх на стимулятори і дестимулятори; розробив комплексну систему функціональних складових економічної безпеки, що дозволяє отримати результати з високою точністю.

Основним недоліком даного методу є його трудомісткість.

Аналогічним методом пропонує оцінювати економічну безпеку торговельних підприємств Г.С. Дем'яненко. Автор виділяє такі складові безпеки: економіко-правова, податкова, зовнішньоекономічна безпека, внутрішня безпека, організаційно-економічна безпека, ресурсна безпека [11]. Для кожної складової використовуються індикатори оцінки безпеки.

Великий інтерес викликає розробка Д. Ковальова і І. Плетнікової [12]. Учені пропонують оцінювати рівень економічної безпеки підприємства РЕБП за допомогою наступної функціональної залежності:

$$P_{РЕБП} = F(X_i) = a_1 f(x_1) + a_2 f(x_2) + \dots + a_n f(x_n), \quad (10)$$

де a_1, a_2, a_n – питома вага кожного показника економічної безпеки; $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – локальні функції залежності рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємства; x_1, x_2, \dots, x_n – показники діяльності підприємства, які характеризують економічну безпеку.

Перевагами даного методу є: зіставлення різночасових оцінок рівня економічної безпеки, а також підприємств різних галузей; простота та доступність методики розрахунку, яка базується на відкритих даних; її універсальність; оцінка внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на економічну безпеку підприємства. Недоліками можна назвати відсутність алгоритму формування системи показників і складність визначення коефіцієнтів значущості.

Науковий інтерес представляє методика В.І. Орлова і В.Є. Духова, які пропонують оцінювати економічну безпеку за допомогою показника «економічної дієвості» [13]. Він характеризує здатність організації досягати поставлених завдань в стратегічному аспекті:

$$I_g = \frac{G_f}{G_p}, \quad (11)$$

де I_g – індекс дієвості; G_f – фактичне досягнення цілей; G_p – планове досягнення цілей.

До недоліків даного методу можна віднести складність визначення головних цілей підприємства, суб'єктивізм.

У цілому, перевагами методів, які використовують комплексний підхід, є універсальність і системність, що дає можливість використовувати їх для будь-якого підприємства. Серед недоліків можна виділити: певна міра суб'єктивізму, розмиття поняття «економічна безпека», додаткові фінансові витрати на залучення необхідних експертів, зниження точності і достовірності розрахунків при вживанні великої кількості математичних інструментів у рамках одного методу.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження показали, що проблема оцінки рівня економічної безпеки є особливо актуальною для сучасних підприємницьких структур. Це обумовлено в першу чергу тим, що серед учених немає єдиного підходу до визначення поняття «економічна безпека підприємницької діяльності». Відповідно відсутня загальноприйнята методика оцінки рівня економічної безпеки. У своїх роботах вчені спираються на різні параметри і показники, які підлягають оцінці і вимагають вибору різних інструментів збору і аналізу інформації.

Було виявлено, що в основному економісти для діагностики економічної безпеки організацій використовують індикаторний підхід, ресурсно-функціональний і комплексний. Більшість методів, розроблених у рамках того чи іншого підходу, мають як

переваги, так і недоліки. Тому важливим завданням подальших досліджень є розробка методики комплексної оцінки економічної безпеки підприємницької діяльності, яка задовольняла б таким параметрам як: доступність інформації, облік внутрішніх і зовнішніх чинників, точність розрахунків, зручне практичне використання, можливість графічного відображення отриманих результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІС, 1997. – 144 с.
2. Зима Л.М. Організаційно-економічні механізми управління економічною безпекою підприємств стратегічного значення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.М. Зима. – Донецьк, 2004 р. – 15 с.
3. Козаченко А.В. Економічна безпека підприємства: сутність і механізм забезпечення: монографія / А.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
4. Євдокімов Ф.І. Економічна стійкість підприємства як фактор його безпеки / Ф.І. Євдокімов, О.В. Мізіна, О.О. Бородіна // Наукові праці ДонНТУ. – 2001. – № 37. – С. 16-25.
5. Економіка підприємства: підручник / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
6. Мак-Мак В.П. Служба безпеки підприємства (організаційно-управленческие и правовые аспекты деятельности) / В.П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 1999. – 106 с.
7. Судоплатов А.П., Лекарев С.В. Безопасность предпринимательской деятельности: практическое пособие / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 155 с.
8. Камишнікова Е.В. Методи формування комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Е.В. Камишнікова // Економіка та управління підприємствами // Актуальні проблеми економіки. – Д.: 2009. – 12(109). – С. 87-92.
9. Экономическая и национальная безопасность: учебное пособие / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М.: Экзамен, 2005. – 768 с.
10. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки. – Д.: 2003. – № 3(21). – С. 12-19.
11. Дем'яненко Г.Є. Економічна безпека торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / Г.Є. Дем'яненко. – Донецьк, 2003. – 18 с.
12. Ковальов Д., Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетникова // Економіка України. – Д.: 2001. – № 4. – С. 35-40.
13. Орлов В.І., Духов В.Є. Основи економічної безпеки фірми. – Харків: ТОВ «Прометей-Прес», 2004. – 284 с.

УДК 338.47:656.2.001.73

Мищенко С.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ

У статті окреслено місце транспортної складової в забезпеченні національних інтересів країни, визначено загрози економічної безпеки його підприємств, у тому числі загрози, виникнення яких обумовлено реформуванням галузі. Це дозволило систематизувати їх по таким основним класифікаційним ознакам, як: джерела загроз, періодичність, сфера виникнення, керованість, ймовірність виникнення, характер спрямованості, поширення та характер джерел. Мінімізацію впливу загроз, забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту в процесі реформування пропонується досягти за рахунок дотримання запропонованої системи принципів.

Ключові слова: загроза, економічна безпека, підприємства залізничного транспорту, реформування, система економічної безпеки підприємства.

Мищенко С.П. УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

В статье обозначено место транспортной составляющей в обеспечении национальных интересов страны, определены угрозы экономической безопасности его предприятий, в том числе угрозы, возникновение которых обусловлено реформирования отрасли. Это позволило систематизировать их по таким классификационным признакам, как: источники угроз, периодичность, сфера возникновения, управляемость, вероятность возникновения, характер направленности, распространение и характеры источников. Минимизации влияния угроз, обеспечение экономической безопасности железнодорожного транспорта в процессе реформирования предлагается достичь за счет соблюдения предложенной системы принципов.

Ключевые слова: угроза, экономическая безопасность, предприятия железнодорожного транспорта, реформирования, система экономической безопасности предприятия.

Mishchenko S.P. THREATS OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF REFORMING OF BRANCH

The article indicates the location of the transport component in ensuring the country's national interests, defined the threat of economic security of its businesses, including threats, which is caused shock off reform. This allowed them to organize such a classification features, such as: sources of threats, periodicity, the scope of appearance, handling, probability of occurrence, character orientation, distribution and nature of the sources. Minimization of influence of threats, providing economic security of railway transport in the course of reforming is offered to reach due to observance of the offered system of the principles.

Keywords: threat, economic security, enterprises of railway transport, reforming, system of economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Реформування залізничного транспорту з метою підвищення ефективності та стійкості його функціонування, конкурентоспроможності та економіко-технологічного потенціалу визначає необхідність нових підходів до методології та організації управління економічними процесами в галузі. У комплексі цих підходів важлива роль відводиться підтриманню належного рівня економічної безпеки підприємств галузі як обов'язкової умови досягнення економічного зростання залізничного транспорту та національної економіки в цілому.

Сучасні показники роботи залізничного транспорту, особливо стан матеріально-технічної бази не сприяють формуванню якісних передумов для стійкого функціонування та економічного розвитку, що підтверджує наявність загроз економічної безпеки в галузі. В умовах розмежування господарських функцій і функцій державного управління, утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування як національного перевізника вантажів та пасажирів на ринку транспортних послуг, формування інтегральних структур за видами діяльності визначення та систематизації факторів, що негативно впливають на економічну безпеку підприємств набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень. Питанням ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту, їх економічної безпеці, управління економічною безпекою присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: І.В. Голіков, О.В. Дикань, О.Г. Диколенко, Л.Н. Ганич, В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, І.Л. Назаренко, С.В. Калашбет, О.В. Чорновіл, В.А. Воронько, Ж.С. Костюк, Б.-П. О. Кошовий, З.П. Межох, Є.М. Рудніченко, О.І. Христофор, В.В. Чеботарьов, М.Л. Шелухін, О.І. Ярмолицька та ін. [1-13].

Однак, у складній економічній ситуації в країні, активізації процесів реформування галузі виникає необхідність детального вивчення загроз економічної безпеки їх систематизація, що у подальшому сприятиме формуванню системи економічної безпеки підприємств залізничного транспорту.

Метою статті є виявлення та систематизація загроз економічної безпеки підприємств залізничного транспорту, що дозволить визначити складові системи економічної безпеки підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Залізничний транспорт України сприяє функціонуванню галузей матеріального виробництва, підвищенню ефективності використання ресурсів, скороченню транспортних питомих витрат у собівартості продукції, рішенню соціальних задач, що визначає стратегічне значення залізничного транспорту в захисті національних інтересів і нейтралізації загроз економічної безпеки країни. Так, однією з функціонально-галузевих сфер економічної безпеки макrorівня є транспортна складова (рис. 1).

До національних інтересів транспортної складової, належать [12]:

– задоволення потреб особи, суспільства й держави в сучасному спектрі транспортних послуг;

– досягнення шляхом технічного переозброєння й модернізації транспортного комплексу високої економічної ефективності й безпеки транспортного процесу доступності транспортних послуг на рівні, що гарантує соціальну стабільність, розвиток міжрегіональних зв'язків і національного

ринку праці, а також безперервності надання транспортних послуг;

– відповідність безпеки транспортної системи України рівню міжнародних стандартів, що є необхідною умовою реалізації транзитного потенціалу транспортного комплексу, розвитку експортно-імпортних послуг.

Можливість реалізації національних інтересів в галузі визначається рівнем економічної безпеки підприємств залізничного транспорту. Під економічною безпекою підприємств залізничного транспорту слід розуміти такий стан підприємства, при якому воно нейтралізує негативні зовнішні впливи й досягає поставлених цілей при найбільш ефективному використанні наявного потенціалу в умовах невизначеності [3].

В умовах мінливості зовнішнього середовища, недосконалості системи управління, недостатньої маневреності та адаптації підприємств до вимог ринку економічна безпека підприємств залізничного транспорту обумовлена низкою факторів, а саме:

– загальним погіршенням економічних показників роботи залізничного транспорту;

– активізацією національних і транснаціональних форм організованої злочинності, що спеціалізуються на незаконних зовнішньоекономічних операціях, контрабанді, нелегальній міграції та використовують транспортні артерії у своїх злочинних цілях;

– безперервним поширенням інших форм неправомірного втручання у функціонування транспортного комплексу (блокування транспортних шляхів, транспортних засобів, розкрадання й хуліганство на транспорті й т. ін.), що призводить до аварій і дестабілізації його роботи;

– зростанням на українському транспорті кількості аварій та інших надзвичайних ситуацій, обумовлених не лише порушенням правил експлуатації технічних систем, але й фізичним станом цих систем – високим ступенем зношеності та їх технічною недосконалістю.

Особливості економічної безпеки підприємств залізничного транспорту визначається специфікою їх діяльності, завдань, інфраструктурою та характером загроз що виникають. Загрози представляють собою потенційні або реальні умови, фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що негативно впливають на фінансового-економічний стан підприємства і здатні заподіяти шкоди, призвести до його банкрутства та ліквідації [9]. Поняття загроз є базовим для формування системи економічної безпеки підприємства, а отже моніторинг загроз є важливою умовою забезпечення належного рівня безпеки.

Визначення масштабів, джерел, сфер, характеру прояву загроз дозволяє їх диференціювати, що сприятиме конкретизації заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

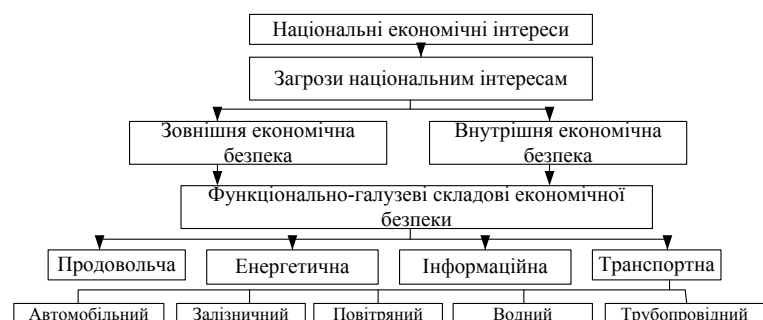


Рис. 1. Транспортна складова в забезпеченні національної економічної безпеки

Слід зазначити, що на економічну безпеку підприємства впливають як внутрішні, так і зовнішні середовища, які можуть виступати джерелами загроз. До внутрішніх загроз відносяться фактори, витоком яких є підприємство, тоді як зовнішні загрози – це загрози, сформовані об'єктами транспорту більш високого ієрархічного рівня.

Спроможність підприємств залізничного транспорту виконувати функціональні завдання забезпечення обсягу перевезень є найважливішим критерієм роботи залізничного транспорту. Це обумовлюється наявністю потужної матеріальної бази, яка визначається потужністю і наявністю резервів рухомого складу, пропускну спроможністю інфраструктури, високим рівнем кадрового потенціалу.

На жаль в останні роки спостерігається скорочення обсягів роботи підприємств залізничного транспорту (табл.). Так у 2013 році скорочення обсягів роботи у вантажному русі склало 5,8%, у пасажирському – 0,5%. Такі тенденції розвитку негативно впливають на ефективність діяльності та обумовлюють скорочення прибутку підприємств залізничного транспорту, яке в 2011-2013 році склало відповідно 31,8%, 37,74%, 61,58%. Основними причинами цього є кризовий стан економіки країни, занепад промислового сектору, політична нестабільність та ін.

Таблиця
Динаміка зміни основних показників роботи залізничного транспорту [14]

Показник	2011	2012	2013	2014 (січень-листопад)
Темп росту вантажообороту, %	111,7	97,3	94,2	96,4
Темп росту пасажирообороту, %	101,2	97,7	99,5	77,9
Доходи	121,22	102,2	96,82	-
Витрати	116,29	106,49	97,08	-
Фінансові витрати (у т.ч. боргові зобов'язання)	126,08	114,87	101,28	-
Прибуток	31,8	37,74	61,58	-

Високий рівень зносу рухомого складу, який складає понад 90% призводять до зростання економічних втрат, які виникають у результаті використання в експлуатації рухомого складу з великим строком служби, відсталого системою ремонту та низькою його якістю. Рівень зносу інфраструктури (понад 79%) обумовлює обмеження швидкості руху, високу трудомісткість ремонтів та її утримання.

Поряд зі зносом основних фондів значною загрозою для підприємств залізничного транспорту є їх моральний знос. Сьогодні ключовим фактором ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту, забезпечення їх безпеки є впровадження мікроелектронних компонентів. Невикористання переваг техніки нового рівня може привести до відставання технологій транспортного виробництва, його неефективності.

Важливим елементом безпеки підприємств залізничного транспорту, їх ефективності є кадровий потенціал. Підвищення продуктивності праці за рахунок скорочення чисельності без зміни технологічного контуру виробництва може призвести до порушення безпеки руху та організації перевезень.

Особливої уваги підприємства залізничного транспорту, в аспекті забезпечення економічної безпеки, потребують на етапі реформування. Мета реформу-

вання, яка полягає у формуванні раціональної для економіки держави і населення системи функціонування, організації та розвитку залізничного транспорту шляхом створення нормативно-правових основ щодо впровадження в галузі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, здатної забезпечити ефективне функціонування підприємств в умовах ринкової економіки та надавати комплексні транспортно-експедиційні послуги на рівні європейських стандартів обумовлює вразливість підприємств залізничного транспорту до зовнішнього середовища та виникнення певних загроз [15; 16]. Слід враховувати загрози, які можуть виникати в процесі реалізації Програми реформування залізничного транспорту та пов'язані з:

- нестабільністю політичної ситуації;
- регіональними конфліктами;
- змінами нормативно-правової бази;
- змінами попиту на продукцію;
- соціальні ризики;
- порушенням технологічної дисципліни
- низьким рівнем професіоналізму чи кваліфікації персоналу;
- незапланованими зупинками роботи;
- аваріями (у тому числі надзвичайні пригоди, обумовлені і техногенними, і природними факторами, а також необережність);
- злочинами (правопорушеннями) на транспортних об'єктах, або інші випадки незаконного втручання у функціонування підприємства;
- порушенням договірних обов'язків;
- перевищенням запланованим строків;
- сумнівами щодо здатності менеджерів створити належну систему корпоративного управління та бажання інвесторів вкладати кошти в акціонерне товариство 100% акцій якого належить державі;
- можливістю створення фіктивного розміру капіталу, у результаті додаткових емісій акцій, що призведе до втрати цілісності галузі;
- потенційними можливостями для зловживань з боку керівництва;
- підприємства корпоративної форми власності сплачують більші податки на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми підприємства.

Проблеми реформування залізничного транспорту України полягають ще й у тому, що за останні роки прийняті та затвердженні Кабінетом Міністрів України Програми реформування та реструктуризації здійснювались не в повному обсязі, і тому стан галузі та різні зміни економічної ситуації, вимагають чіткої зваженої політики в питаннях реформування.

Дослідження загроз економічної безпеки підприємств залізничного транспорту дозволяє їх класифікувати за такими основними ознаками як: джерела загроз, періодичність, сфера виникнення, керованість, ймовірність виникнення, характер спрямованості, поширення та характер джерел (рис. 2). Слід відмітити, що загрози взаємодіють між собою та здійснюють одна на одну вплив різного ступеня складності.

Мінімізація впливу загроз, забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту в процесі реформування потребує дотримання системи принципів, які дозволять нейтралізувати загрози, що можуть виникнути. До таких принципів пропонуємо віднести:

- незалежність здійснення реформування від політичної ситуації;

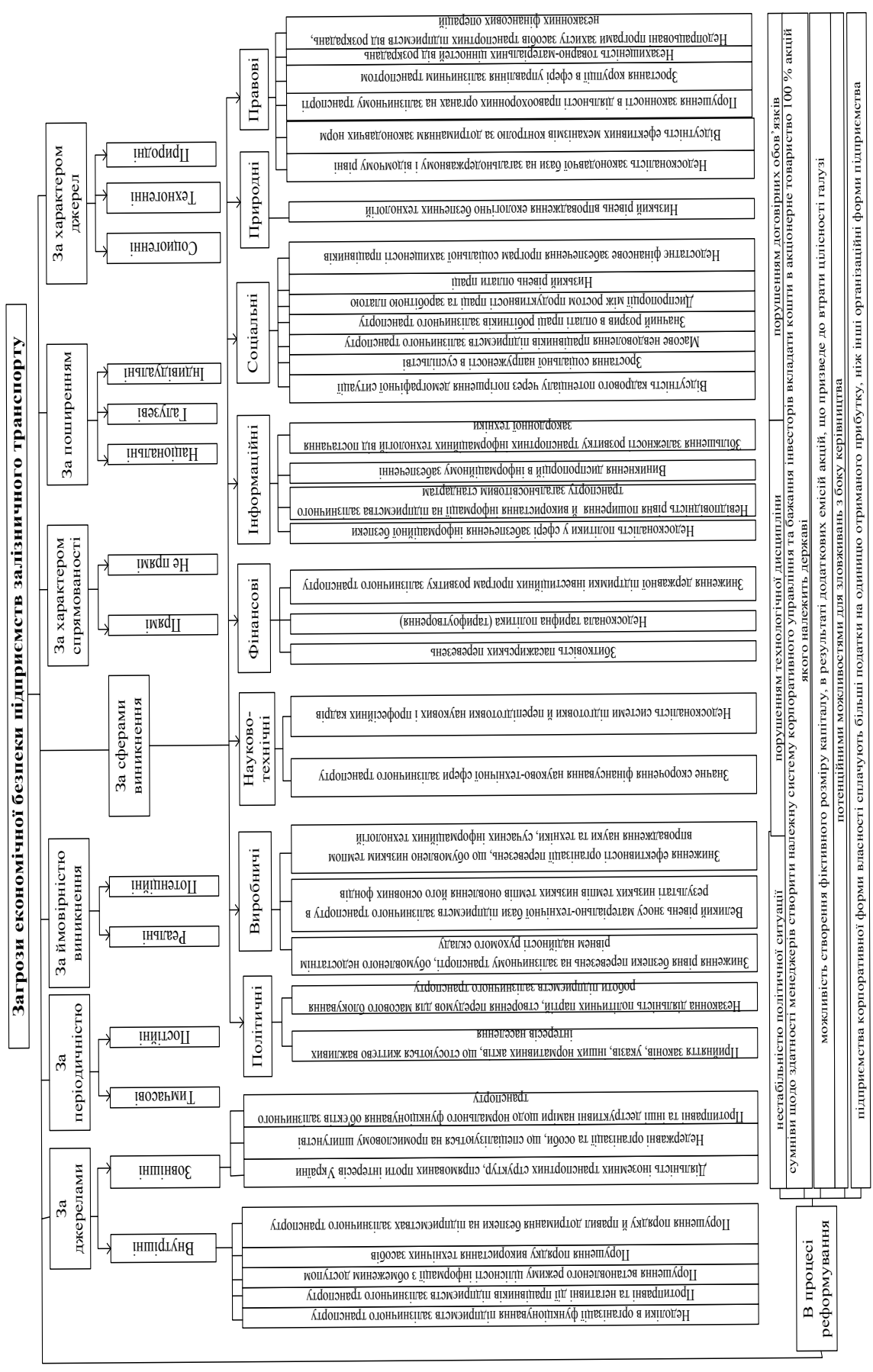


Рис. 2. Систематизація загрози економічної безпеки підприємств залізничного транспорту
 Джерело: систематизовано автором на основі [1; 3; 6; 8; 11; 12]

– комплексність. Реформування повинно здійснюватися системно та охоплювати всі сфери діяльності залізничного транспорту;

– демонополізація. Передбачає посилення конкуренції, залучення приватного капіталу та впровадження ринкових механізмів розвитку галузі;

– поєднання, координація та підпорядкованість цілям стратегії розвитку. Реформування не повинно йти в розріз стратегії розвитку країни, її основним цілям.

– гнучке планування та адаптування до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. В умовах нестабільності зовнішнього середовища програма реформування та заходи щодо її реалізації повинні мати можливість корегуватися відповідно до змін;

– прозорість процесу реформування. Реформування повинно проходити прозоро, відкрито, працівникам галузі надано інформацію щодо структурних змін їх підрозділів;

– конкретизація заходів щодо реформування галузі. Розроблені заходи повинні бути конкретизовані, чітко встановлені терміни реальної реалізації;

– отримання синергетичного ефекту.

Висновок. Отже, у сучасній складній економічній ситуації, в умовах реформування підприємства залізничного транспорту особливо вразливі до факторів, що негативно впливають на їх діяльність та становлять загрозу економічній безпеці. Якщо загрози внутрішнього середовища можливо мінімізувати за рахунок самоорганізації, то вплив зовнішнього середовища потребує постійного удосконалення захисних механізмів.

Виявлення та систематизація загроз економічної безпеки підприємств залізничного транспорту дозволяє виявити найбільш вразливі сфери розвитку підприємства, сприяє визначенню компонентів системи економічної безпеки підприємства, формуванню портфелю заходів щодо удосконалення захисних механізмів підприємств залізничного транспорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голіков І.В. Теоретичні засади економічної безпеки транспортної галузі / І.В.Голіков // Бізнесінформ. – 2014. – № 7. – С. 123-129.
2. Дикань О.В. сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку підприємств залізничного транспорту / О.В. Дикань, О.Г. Диколенко, Л.Н.Ганич // Збірник наукових праць УкрДАЗТ, 2013, вип. 135. – С. 131-135.
3. Дикань В.Л. Економічна безпека підприємства [Текст]: навч. посібник / В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, О.В. Маковоз. – Харків: УкрДАЗТ, 2011. – 266 с.
4. Дикань В.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємства [Текст]: монографія / В.Л. Дикань, І.Л. Назаренко – Харків:УкрДАЗТ, 2010. – 142 с.
5. Калашбет С.В. Відтворення основних запасів у системі забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту [Електронний ресурс] / С.В. Калашбет, О.В. Чорновіл, В.А. Воропай / – Режим доступу: <http://stp.dit.edu.ua/article/viewFile/7171/6174>.
6. Костюк Ж.С. функціональні складові економічної безпеки підприємств залізничного транспорту / Ж.С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 308-311.
7. Кошовий Б.-П.О., Еволюція підходів до класифікації загроз економічній безпеці підприємств у контексті подолання загрози демотивації праці [Електронний ресурс] / Б.-П.О. Кошовий, – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3368>.
8. Межох З.П. Проблемы управления экономической безопасности железнодорожного транспорта (теория, методология, пути решения): автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Межох З.П.; Моск.гос.унив. путей сообщений. – М., 2007. – 348 с.
9. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства // Є.М. Радніченко // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 188-195.
10. Христофор О. Концептуальні засади стратегічного планування на залізничному транспорті України [Електронний ресурс] / О. Христофор – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2013_26_20.pdf.
11. Чеботарьов В.В. Проблемы экономической безопасности на железнодорожном транспорте [Електронний ресурс] / Чеботарев В.В. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-na-zheleznodorozhnom-transporte>.
12. Шелухін М.Л. Загрози економічній безпеці економічної безпеки в транспортній сфері: визначення та класифікація / М.Л. Шелухін // Часопис Академії адвокатури України. – 2013. – № 12. – С. 1-6.
13. Ярмоліцька О. Економічний вплив показників діяльності залізниці України на відтворювальні процеси основних засобів [Електронний ресурс] / О.Ярмоліцька – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2012_21-22\(2\)_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2012_21-22(2)_8.pdf).
14. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: ukrstat.gov.ua. – Названіє с екрана.
15. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 рр. (16.12.2009, м. Київ, № 1390) // Марістраль. – 2014. – № 56(1942). – С. 10.
16. Концепція державної програми реформування залізничного транспорту / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

УДК 336.412.2

Олійник О.С.
старший викладач

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито значення понять «персонал», «управління персоналом», «ефективність управління персоналом» та інші. Зроблений аналіз наукових досліджень за останні десятиліття в напрямі управління персоналом. Звернена увага на ефективність соціально-економічного управління персоналом спиртових підприємств.

Ключові слова: ефективність, персонал, управління, соціально-економічне управління, підприємство, якість персоналу.

Олійник О.С. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СПИРТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье раскрыто значение понятий «персонал», «управление персоналом», «эффективность управления персоналом» и другие. Сделан анализ научных исследований за последние десятилетия в направлении управления персоналом. Обращено внимание на эффективность социально-экономического управления персоналом спиртовых предприятий.

Ключевые слова: эффективность, персонал, управление, социально-экономическое управление, предприятие, качество персонала.

Oliynuk O.S. THE EFFECTIVENESS AND NATURE OF SOCIO-ECONOMIC MANAGEMENT STAFF SPIRIT ENTERPRISES

The article disclosed the meaning of the terms «personnel» and «personnel management», «performance management of staff» and others. The analysis done research for the last decades in the direction of the management staff. Attention is paid to the efficiency of socio-economic management personnel alcohol companies.

Keywords: efficiency, staff, management, socio-economic management of the enterprise, the quality of the staff.

Постановка проблеми. Звернути увагу на ефективність соціально-економічного управління персоналом підприємств спиртової галузі. Розглядати ефективність як соціальну та економічну. Виявити вплив ефективності управління персоналом на результативність роботи підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень. Питання ефективності управління праці вчені-економісти розглядають на протязі останніх декількох десятиліть, але вже можна відмітити, що не зважаючи на широкомасштабність даного дослідження дане питання не вивчене досконалим і тому вчені-економісти сьогодення продовжують його вивчати. Також хочеться відмітити, що зміни в економіці України вплинули на необхідність розвитку соціально-економічного управління персоналом і відповідно на його ефективність. Вчені-економісти притримуються декількох принципів які впливають на ефективність.

У своїй праці «Людський розвиток в Україні: інноваційний вибір» Е.М. Лібанова відмітила, що якість людського розвитку впливає на ефективність виробництва загалом [1, с. 188]. Хоча М.В. Адаменко у своїх дослідженнях відмічає, що «найбільш дієвим інструментом матеріального стимулювання працівників до ефективної праці є заробітна плата» [2, с. 187]. Враховуючи всі демографічні та соціальні процеси українського сучасного суспільства Д.П. Богиня відмічає, що «... демографічні аспекти праці і боротьби з безробіттям має відповідний вплив на ефективність управління...» [3, с. 5]. Дане питання має дещо риторичне значення і підтвердження цьому є те, що в першій половині ХХ століття У. Петті обґрунтував теоретичні засади вкладання коштів у розвиток людського капіталу, що має безпосередній вплив на ефективність управління персоналом [4, с. 28].

Таким чином, ситуація дослідження ефективності управління персоналом носить багато значущий характер, але залишається найактуальнішою, при чому розробка системи показників оцінки живої праці залишається проблематичною.

У другій половині ХХ століття В.В. Новожилов вказав на необхідність наявності трьох видів нормативів коефіцієнтів, що характеризують ефективність управління персоналом [5, с. 136].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах господарювання керівництво підприємств оптимально використовують усі види вкладень, а особливо – трудові. При тому, якщо підприємство бажає отримувати найкращі прибуткові та інші показники воно дійсно повинно піклуватися про людей, і це принесе оптимізуючі результати. Але це питання не завжди готові вирішувати керівники та фахівці сучасних підприємств і тому сучасна економічна наука не зважаючи на великий досвід у питаннях управління підприємством, не має точних рекомендацій щодо вирішення даних питань на місцях. Тому, виникає проблема не тільки в ефективному управлінні персоналом, але і в результативності управління та господарювання всього підприємства.

Формулювання цілей статті. Звернути увагу на значущості в період сьогодення, поділу ефективності управління персоналу підприємств на соціальну та економічну, а також на її вплив на ефективність господарювання сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Найперше ми звернемо увагу на поняття «персонал», без якого ми не зможемо дати визначення іншим поняттям.

Отже, визначимо, що таке «персонал» та «персонал підприємства».

Персонал (лат. *personalis* – особистий) – основний штатний склад працівників організації.

С.Ф. Покропивний відмічає, що персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

Персонал підприємства, організацій – це наймані працівники, тобто особи, які уклали трудовий договір (контракт) з роботодавцем, стверджує Г.Т. Завіновська.

О.П. Крайник та Є.С. Барвінська розділяють думку, що персонал підприємства – це провідний мо-

білизучий фактор виробництва. Його творчий талант і практична робітничка майстерність особливо виразно проявляється в умовах ринкових відносин, де постійно присутня підприємницька конкуренція. Цілеспрямована, гармонійна діяльність колективу забезпечує економічний розвиток підприємства.

Ми, ж можемо відмітити, що «персонал» чи «персонал підприємства» це працівники підприємства які офіційно працюють на підприємствах, отже, узагальнюючи поняття «персонал», ми можемо відмітити, що це сукупність постійно найманих працівників, які мають відповідну освіту та досвід, а також концентрують свою роботу на виконання поставлених цілей, що веде до соціально-економічного розвитку підприємства.

Виходячи з потреб сучасного підприємства, у тому числі і спиртового, ми можемо відмітити, що персонал підприємства поділяється на промислово-виробничий і непромисловий. Усі працівники основних і допоміжних цехів, відділів, служб, науково-дослідних відділів складає промислово-виробничий персонал, а до складу непромислового персоналу входять працівники підрозділів, що не пов'язані з основною виробничою діяльністю підприємства: житлово-комунального господарства, дитячі, культурно-побутові, медичні та інші підрозділи. Промислово-виробничий персонал підприємства складається з інженерно-технічних працівників, робітників, службовців, молодшого обслуговуючого персоналу, учнів та охорони. Таким чином, промислово виробничий персонал підприємства охоплює інженерно-технічних працівників, робітників, службовців, молодшого обслуговуючого персоналу, учнів, стажерів та охорони.

Персонал підприємства характеризується своєю структурою та якісною і кількісною характеристиками. На нашу думку на сучасних підприємствах спиртової промисловості структура персоналу це об'єднання двох сукупностей персоналу – робітників та управлінського персоналу. Робітників же на підприємстві можна поділити на робітників основного та допоміжного виробництва. Управлінський персонал складається з керівників, фахівців та технічних виконавців або службовців.

Таку ж думку відносно структури персоналу підприємства висувують і цілий ряд вчених-економістів. Так, як у теперішній час не доцільно розглядати кількісну характеристику персоналу підприємства, через надлишок робочої сили, ми звернемо увагу на якість персоналу. Якість персоналу можна визначити, як ступінь відповідності його характеристик вимогам, що впливають з цілей підприємства і умов його діяльності, а також вимогам суспільства до розвитку людини і соціальних відносин.

Характеристику якості персоналу можна поділити на етапи: установлення еталонних вимог до кожної з груп персоналу і виявлення фактичного рівня характеристик цих груп персоналу. Аналіз персоналу необхідно використовувати для визначення надійності (включає чесність) та стійкості персоналу.

Ефективність господарювання, тобто управління залежить від багатьох факторів, у тому числі і від мотивації праці, яка виражається у визначенні винагороди, що у свою чергу може бути моральна та матеріальна. А тому виникає необхідність у визначенні та поділі поняття «управління персоналом».

Управління персоналом, тобто професійна діяльність, що вимагає спеціальних знань і кваліфікації. Це праця керівників різних рівнів управління та співробітників кадрових служб, спрямована на забезпечення підприємств людськими ресурсами та їх ефективне використання.

А.М. Виноградська, М.Д. Виноградський та О.М. Шканова стверджують, що управління персоналом – це діяльність організації, спрямована на ефективне використання людей (персоналу) для досягнення цілей, як організації, так і індивідуальних (особистих).

На думку В.О. Храмова та А.П. Бовтрук, управління персоналом, – частина функціональної сфери кадрового господарства як основного механізму організації, а також – сукупність впливів на організаційну поведінку людей, спрямованих на активізацію ще невикористаних професійних і духовних можливостей для розв'язання поставлених завдань.

Б.Г. Базилюк, О.О. Герасименко та В.М. Петюх відмічають, що здатність організації раціонально управляти діяльністю співробітників є головним джерелом її розвитку в умовах технічного прогресу та посилення конкуренції. Отже, ми можемо відзначити, що управління персоналом це багатогранна діяльність на підприємстві яка виконується за декількома напрямками, що спрямована на найбільш ефективне використання всіх працюючих для досягнення організаційних і особистих цілей.

Сьогодні на сучасному підприємстві особливо значення набули проблеми формування політики наймання працівників, забезпечення зайнятості та справедливої оплати праці, застосування гнучких систем соціальних виплат та режимів праці, планування кар'єри, підготовки персоналу на різних стадіях його службового зростання, а тому виникла необхідність у визначенні стратегії управління персоналом на підприємстві та його кадрової політики.

Кадрова політика підприємства передбачає прийняття принципових рішень щодо реалізації цілей, заходів і правил внутрішнього розпорядку в кадровій сфері.

На нашу думку, кадрова політика підприємства, має відповідати і стратегії загалом підприємства, а тому необхідно розкрити сутність поняття «стратегії управління персоналом».

«Стратегія управління персоналом» підприємства передбачає сформовану та документально закріплену сукупність підходів до формування, розвитку і використання працівників підприємства з метою підвищення їх конкурентоспроможності для досягнення стратегічних цілей підприємства. Ступінь і якість взаємозв'язку генеральної стратегії підприємства та стратегії персоналу істотно змінюється в процесі розвитку підприємства, що описує в своїх працях І.І. Петрова.

Таким чином, ми можемо стверджувати, що «стратегія управління персоналом» включає в себе організацію роботи персоналу, а кадрова робота охоплює кадровий облік, прийняття на роботу, звільнення з роботи та кадрові переміщення.

Кадрова робота на підприємстві спрямована на виконання цілей які можна поділити на економічні та соціальні.

В.О. Храмова та А.П. Бовтрук розділяють думку, що економічні цілі є похідними від пріоритетних виробничих принципів збереження організації та одержання максимального прибутку.

Ми відмітимо те, що важливим є також досягнення ефективного співвідношення між затратами та результатом. У сучасному кадровому господарстві спиртових підприємств принципу ефективності підпорядковане співвідношення цілей і затрат, які пов'язані з використанням людської праці в процесі виробництва. Тому, кадрові рішення спрямовуються не на абсолютне зниження кадрових затрат, а на

оптимізацію співвідношення між кадровими затратами, з одного боку, і продуктивністю фактора праці – з іншого. Соціальні цілі підприємства передбачають поліпшення матеріального і нематеріального становища працівників, а саме – заробітної плати, соціальних виплат, скорочення робочого часу, обладнання робочих місць, вимог надання більшої свободи дій і права на участь у прийнятті рішень.

Отже, поділяючи цілі кадрової політики підприємства на економічні і соціальні ми можемо відмітити те, що управління персоналом спиртового підприємства може бути соціально-економічним.

Таким чином, ми звернемо особливу увагу на сутнісну характеристику поняття «соціально-економічне управління персоналом». Загалом для раціонального управління персоналом підприємства необхідно діяти при допомозі практичного здійснення, іншими словами при допомозі методів. Так, у процесі дослідження соціально-економічного управління персоналом ми будемо розкривати соціальні і економічні методи, або переконання і зацікавленість персоналу підприємства.

Отже, наше переконання буде ґрунтуватися на наступних діях – проведенні соціального аналізу в колективі загалом, по підрозділах і по кожному окремому працівнику; здійснювати соціальне планування по різних напрямках; залучати до участі в управлінні працівників; впроваджувати соціальний розвиток працівників у колективі; здійснювати моральне стимулювання працівників; втілювати стимулювання ініціативи та відповідальності працівників всіх рівнів.

У свою чергу зацікавленість персоналу на підприємстві проводиться при допомозі наступних дій: проведення економічного аналізу результативності персоналу підприємства; здійснення економічного обґрунтування необхідності персоналу; планування персоналу; розроблення системи матеріального стимулювання працівників підприємства; здійснювати ціноутворення на підприємстві з метою стимулювання і збільшення рентабельності на підприємстві; застосовувати відповідну систему оподаткування підприємства і виконувати всі вимоги податкової системи; використовувати і дотримуватись економічних норм та нормативів у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Звичайно, всі види переконань і зацікавленостей пов'язані між собою і мають відповідний вплив один на одного.

Отже, досліджуючи соціально-економічне управління персоналу підприємства ми можемо стверджувати про те, що одне управління є складним, багатограним процесом, який виконують працівники кадрової служби, лінійні керівники, працівники експериментальних лабораторій та інші задіяні фахівці з метою переконання і зацікавленості персоналу здійснювати свою трудову діяльність у відповідності зі стратегічними напрямками підприємства не завдаючи персоналу якихось непередбачуваних погіршень у стимулюванні та оплаті праці, а також з надією, що працівники у подальшому будуть працювати з повною віддачею і відповідним спрямуванням своєї енергетики.

У процесі дослідження управління персоналу на підприємствах вчені-економісти виявили цілий ряд проблем. Так, О.А. Грішнова та Н.М. Полив'яна розділяють думку що всі проблеми управління персоналом можна згрупувати в п'ять груп, а саме: проблеми в суб'єкті управління персоналу; проблеми інформаційно-методичного забезпечення управління

персоналом; проблеми неадекватності соціального середовища; проблеми в структурі пропозиції на ринку праці; проблеми в об'єкті управління персоналу. Більш детально проведемо дослідження проблем.

Отже, проблеми в суб'єкті управління персоналу є результатом: відсутності стратегічного управління підприємством; не визначення ролі та місця управління персоналом підприємства в стратегічному плані підприємства; застарілих, механічних підходів до управління персоналом.

Проблеми інформаційно-методичного забезпечення управління персоналом полягають у: відсутності методичної бази формування внутрішнього ринку праці; обмеженості інформації стосовно стану зовнішнього ринку праці.

Проблеми неадекватності соціального середовища полягають у відсутності системи аналізу та обліку змін у соціальному середовищі, що вкрай унеможливує врахування їх вплив на рішення в сфері управління персоналом.

Проблеми в структурі пропозиції на ринку праці охоплюють: появу дефіцитних категорій персоналу; вікові «провали» у пропозиції за окремими категоріями працівників; професійну вузькопрофільність молоді; нестачу спеціалістів у галузі стратегічного управління.

Проблеми в об'єкті управління персоналу, що передбачають недостатній рівень знань, невисоку вмотивованість, застаріння навичок працівників.

Таким чином, процес управління персоналом являється складним, багатограним, який діє за методами дослідження, при допомозі принципів, виконуючи окремі функції та використовуючи методи управління. Дослідження стану управління персоналом на підприємствах доречно здійснювати при допомозі методів, які у свою чергу об'єднанні в групи.

Принципи управління персоналом підприємства складаються з двох груп: що характеризують вимоги до управління персоналом; які визначають напрями розвитку управління персоналом.

Перша група принципів включає саме такі з них: відповідності функцій управління персоналом цілям виробництва; оптимального співвідношення управлінських орієнтацій; економічності; прогресивності; перспективності; оперативності; комплексності; оптимальності; науковості; узгодженості; стійкості; прозорості; комфортності.

Другій групі підпорядковані принципи: концентрації; спеціалізації; паралельності; гнучкості; безперервності; ритмічності та цілеспрямованості.

Усі наведені принципи управління персоналом реалізуються у взаємодії, їх співвідношення залежать від конкретних умов функціонування підприємства. На нашу думку для підвищення ефективності управління підприємством необхідно весь даний процес здійснювати у відповідності із загальноприйнятими етапами, хоча управління персоналом має свої особливості: управління персоналом спрямоване на практичні дії, дає значущі результати по вирішенню проблем підприємства; управління персоналом направлене на індивідуальність та її задоволення; управління персоналом при розробці стратегічних цілей керується на перспективне господарювання.

Маючи теоретичний підґрунт, управління персоналом включає деякі функції, а саме планування, організації, керівництва, контролю та регулювання. Як ми можемо зауважити ефективність господарювання на підприємствах, у тому числі і спиртових досягається також при умові виконання цих функцій, тільки більш детально, а саме: планування і прогно-

зування персоналу; маркетингу персоналу; розвитку персоналу; аналізу і розвитку засобів мотивації праці; створення оптимальних умов праці; оформлення та обліку персоналу; аналізу та регулювання трудових відносин; розробці організаційних структур управління; надання юридичних послуг; розвитку соціальних послуг. Дане зауваження є неоднозначним і непоодиноким.

Визначивши, що штатний склад або персонал підприємства є ключовим фактором розвитку підприємства, коли підприємство проявляє турботу про своїх працівників, то це позитивно відображається на результатах праці і в результаті на ефективності господарювання всього підприємства, а при умові автоматизації нетворчої праці всього персоналу підприємства, потребують розробки автоматизованих комплексів задач які виникають на підприємстві з даного питання. Отже, сучасна концепція управління персоналом підприємства полягає в підвищенні ролі людського фактора, особистості робітника, знання його мотивації та вміння її спрямовувати на вирішення задач підприємства. Процес виробництва впливає на персонал підприємства при допомозі різних обставин або факторів, що реалізуються в основному разом. Проаналізуємо ці фактори, а саме – сутність першого фактору полягає в наступних складових – ієрархічній структурі організації; відносинах з владою; тиск на людину з боку влади; системний контроль. Другий фактор розкривається при допомозі вироблених спільних цінностей; соціальних норм; установці поведінки та її регламентованості. Третій фактор характеризується рівноправністю відносин та їх власністю; рівновагою сторін та з врахуванням економічної ситуації.

Вивчення стану управління персоналу на підприємстві здійснюється при допомозі різних способів дослідження або методів. Методи вивчення стану управління персоналу на підприємстві включають систему задіяних методів, а саме методи формування, обґрунтування, впровадження, обстеження та аналізу. Тобто, діюча система управління персоналу на підприємстві передбачає використання ряду методів, які класифікуються і взаємопов'язані.

Так, методи формування включають системний підхід; методи аналогій, моделювання, функціонально-вартісного аналізу, творчих нарад, колективного блокноту, морфологічного аналізу; експертно-аналітичний, блочний, досвідний та інші методи.

Методи обґрунтування містять методи аналогій, порівнянь, нормативний, експертно-аналітичний, моделювання фактичного і бажаного стану досліджуваного об'єкту та інші.

Методи впровадження включають методи навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації пра-

цівників апарату управління, залучення громадських організацій, функціонально-вартісного аналізу.

Методи обстеження складають низку обслідувань, а саме – самообстеження, інтерв'ювання, бесіди, активного спостереження протягом робочого дня, моментні спостереження, анкетування та інші.

Методи аналізу містять системний аналіз, економічний аналіз, декомпозицію, послідовної підстановки, порівнянь, експертно-аналітичний, моделювання, балансовий, досвідний, аналогій та інші.

Отже, ми можемо відмітити, що враховуючи всі перелічені чинники впливу на підприємство, вони можуть носити позитивний чи негативний вплив, а тому необхідно їх обов'язково враховувати при розрахунках господарювання підприємств у подальшому. А тому ми прийшли до висновку, що найбільший ефект і якість управління персоналом досягається при застосуванні всіх способів зацікавленості та переконання, методів, принципів, функцій та критеріїв оцінювання персоналу підприємства, які ми будемо вивчати далі.

Сьогодні все частіше серед керівників спиртових підприємств постає питання зростання ефективності управління персоналом. Схожа ситуація є притаманною більшості сучасних українських підприємств. Крім того керівники почали активніше розділяти ефективність на соціальну і економічну, що несе актуальність даного питання.

Висновки з цього дослідження. Враховуючи проблеми сучасності ми можемо відмітити те, що персонал підприємств не завжди використовується ефективно і це нас привело до висновку, що тільки ефективне управління персоналом підприємства призведе до безпростійної його діяльності і відповідно до підвищення рівня ефективності підприємства. Також дана ситуація призведе до поліпшення матеріального стану даних працівників. Покращення даної ситуації також зумовлене застосуванням високоякісної, конкурентоспроможної техніки, яка б характеризувалась не тільки своєю продуктивністю, але і якістю і надійністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір. – К., Інститут демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2008. – 316 с.
2. Адаменко М.В. Організація матеріального стимулювання персоналу підприємств залізничної промисловості: дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – Кривий Ріг, 2006. – 246 с.
3. Богиня Д.П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці. «Україна: аспекти праці». – № 6. – 1999. – С. 3-8.
4. Петти У. Экономические и статистические труды. – М., «Соцэскиз», 1940. – С. 3-35.
5. Новожилов В.В. Проблемы измерения и результатов при оптимальном планировании. – М., «Наука», 1972. – С. 136-154.

УДК 330.34:656.2

Федорко І.П.
здобувач

Української державної академії залізничного транспорту

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення інформаційного забезпечення діяльності підприємств Укрзалізниці шляхом формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту. Визначено зміст даної системи, мету, принципи та задачі формування. Розроблено модель інтегрованої інтелектуальної системи управління транспортно-логістичними послугами підприємств залізничного транспорту.

Ключові слова: послуга, розвиток, управління, концептуальний підхід, залізничний транспорт.

**Федорко И.П. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

В статье обосновано необходимость совершенствования информационного обеспечения деятельности предприятий Укрзалізничної залізничної академії залізничного транспорту. Определено содержание данной системы, цели, принципы и задачи формирования. Разработано модель интегрированной интеллектуальной системы управления развитием транспортно-логистических услуг предприятий железнодорожного транспорта в пределах данной системы.

Ключевые слова: услуга, развитие, управление, концептуальный подход, железнодорожный транспорт.

**Fedorko I.P. A CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR INTEGRATED INTELLIGENT SYSTEMS DEVELOPMENT MANAGEMENT
SERVICES OF THE ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT**

The article substantiates the need for improved information management activities Ukrzaliznytsi enterprises by creating an integrated intelligent control system development of railway transport services. The content of this system, the objectives, principles and objectives of the formation. Developed model of integrated intelligent control system development of transport and logistics services of railway transport within the system.

Keywords: service, development, management, conceptual approach, railway transport.

Постановка проблеми. Об'єктивне зростання і глобалізація світової економіки, зростання інтенсивності та обігу транспортних потоків вимагають прискорення процесів переміщення масових вантажів, підвищення безпеки руху та зниження собівартості перевезень.

Вигідне географічне положення України з її транспортної інфраструктурою останнім часом стають все більш затребуваними в організації як національних, так і міжнародних транспортних перевезень, що інтенсивно рухаються з Азії в Європу і навпаки. Саме ці вантажопотоки складають основний обсяг перевезень Укрзалізниці та виступають основним джерелом використання транспортного потенціалу її інфраструктури.

На сьогоднішній день залізничний транспорт переживає період впровадження структурних реформ, результатом яких повинно стати якісно нові умови функціонування галузі, досягнення її техніко-економічного розвитку. Однак, сьогочасні реалії функціонування Укрзалізниці вказують на існування ряду проблем, які істотно знижують рівень конкурентоспроможності залізничного транспорту, погіршують фінансово-економічні результати його діяльності. Це і застарілий рухомий склад, об'єкти колійної інфраструктури, неефективні методи управління галузю, низький рівень безпеки та якості процесу перевезень, їх невідповідність міжнародним стандартам залізничних перевезень. Основною проблемою залізничного транспорту є розрізненість операцій у межах загального технологічного процесу транспортування.

За таких умов надзвичайно важливим для залізничного транспорту України виступає підвищення привабливості галузі за рахунок не тільки забезпечення безпеки перевезення вантажів, але й надання всім учасникам транспортного процесу повної, вичерпної інформації про місце знаходження вантажів

та рух вантажних поїздів, організації процесу транспортування в режимі реального часу відповідно до існуючих потреб. Це сприяло б якісній зміні умов організації вантажних перевезень, розвитку послуг Укрзалізниці, а відповідно й зростання обсягів транзитних вантажів, реалізації транзитного потенціалу залізничної інфраструктури України. Отже, нині набувають значної актуальності питання, пов'язані з забезпеченням єдності всіх складових процесу транспортування в єдиний інформаційно-технологічний простір залізничної галузі шляхом формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем, пов'язаних із забезпечення ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту, впровадженню сучасних технологій організації транспортного процесу приділяється увага з боку багатьох вітчизняних учених. Серед них особливим здобутком відзначаються праці В.Л. Диканя, В.П. Ільчука, О.І. Зоріної, О.Г. Кірдіної, В.І. Копитка., Н.В. Якименко та ін. [1-6]. Цими науковцями зроблено величезний вклад у розрізі окремих аспектів вирішення даної проблеми. Однак, незважаючи на це, до кола наукових інтересів цих вчених недостатнім чином увійшли питання дослідження та формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту, що й обумовило вибір мети статті.

Метою статті є розробка концептуальних засад формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту, як основи ефективного розвитку транспортно-логістичних послуг підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку спеціалістів провідна роль в управлінні роз-

витком транспортно-логістичних послуг підприємств залізничного транспорту належать інформаційним технологіям, які здатні забезпечити координацію руху рухомого складу, визначити ступінь його готовності до відправлення, сприяти інформаційній взаємодії учасників транспортного процесу та формуванню комплексу корисних даних, що можуть бути використані для управління рухом поїздів, розробки планів-графіків відправлень та виступатимуть джерелом виявлення резервів зниження експлуатаційних і інших видів витрат. Саме інформаційні технології на залізничному транспорті є невід'ємною складовою технологічного процесу вантажних перевезень, від рівня впровадження яких залежить рівень послуг Укрзалізниці. Їх застосування є й умовою успішності реалізації принципових засад логістики таких, як «доставка продукції в необхідній кількості, у необхідний час, у необхідне місце», що виступають основними вимогами сьогочасного транспортного ринку та є критеріями виробу вантажовідправником способом відправлення вантажів.

На сьогоднішній день інформаційний фонд Укрзалізниці представлений широким спектром автоматизованих інформаційних систем різного функціонального призначення. Аналіз автоматизованих систем управління, які наразі застосовуються на залізничному транспорті України, дозволив встановити, що ці системи функціонують розрізнено і спеціалізуються на реалізації окремого кола задачі, притаманних області їх застосування. А це означає, що вони не забезпечують формування єдиного

інформаційного потоку в транспортному процесі, а відповідно обумовлюють розрив безперервного технологічного процесу транспортування вантажів. Така розрізненість автоматизованих систем управління транспортним процесом обумовлює необхідність передачі вантажопотоків, даних про них між різними структурами залізниць, викликаючи невиправдані затримки вантажів. Це, безумовно, призводить до зниження ефективності процесу перевезень та не дозволяє надавати вантажовідправникам всього комплексу послуг, пов'язаних як і з організацією транспортування, так і з обслуговуванням вантажів. Для вирішення даної проблеми пропонуємо реалізувати інтегрований підхід до управління розвитком послуг залізничного транспорту, що передбачає формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту.

Ідея створення інтегрованих інтелектуальних систем набула широкого поширення серед науковців. Так, Є. Новіков визначає інтелектуальну транспортну систему, як систему, яка дозволяє використовувати інноваційні розробки при моделюванні транспортних систем та регулюванні транспортних потоків. На його думку, ця система надає кінцевим споживачам велику інформативність та безпеку, а також якісно підвищує рівень взаємодії учасників руху в порівнянні зі звичайними транспортними системами [7]. Т.І. Міхеєва вважає, що створення інтегрованих інтелектуальних транспортних систем, як систем управління дорожньо-транспортною інфраструктурою ур-

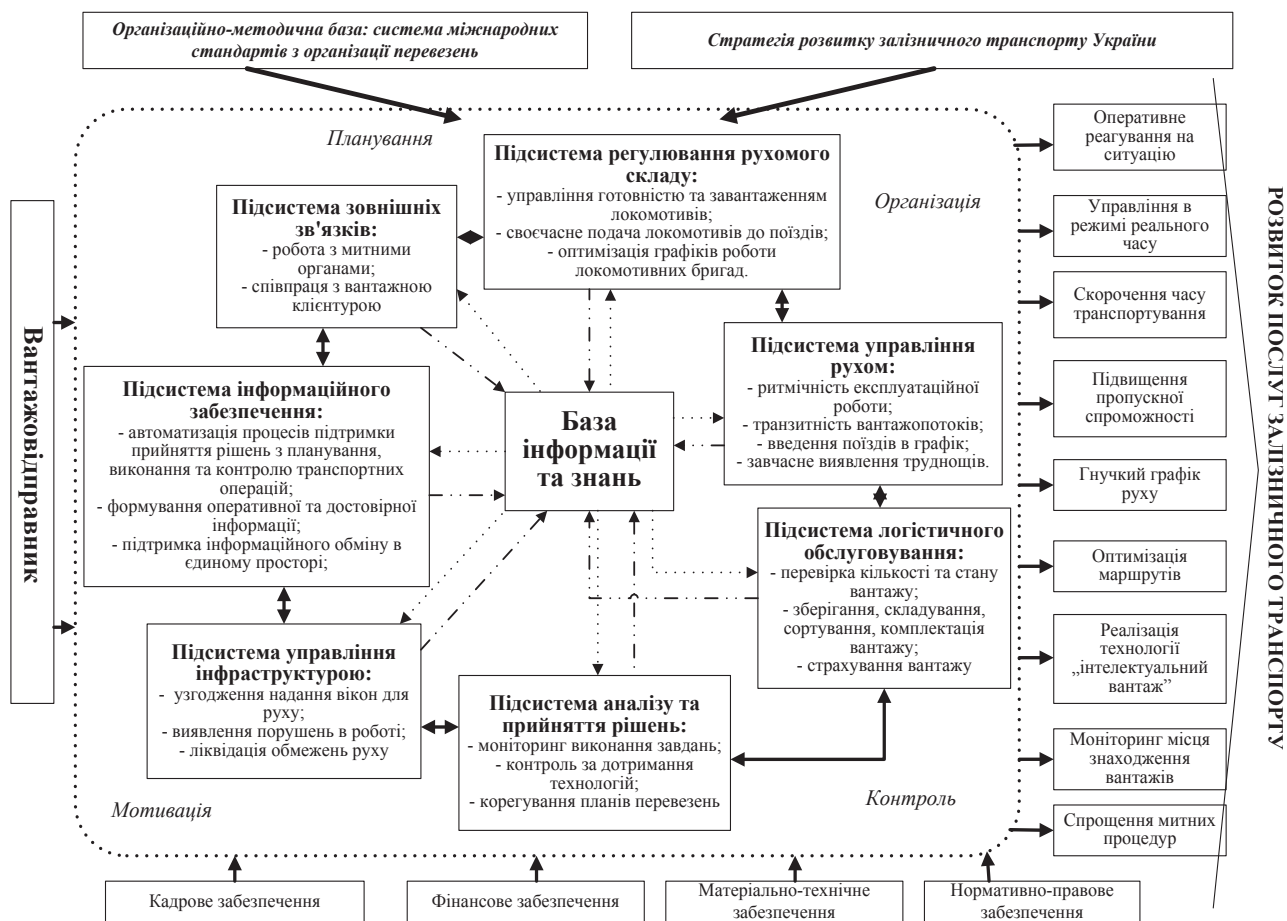


Рис. 1. Схема моделі інтегрованої інтелектуальної системи управління транспортно-логістичними послугами ПЗТ

Авторська розробка

банізованої території, дозволить підвищити рівень організації дорожнього руху: поліпшити характеристики вулично-дорожньої мережі, вдосконалити дислокацію технічних засобів організації дорожнього руху, оптимізувати процес управління транспортними потоками на всіх фазах руху, зменшуючи транспортні затримки, підвищуючи безпеку руху [8].

Проте, вчені визнають деякі проблеми в методології формування таких інтегрованих транспортних систем. Наприклад, П.А. Кошевой визнає, що незважаючи на наявність інтеграційних ідей і окремих прикладів їх практичної реалізації, і навіть концептуальних напрямів у розробці теорії товароруху, на кшталт інтегрованої логістики, проблема транспортної інтеграції в сучасних умовах розвинутих і найвищою мірою індустріалізованих ринкових відносин залишається методологічно невирішеною. Неясними залишаються форми, умови та принципи інтеграції, не кажучи про ефективність і надійність інтегрованих виробничо-економічних структур на транспорті [9].

Враховуючи точку зору вказаних науковців, під інтегрованою інтелектуальною системою управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту (ПСУРП ПЗТ) пропонуємо розуміти сукупність підсистем, які за рахунок інтеграції інформаційних та інтелектуальних процесів, дозволяють забезпечити організаційну єдність всіх учасників

транспортного процесу на основі формування єдиного інформаційного простору, акумулювання знань і прогнозування потреб споживачів транспортних послуг. Модель інтегрованої інтелектуальної системи управління транспортно-логістичними послугами ПЗТ представлено на рисунку 1. Розкриття методичних основ формування ПСУРП ПЗТ вимагає з'ясування мети, задач, принципів створення даної системи, а також розкриття складу її підсистем та процесів, реалізацію яких забезпечить кожна з них при управлінні розвитком послуг підприємств залізниць. Метою формування ПСУРП ПЗТ є забезпечення розвитку послуг Укрзалізниці шляхом забезпечення організаційної єдності всіх учасників транспортного процесу на основі формування єдиного інформаційного простору, акумулювання знань і прогнозування потреб споживачів транспортних послуг.

ПСУРП ПЗТ повинна охоплювати весь комплекс транспортних і логістичних операцій, а також фінансово-кредитні, митні аспекти їх організації. Тобто, це означає, що за своєю природою система покликана на основі інформаційних ресурсів об'єднати всі економічні потоки в єдиний транспортний цикл, забезпечивши організаційну єдність всіх учасників транспортування. Інформаційні ж ресурси у свою чергу створять можливість для аналізу та оцінки, планування та прогнозування, контролю та стиму-

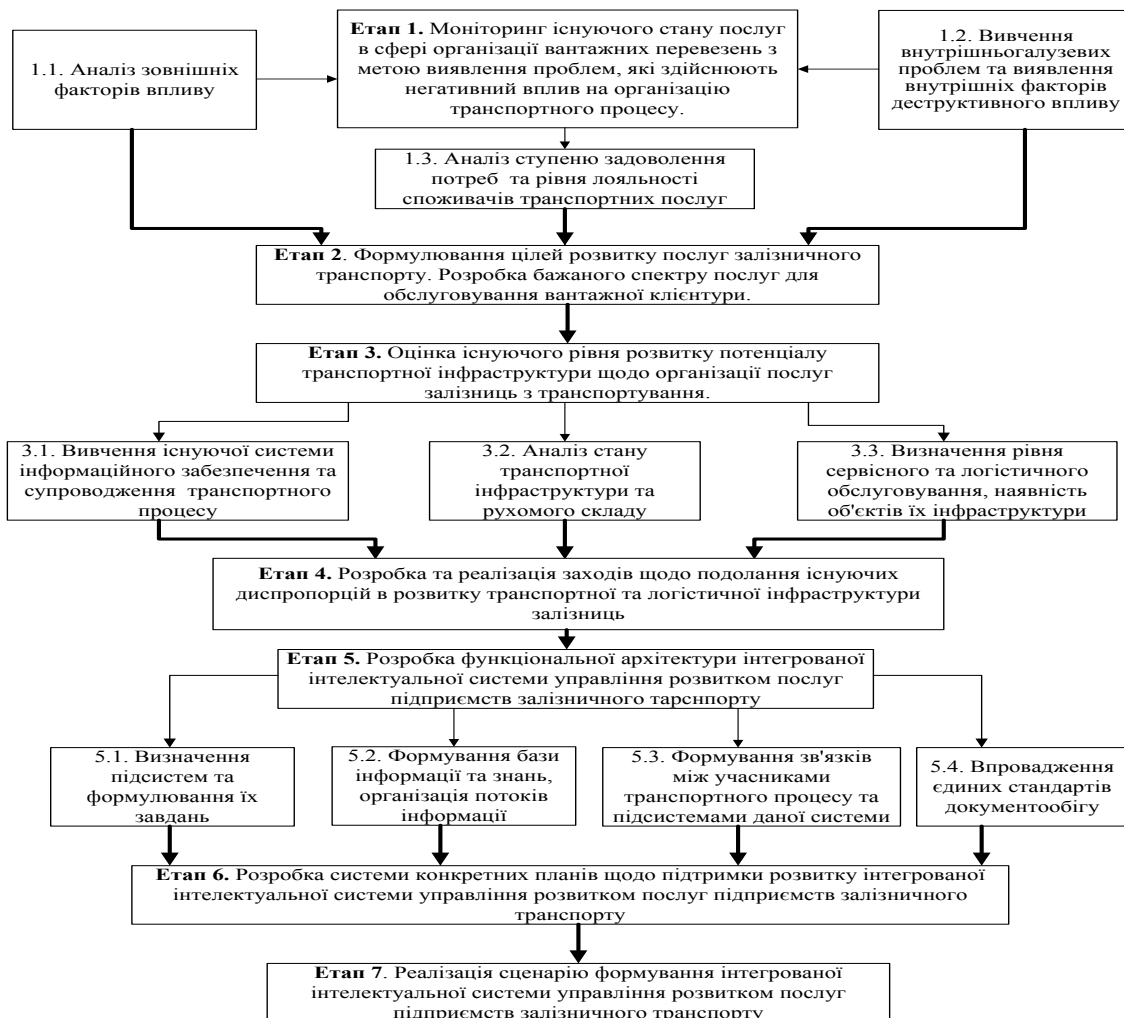


Рис. 2. Схема послідовності етапів формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту

Авторська розробка

лювання розвитку послуг Укрзалізниці. Відповідно до цього основними принципами формування даної системи, пропонуємо вважати: принцип адаптивності, принцип безперервності, принцип стимулювання інновацій, принцип цілеспрямованості, принцип синергізму.

Основними завданнями ПСУРП ПЗТ є:

1) оперативне управління перевізним процесом, розробка оптимальної схеми перевезення вантажів, розподіл та зберігання вантажів;

2) створення умов для інформаційного забезпечення взаємодії на базі сучасних інструментальних й інформаційно-технічних засобів;

3) забезпечення комерційної та економічної відповідальності суб'єктів транспортного ринку за безперервність транспортного процесу;

4) створення умов для нормативно-правового регламентування та регулювання порядку технологічної, інформаційної та комерційної взаємодії залізниць з іншими учасниками транспортного процесу (вантажовідправники, митниця, інші види транспорту);

5) забезпечення безпеки руху транспортних засобів та охорона навколишнього середовища;

6) створення загальної бази інформації і знань для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та ін.

Вивчення літературних джерел, дозволило встановити, що при формуванні систем управління більшість науковців ґрунтуються на системному, функціональному, комплексному, ситуаційному підходах. оскільки залізничний транспорт є складною багатоваріантною системою, то і формування ПСУРП ПЗТ повинно відбуватися за методологією системного підходу. Останній дозволяє розглядати об'єкт як сукупність елементів, які взаємодіють між собою та з зовнішнім середовищем. Автор статті розглядає можливість формування ПСУРП ПЗТ за рахунок реалізації послідовних етапів, представлених на рисунку 2.

Етап 1 передбачає проведення моніторингу існуючого стану послуг у сфері організації вантажних перевезень з метою виявлення проблем, які здійснюють негативний вплив на організацію транспортного процесу. На цьому етапі передбачається проведення аналізу зовнішніх факторів впливу та ступеню задоволення потреб і рівня лояльності споживачів транспортних послуг, з'ясовуються внутрішньогалузеві проблеми та виявляють внутрішні фактори деструктивного характеру.

Етап 2 полягає у формулюванні цілей розвитку послуг залізничного транспорту та розробці бажаного спектру послуг для обслуговування вантажної клієнтури.

На 3 етапі проводиться оцінка існуючого рівня розвитку потенціалу транспортної інфраструктури щодо організації послуг залізниць з транспортування. Зокрема, вивчається існуюча система інформаційного забезпечення та супроводження транспортного процесу, аналізується стан транспортної інфраструктури та рухомого складу і визначається рівень сервісного, логістичного обслуговування.

4 Етап передбачає розробку та реалізацію заходів щодо подолання існуючих диспропорцій у розвитку транспортної та логістичної інфраструктури залізниць.

Етап 5 передбачає розробку функціональної інфраструктури інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту, зокрема:

– формуються підсистеми даної системи, визначаються їх основні функції;

– розробляється база інформації та знань, проводиться організація надходження інформаційних потоків до них, налагоджується обмін інформацією між підсистемами системи;

– формуються зв'язки між учасниками транспортної системи та підсистеми системи;

– впроваджуються єдині стандарти документообігу.

Етап 6 полягає в розробці системи конкретних заходів щодо підтримки розвитку інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту.

Етап 7 передбачає реалізацію сценарію формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту.

Однією з умов ефективного функціонування ПСУРП ПЗТ є те, щоб її структура та функціональні можливості відповідали вимогам європейських стандартів і забезпечували інтеграцію залізничного транспорту в інформаційний простір європейських залізниць. Для цього необхідно забезпечити єдину форму введення та виведення інформації, встановити умови для доступу до бази даних і бази знань, створити зручний інтерфейс для користування, забезпечити її сумісність з існуючими АСУ, а також системами управління логістичними процесами, укомплектувати рухомий склад засобами GSM зв'язку та організувати доступ до можливостей Інтернет-ресурсів.

Відповідно до цього ПСУРП ПЗТ повинна включати окрім існуючих АСУ ще й такі функціональні модулі: автоматизовану систему контролю та обліку електроенергії і палива, АСУ митного оформлення вантажів, АСУ – колія, структуровану базу даних і базу знань, системи та засоби електронної ідентифікації вантажів, тари і транспортних засобів, зокрема, системою автоматичної ідентифікації вагонів. Їх впровадження стане дієвим заходом, здатним забезпечити єдність операцій з транспортного обслуговування вантажовідправників та впровадження логістичних технологій організації транспортного процесу, а також сприятиме впровадженню європейських стандартів та інтеграції залізничного транспорту України в європейську транспортну систему.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті обґрунтовано необхідність формування інтегрованої інтелектуальної системи управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту, яка дозволить забезпечити організаційну єдність усіх учасників транспортного процесу на основі формування єдиного інформаційного простору, акумулювання знань і прогнозування потреб споживачів транспортних послуг. Подальше дослідження має бути спрямоване на розробку методичного інструментарію управління розвитком послуг підприємств Укрзалізниці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2010. – № 30. – С. 12-13.
2. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В.П. Ільчук. – К.: Логос, 2004. – 381 с.
3. Зоріна О.І. Соціально-економічні фактори формування стійкого розвитку залізничного транспорту / О.І. Зоріна // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18, Вип. 4/2. – С. 11-14.

4. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України як складової національного господарства: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Г. Кірдіна. – Харків, 2011. – 39 с.
5. Копитко В.І. Логістичний підхід у створенні ефективного механізму управління пасажирськими перевезеннями залізничним транспортом / В.І. Копитко // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. Наука та прогрес транспорту. stp.dit.edu.ua/article/download/14215/12037.
6. Якименко Н.В. Управління економічним зростанням залізничного транспорту в умовах розвитку транспортного ринку України: монографія / Н.В. Якименко. – Х.: УкрДАЗТ, 2012. – 437 с.
7. Новиков Е.И. Интеллектуальные транспортные системы / Е.И. Новиков // Транспорт, 2013. – Вып. 6(746). – С. 72-73.
8. Михеева Т.И. Управление транспортными потоками. Учет ДТП / Т.И. Михеева. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2006. – 125 с.
9. Кошевой П.А. Интегрированные группы: основные понятия и практика применения в современных транспортных системах / П.А. Кошевой // Интернет-журнал «Науковедение». – 2011. – № 4. – Режим доступа: <http://www.naukovedenie.ru>.

УДК 65.011.4

Чорна І.Ю.

магістр

Вінницького фінансово-економічного університету

Юрчишена Л.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

Вінницького фінансово-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗРОСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена методологічній проблемі оцінки економічної ефективності заходів, спрямованих на зростання ресурсного потенціалу підприємства. Автором визначено шляхи оптимізації ресурсного потенціалу підприємства, досліджено основні наукові підходи до розуміння сутності та механізмів розрахунку економічної ефективності. На цій основі запропоновано комплексну методіку визначення економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу підприємства.

Ключові слова: ресурсний потенціал підприємства, економічна ефективність, рентабельність, продуктивність праці, фондо-віддача, фондомісткість, оборотність оборотних активів.

Чёрная И.Ю., Юрчишена Л.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО РОСТА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена методологической проблеме оценки экономической эффективности мероприятий, направленных на рост ресурсного потенциала предприятия. Автором определены пути оптимизации ресурсного потенциала предприятия, исследованы основные научные подходы к пониманию сущности и механизмов расчета экономической эффективности. На этой основе предложена комплексная методика определения экономической эффективности оптимизационных мероприятий относительно роста ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: ресурсный потенциал предприятия, экономическая эффективность, рентабельность, производительность труда, фондоотдача, фондоемкость, оборотность оборотных активов.

Chorna I.U., Yurchishena L.V. ECONOMIC EFFICIENCY OF OPTIMIZATION MEASURES IN RELATION TO HEIGHT OF RESOURCE POTENTIAL OF ENTERPRISE

The article is sanctified to the methodological problem of estimation of economic efficiency of the measures sent to the height of resource potential of enterprise. The basic scientific going is investigational an author near understanding of essence and mechanisms of calculation of economic efficiency. On this basis complex methodology of determination of economic efficiency of optimization measures is offered in relation to the height of resource potential of enterprise.

Keywords: resource potential of enterprise, economic efficiency, profitability, labour productivity, capital productivity, capital intensity, circulating of circulating assets.

Постановка проблеми. Перспективи досягнення конкурентоспроможності будь-яким підприємством пов'язані, перш за все, з нарощуванням та ефективним використанням його ресурсного потенціалу. Тому на кожному з етапів життєдіяльності компанії важливою стає розробка оптимізаційних заходів щодо збільшення ресурсного потенціалу підприємства. Разом з тим, важливою функцією управління є контроль, тому не менш важливою є оцінка економічної ефективності таких заходів з нарощування ресурсного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових колах досить глибоко досліджуються теоретико-методологічні аспекти управління ресурсним потенціалом підприємства. Зокрема, характеристиці

поняття «ресурсний потенціал підприємства» присвячені роботи таких дослідників як О. Безручко, О. Криворучко, Л. Квятковська, О. Маслак, І. Пипенко, В. Шинкаренко та ін. Питання оцінки обсягів ресурсного потенціалу підприємства висвітлені в роботах ряду науковців, зокрема таких як О. Добикіна, С. Касьянюк, В. Рижиков та ін. Окремі аспекти оптимізації ресурсного потенціалу підприємства висвітлені в дослідженнях таких науковців, як Ю. Білиця, Н. Касьянова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність численних досліджень, які присвячені питанням сутності та оцінки ресурсного потенціалу підприємства, у літературі практично відсутні будь-які напрацювання щодо

аналізу економічної ефективності заходів, спрямованих на оптимізацію ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Актуальність теми та недостатній її розгляд у наукових колах зумовив необхідність визначення мети дослідження, яка передбачає розробку та оцінку економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо ресурсного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній літературі система понять, які визначають зміст потенціалу підприємства, є достатньо дискусійною. Так, одні науковці потенціал підприємства ототожнюють із ресурсами, другі – із можливостями, інші – оперують двома категоріями одночасно, окрема група вчених розглядає потенціал підприємства як його властивість.

У широкому науковому колі економістів поняття «потенціал» почало використовуватися в кінці 1970-х на початку 1980-х років. Саме в цей період з'явилися публікації, де було розглянуто різні аспекти даного поняття. У більшості робіт як основні елементи досліджуваного поняття відокремлювалися ресурсна складова та потенційна можливість її використання [1, с. 49].

О. Добикіна на основі аналізу наукових джерел виділяє кілька підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства:

- 1) ресурсний підхід;
- 2) виробничий підхід;
- 3) результативний підхід [2, с. 5-6].

В основі ресурсного підходу лежить розуміння потенціалу підприємства як сукупності його ресурсів. Виробничий підхід розглядає поняття «потенціал» як синонім виробничої потужності, тобто під виробничим потенціалом розуміється максимально можливий річний, добовий обсяг випуску продукції. Результативний підхід передбачає, що потенціал підприємства – це можливість виробничих сил забезпечувати визначений ефект.

На сьогодні більшість концептуальних підходів до розгляду поняття «потенціал» ґрунтуються на ресурсній теорії, тобто на аналізі й розробці методичних рекомендацій щодо визначення потреби в певній сукупності ресурсів, ефективності процесу їх залучення й використання для досягнення поставленої мети, в якості якої виступає трансформація якісного стану об'єкта дослідження.

Ресурсний підхід до розуміння сутності потенціалу підприємства передбачає виділення його структурних елементів за видами і характером ресурсів. При цьому основними групами ресурсів підприємства і, відповідно, складовими його потенціалу є:

- 1) людський капітал (персонал, трудові ресурси);
- 2) основний капітал (засоби праці);
- 3) оборотний капітал (предмети праці).

Кожен з виділених елементів ресурсного потенціалу підприємства має певні особливості і потребує специфічних методів та принципів управління в процесі формування, використання та оптимізації.

В економічній літературі наявні різні погляди на сутність удосконалення процесу формування ресурсного потенціалу підприємства. Досить часто науковці пов'язують формування виробничого потенціалу підприємства з нарощенням і забезпеченням виробничої потужності.

Тобто, основним напрямом зростання ресурсного потенціалу підприємства дослідники вважають збільшення виробничих потужностей підприємства. Але такий підхід може бути застосований виключно до виробничих підприємств, та й навіть у такому випадку він характеризує оптимізацію скоріше виробничо-технічного потенціалу підприємства, залишаючи поза увагою перспективи оптимізації управління іншими групами ресурсів підприємства.

Ряд інших науковців ототожнюють вдосконалення ресурсного потенціалу підприємства з пошуком та використанням наявних резервів. За такого підходу процес оптимізації потенціалу підприємства полягає у виявленні стратегічних можливостей, ресурсів і резервів.

Отже, формування ресурсного потенціалу, нарощування його за рахунок резервів – основне завдання підприємства. При цьому слід враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – резервом потенціалу [3, с. 40].

Завданнями підприємства є використання сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін. У рамках оптимізації управління окремими групами ресурсів підприємства можливе використання традиційних напрямів екстенсивного та інтенсивного розвитку.

Екстенсивний розвиток підприємства представляє собою нарощення виробництва за рахунок простого кількісного розширення його факторів, тобто збільшення числа працівників без підвищення кваліфікації, споживання матеріальних ресурсів без поліпшення ефективності їх використання, за рахунок зростання капіталовкладень без удосконалення технологій. Це найбільш легкий шлях господарського розвитку. Інтенсивний шлях розвитку являє собою зростання виробництва за рахунок більш раціонального використання його факторів, тобто впровадження нових технологій, поліпшення його організації (нова структура господарських зв'язків, управління та кооперації і т.д.), удосконалення використання основних, оборотних фондів, прискорення їх оборотності, амортизації, підвищення кваліфікації робочої сили та вдосконалення наукової організації праці [4].

Звичайно, екстенсивні заходи оптимізації формування ресурсного потенціалу підприємства більш обґрунтовані для їх впровадження лише в коротко-

Таблиця 1

Оптимізаційні заходи, що сприяють екстенсивному нарощуванню ресурсного потенціалу підприємства

Елементи ресурсного потенціалу	Поточні заходи	Стратегічні заходи
1. По відношенню до трудових ресурсів	Збільшення кількості робочих місць, збільшення чисельності працівників та ін.	Підвищення продуктивності праці та скорочення трудомісткості продукції підприємства, наприклад, за рахунок автоматизації виробництва, оптимізації кадрового складу підприємства тощо
2. По відношенню до основних засобів	Збільшення кількості виробничого обладнання, придбання нематеріальних активів та ін.	Збільшення фондіввіддачі та скорочення фондоемності одиниці продукції за рахунок покращення використання наявного обладнання
3. По відношенню до оборотних активів	Нарощування обсягів запасів, збільшення обсягів готівкових коштів тощо	Зменшення матеріаломісткості одиниці продукції за рахунок впровадження новітніх технологій, рецептур тощо

строковому періоді діяльності підприємства. Розглядаючи стратегічні перспективи суб'єкта господарювання, особливу увагу слід приділяти можливостям застосування інтенсивних напрямів удосконалення ресурсного потенціалу підприємства (табл. 1).

Отже, екстенсивні заходи оптимізації ресурсного потенціалу підприємства матимуть ефект лише в короткостроковому періоді. Якщо ж ставити за мету досягнення переваг компанії в довгостроковій перспективі, то необхідно впроваджувати в життя стратегічно важливі заходи оптимізації.

Використання екстенсивного та інтенсивного напрямів розвитку ресурсного потенціалу не втратило своєї актуальності сьогодні. Однак кількісний розвиток в умовах ринкової економіки має винятково допоміжний характер і найбільш ефективний як короткостроковий захід [5, с. 219].

Що стосується напрямів якісного розвитку ресурсного потенціалу підприємства, то фактори стратегічного росту мають більш складний характер і пов'язані зі складною системою загроз і можливостей, що встановлюються в ході стратегічного аналізу.

Викладене вище дає змогу окреслити чинники, які сприяють підвищенню ефективності формування потенціалу підприємства:

- якісне оновлення, розширення та модернізації матеріально-технічної бази;
- проведення гнучкої закупівельної політики щодо формування товарних ресурсів, товарних запасів, надходження сировини та матеріалів;
- заміна працівників апарату управління, які не змогли адаптуватися до роботи в ринкових умовах;
- поповнення трудових ресурсів молодими, ініціативними кадрами з числа випускників навчальних закладів;
- оптимізація організаційної структури управління та розробки мотиваційної моделі зацікавленості працівників підприємств у результатах індивідуальної й колективної праці;
- забезпечення високої швидкості обороту капіталу та поповнення власних оборотних коштів;
- формування сучасної інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, діагностики та запобігання кризовим явищам;
- впровадження сучасних технологій виробництва промислової продукції, обґрунтування асортиментної політики виробничих підприємств шляхом проведення маркетингових досліджень;
- залучення до розробки та реалізації інвестиційних проектів підприємств різних форм власності та господарювання [6, с. 29].

Таким чином, збільшення ресурсного потенціалу підприємства може проводитися різними шляхами. Незалежно від цього, кожен оптимізаційний захід має бути оцінений з позиції його економічної ефективності.

Термін «ефективність» походить від латинського (effectus) та означає дієвість, результативність, продуктивність [7, с. 507].

На сьогодні в економічній літературі можна виділити два основних підходи до розуміння сутності економічної ефективності діяльності підприємства:

1) класичний підхід, що зводиться до розуміння ефективності як відношення результату діяльності підприємства до його витрат;

2) цільовий підхід, що зводиться до розуміння під ефективністю ступеня досягнення поставлених цілей.

На наш погляд, більш обґрунтованим все ж таки, є класичний підхід, а цільовий підхід може бути застосований для оцінки стратегічного менеджменту підприємства, або ж при аналізі ефективності окремих інвестиційних проектів тощо.

Основними складовими формування економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу, відповідно до його складових, є:

- ефективність використання людського капіталу;
- ефективність використання основного капіталу (засобів праці);
- ефективність використання оборотного капіталу (предметів праці).

Внаслідок продуктивної функції живої праці (людського капіталу) досягається інтеграція всіх наявних властивостей факторів виробництва, які об'єктивно виражають пайовий (частковий) «внесок» кожного із них у створення продукту (кінцевого корисного результату) [8, с. 72].

Отже, усю систему показників економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу підприємства можна представити в наступному вигляді (рис. 1).



Рис. 1. Система показників економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу підприємства

Загальним показником економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу підприємства можна вважати зростання рентабельності продукції. Як зауважує О.С. Івані-

Таблиця 2

Оцінка економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства ПАТ «Поділля»

№ з/п	Показники ефективності	Механізм розрахунку	Оцінка показника за		
			2011 р.	2012 р.	2013 р.
1	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Валовий прибуток/Собівартість * 100%	15,80	8,95	11,25
2	Рентабельність операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності/ (Собівартість+Адміністративні витрати+Витрати на збут+Інші операційні витрати) * 100%	-3,65	-21,50	-15,17
3	Рентабельність підприємства (активів)	Чистий прибуток/Вартість активів * 100%	-14,23	-10,81	-6,11
4	Рентабельність власного капіталу	Прибуток до оподаткування/Власний капітал * 100%	-13,96	-10,46	-6,33

лов, щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність [9, с. 167].

Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках. Передусім розрізняють рентабельність інвестиційних ресурсів (активів, капіталу), рентабельність продукції і рентабельність господарської діяльності. Розрахуємо ці показники на основі досліджуваного нами підприємства ПАТ «Поділля». Отримані дані наведено в таблиці 2.

Отже, на досліджуваному підприємстві протягом останніх років відмічається погіршення основних показників ефективності формування та використання ресурсного потенціалу. Зокрема, рентабельність продукції (товарів, послуг) найбільшою була в 2011 році і складала 15,8%. У 2012 році вона значно скоротилася – до рівня 8,95%, що є негативною тенденцією. І хоч у 2013 році досліджувані показники і підвищилися, але все ж таки не досягнув рівня 2011 року. Аналогічні негативні зміни спостерігаються і щодо показника рентабельності операційної діяльності. Проведений аналіз засвідчив, що операційна діяльність ПАТ «Поділля» є нерентабельною, тобто збитковою, і в часі ця збитковість збільшилася порівняно з 2011 роком. Збитковим є також використання активів та власного капіталу ПАТ «Поділля», хоча в динаміці показники рентабельності активів і власного капіталу дещо покращилися.

Отже, перед ПАТ «Поділля» на сьогодні стоять важливі антикризові завдання щодо оптимізації господарської діяльності в цілому, і зокрема щодо вдосконалення формування і використання ресурсного потенціалу підприємства.

Ми пропонуємо такі оптимізаційні заходи щодо зростання ресурсного потенціалу ПАТ «Поділля»:

1) по відношенню до трудових ресурсів на підприємстві необхідно провести заходи з підвищення продуктивності праці. Цього можна досягти за рахунок скорочення чисельності працівників та скорочення простоїв обладнання. На сьогодні чисельність працівників ПАТ «Поділля» складає 211 чол., з них на дільниці розкрою тканин задіяно 21 робітник. Їх кількість можна скоротити до 4 чол. за рахунок автоматизації розкрійної дільниці. Зменшення простоїв обладнання можна досягти за рахунок зниження захворюваності працівників і скорочення кількості днів непрацездатності. Цьому сприятимуть заходи, спрямовані на покращення стану охорони праці та техніки безпеки у швейних цехах підприємства;

2) по відношенню до основних виробничих фондів ПАТ «Поділля» доцільним є встановлення автоматичної лінії розкрою тканин, а також реалізація застарілого обладнання, що зберігається в складських приміщеннях підприємства;

3) по відношенню до оборотних активів ПАТ «Поділля» необхідним є пошук джерел поповнення грошових коштів підприємства. Цьому сприятиме як реалізація застарілого обладнання (як уже було заважено), так і пошук інших джерел отримання доходу (здача в оренду вільних приміщень, організація курсів крою та шиття тощо).

Таким чином, запропоновані оптимізаційні заходи з одного боку сприятимуть скороченню чисельності працівників, а з іншого боку, – забезпечать зростання грошових надходжень підприємства. У результаті, загальні показники ефективності формування та використання ресурсного потенціалу ПАТ «Поділля» (показники рентабельності) покращаться.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до ресурсного підходу розуміння сутності ресурсного потенціалу підприємства, який є найбільш популярним у наукових колах, основними складовими потенціалу будь-якого суб'єкта господарювання є: трудові ресурси, засоби праці та предмети праці. Тому основними складовими формування економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу є: ефективність використання людського капіталу; ефективність використання основного капіталу (засобів праці); ефективність використання оборотного капіталу (предметів праці). Виходячи з цього, до показників оцінки економічної ефективності оптимізаційних заходів щодо зростання ресурсного потенціалу підприємства доцільно відносити: по-перше, загальні показники (зміна рентабельності продукції, господарської діяльності, активів, капіталу); по-друге, ресурсні показники, що включають у себе зміну ефективності використання трудових ресурсів (зміну продуктивності праці), зміну ефективності використання основних засобів (зміну фондівіддачі, фондомісткості), зміну ефективності використання оборотних активів (зміну оборотності та рентабельності обігових коштів).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шинкаренко В.Г. Сучасне розуміння потенціалу підприємства / В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко, І.С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. – 2011. – № 18. – С. 47-58.
2. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
3. Маслак О.І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручок // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 36-46.
4. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення // http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm.
5. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
6. Бугай В.З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В.З. Бугай, А.В. Горбунова, Ю.В. Ключева // Вісник запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 27-31.
7. Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, КОО, 2002. – 583 с.
8. Прядко В.В. Теоретико-методологічні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 69-77.
9. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
10. Білиця Ю.В. Резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / Ю.В. Білиця, А.В. Шульга // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2012. – Вип. 4. – С. 87-89.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 658.562

Адамовська В.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування
підприємств гірничо-металургійного комплексу
Криворізького національного університету***Калініченко Д.Р.***магістр кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування
підприємств гірничо-металургійного комплексу
Криворізького національного університету*

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

У статті розглянуто питання організації системи управління якістю продукції гірничорудних підприємств як складової бізнес-планування. До нерозв'язаних проблем управління якістю продукції належить відсутність єдиної бази показників, що її характеризують, це призводить до неповноти її аналізу, а також обмеженість методичних підходів до оцінки рівня якості продукції в гірничодобувній галузі як складової бізнес-плану. Запропоновано комплексний показник загальної якості продукції гірничодобувних підприємств, що визначає відсоткову частку вмісту нерегламентованих міжнародними стандартами домішок у загальному обсязі товарної залізної руди.

Ключові слова: бізнес-планування, якість, управління, стандарти якості, залізна руда, експорт.

Адамовская В.С., Калининченко Д.Р. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены вопросы организации системы управления качеством продукции горнорудных предприятий как составляющей бизнес-планирования. К нерешенным проблемам управления качеством продукции относится отсутствие единой базы показателей, которые ее характеризуют, это приводит к неполноте ее анализа, а также ограниченность методических подходов к оценке уровня качества продукции в горнодобывающей отрасли как составляющей бизнес-плана. Предложен комплексный показатель общего качества продукции горнодобывающих предприятий, который определяет процентную долю содержания нерегламентированных международными стандартами примесей в общем объеме товарной железной руды.

Ключевые слова: бизнес-планирование, качество, управление, стандарты качества, железная руда, экспорт.

Adamovska V.S., Kalinichenko D.R. ORGANIZATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS A COMPONENT OF BUSINESS PLANNING

The article deals with the organization system of mining enterprises quality management as part of the business-planning. To unsolved quality management problems is the lack of a unified indicators database that characterize it, this leads to analysis incompleteness, and the limitations of methodologies for assessing the products quality in the mining industry as part of a business plan. A comprehensive indicator of the general mining companies quality, which determines the percentage content of ad hoc international standards impurities in the commodity iron ore total volume.

Keywords: business planning, quality management, quality standards, iron ore exports.

Постановка проблеми. Найважливішим фактором успішного розвитку народного господарства в цілому і гірничодобувної галузі зокрема є поліпшення якості продукції на основі бізнес-планування, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства. Необхідність забезпечення конкурентоспроможності підприємств зростає у результаті інтеграції України в міжнародні організації та подальшого розвитку ринкової економіки. Вступ України до Світової Організації Торгівлі та підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом висуває на перший план проблему якості продукції, що виробляється і реалізується на внутрішньому ринку країни та за її межами. Підвищення якості вітчизняної продукції буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника як всередині країни, так і на світовому ринку.

Актуальність теми роботи пов'язана з необхідністю управління якістю продукції вітчизняних підприємств на основі бізнес-планування задля її від-

повідності вимогам міжнародних стандартів. Адже продукція, яка відповідає міжнародним вимогам якості, може реалізовуватися закордон, що дозволить не лише підвищити рівень конкурентоспроможності компанії, а й надасть можливість отримувати додаткові прибутки та підвищити імідж фірми.

Особливої актуальності тема дослідження набуває на гірничих підприємствах України, які є експортерами. Цим підприємствам необхідно підлаштуватися до нових вимог ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним з управлінням якістю продукції, приділяли і приділяють значну увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед них: В.С. Москалюк, П.В. Круш, О.В. Кривда, І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, М.Г. Грещак, А.І. Ільїн, О.В. Мороз, О.О. Орлов, В.А. Сідун, С.Ф. Покропивний, Л.І. Шваб, В.Г. Герасимчук, Д. Харрінгтон, А. Глічев, В. Панов, А. Вакуленко, Д. Джуран, У. Демінг, А. Фегенбаум, Ф. Кросбі та інші.

Постановка завдання. До нерозв'язаних проблем дослідження управління якістю продукції належить відсутність єдиної бази показників, що її характеризують, це призводить до неповноти її аналізу, а також обмеженість методичних підходів до оцінки рівня якості продукції в гірничодобувній галузі як складової бізнес-плану.

Відсутність на підприємстві дійового бізнес-плану, в якому постійно враховуються зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, є суттєвим недоліком, який характеризує як недостатній рівень управління підприємством, ускладнює відносини з кредиторами та досягнення довгострокової стабільності у конкурентному середовищі, так і недосконалість методичних підходів до планування показників якості продукції гірничорудних підприємств.

Виклад основного матеріалу. У ринковій економіці жодне підприємство неспроможне досягти успіхів без наявності обґрунтованого бізнес-плану. У бізнес-плані визначається механізм управління бізнес-процесами, що відбуваються на підприємстві для забезпечення його ефективного функціонування. Бізнес-план – це один із найважливіших інструментів реагування на зміни ринкового середовища та успішної адаптації до цих змін. Бізнес-план складають для зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Бізнес-планування не обмежується переконаннями інвесторів у доцільності підтримки підприємства. Бізнес-план є також важливим інструментом планування та контролю оперативної діяльності підприємства.

Бізнес-план здійснює вплив на перспективну, поточну та оперативну діяльність підприємства шляхом створення та координації відповідних бізнес-процесів. Бізнес-процес – це потік робіт, який рухається від одного фахівця або відділу до іншого. Стандартні бізнес-процеси нині відсутні, тому кожне підприємство визначає їх склад самостійно. Однією зі складових типової структури бізнес-процесів є організація системи управління якістю продукції.

Забезпечення високої конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств буде передбачати розробку цілісної системи взаємопов'язаних елементів, найважливішим із яких є підвищення рівня якості продукції. Наслідком конкурентної боротьби є те, що з двох однакових товарів купують дешевший, а за однакових цін – якісніший.

Провівши аналіз трактування вченими поняття «якість» [1; 3, с. 548; 5, с. 24; 6, с. 178; 8, с. 146; 9, с. 125], маємо необхідність узагальнити досліджувану категорію за принципом системності і повноти до наступного виду.

Якість продукції – це сукупність функціональних, параметричних, технологічних і економічних властивостей, які відповідають конкретним потребам споживачів та характеризують рівень стандартизації та уніфікації продукту, його надійність і довговічність. Принциповою особливістю такого визначення є урахування відповідності продукту вимогам міжнародних стандартів, рівня досконалості характеристик продукту та його надійності. Також якість продукції виявляється не в самих властивостях, а в тому, якою мірою вони задовольняють певні потреби споживачів.

Система управління якістю продукції забезпечує єдність і взаємозв'язок технічного, організаційного, економічного, соціального і правового аспектів та має багаторівневий комплексний характер. Управління охоплює основні елементи виробництва, які впливають на якість продукції: засоби праці, предмети праці, саму працю.

Організація робіт у системі управління якістю визначається стандартами (ДСТУ, ГСТУ, ТУУ, СТП),

які регламентують технічний рівень продукції, її надійність, довговічність, економічні, естетичні, ергономічні характеристики. ТУУ визначають комплекс вимог до виготовлення, контролю, упаковки, транспортування продукції [4, с. 156].

Окремі вітчизняні виробники-експортери вже усвідомили, що наявність сертифікованої системи управління якістю є однією з вимог, яку висувують іноземні інвестори до своїх потенційних партнерів. Сьогодні відомі українські підприємства й організації мають упроваджені та сертифіковані системи управління якістю відповідно до вимог стандарту ISO 9001. Продукція або послуги таких підприємств користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [7, с. 65].

На сьогодні в Україні діє національний стандарт ДСТУ ISO 9001-2009 «Система управління якістю. Вимоги», який відповідає міжнародному стандарту ISO 9001:2008 [7, с. 65].

В Україні деякі державні стандарти останньої редакції у сфері гірничорудної промисловості вже перероблені для відповідності їх міжнародним стандартам ISO. Перелік деяких Державних стандартів України, яким має відповідати продукція гірничодобувної галузі:

- ДСТУ 2552-94 Руди залізні та марганцеві. Види та властивості продукції. Терміни та визначення;
- ДСТУ 4574:2006 Руди залізні. Методи відбирання та готування проб (ISO 3082:2000, MOD);
- ДСТУ 3197-95 Руди залізні і марганцеві. Експериментальні методи оцінки варіації якості;
- ДСТУ 4575:2006 Руди залізні. Визначення масової частки вологої частини (ISO 3087:1998, MOD).

Отже, для гірничодобувного підприємства, продукція якого відповідає вимогам ДСТУ, немає перепон для продажу її закордонним партнерам. Проте здебільшого продукція підприємств України не відповідає вимогам стандартів ДСТУ, а відповідає технічним умовам (ТУУ), і реалізація її закордон може бути ускладненою, в залежності від вимог іноземних контрагентів. Деяко пом'якшує ситуацію наявність у вітчизняного виробника сертифіката системи контролю якості серії ISO 9000.

Управління якістю продукції гірничого підприємства має бути спрямоване на забезпечення в процесі гірничого виробництва як абсолютного рівня якості корисної копалини, так і його стабільності. Однак на практиці це поняття часто звужують, забезпечуючи лише вміст корисних компонентів у добутій руді чи тільки стабілізацію показників якості.

Підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС висуває нові вимоги до якості продукції. Отже, для того щоб вітчизняні підприємства гірничодобувної галузі були конкурентоспроможними на міжнародному ринку, необхідно, щоб їх продукція відповідала встановленим міжнародним стандартам ISO. З урахуванням зазначеної проблеми вважаємо за доцільне розробити методологічний підхід до визначення обсягу продукції, якість якої фактично відповідає стандартам ISO, що дозволяє визначити реальні ринки збуту.

Таким чином, зважаючи на специфіку діяльності гірничодобувних шахт, для визначення обсягу реалізації продукції на внутрішній і зовнішній ринки, що відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO, необхідно визначити такі складові:

1. Загальний обсяг добутої руди підприємства гірничодобувної галузі, що розраховується за формулою 1:

$$P_{\text{доб}} = P_{\text{тов}} + V_{\text{вдх}}, \quad (1)$$

де $P_{\text{доб}}$ – загальний обсяг видобутку залізної руди в аналізованому періоді;

$P_{\text{тов}}$ – обсяг товарної залізної руди, що може бути реалізована на внутрішньому або зовнішньому ринках та відповідає встановленим стандартам;

$V_{\text{відх}}$ – обсяг неминучих виробничих відходів (добута руда з надто низьким вмістом заліза, надто замічена руда, добута пуста порода тощо).

У свою чергу обсяг товарної руди ($P_{\text{тов}}$) можна деталізувати таким чином:

$$P_{\text{тов}} = P_{\text{ISO, ДСТУ}} + P_{\text{ТУУ}}, \quad (2)$$

де $P_{\text{ISO, ДСТУ}}$ – обсяг товарної залізної руди, що відповідає встановленим міжнародним стандартам (ISO) та Державним стандартам України (ДСТУ) і може бути реалізована на міжнародному ринку;

$P_{\text{ТУУ}}$ – обсяг товарної залізної руди, що не відповідає встановленим стандартам ISO та ДСТУ.

До $P_{\text{ТУУ}}$ може належати залізна руда з високим показником вмісту заліза (як і в $P_{\text{ISO, ДСТУ}}$), проте з наявністю певної кількості домішок, що не регламентовані міжнародними або державними стандартами. Така залізна руда може відповідати технічним умовам (ТУУ).

Отже, загальна структура добутої руди може виглядати так (3):

$$P_{\text{доб}} = (P_{\text{ISO, ДСТУ}} + P_{\text{ТУУ}}) + V_{\text{відх}}. \quad (3)$$

2. Питома вага залізної руди, що відповідає встановленим стандартам ISO та може бути без перешкод реалізована на міжнародному ринку (4):

$$Q_{\text{EXP}} = \left(1 - \frac{(P_{\text{ТУУ}} + V_{\text{відх}})}{P_{\text{доб}}}\right) \times 100\%, \quad (4)$$

де Q_{EXP} – питома вага (у %) товарної залізної руди, що відповідає вимогам встановлених міжна-

родних та державних стандартів у загальному обсязі добутої руди за певний період.

Таким чином, використання формули (4) дає можливість визначити обсяг видобутку якісної продукції підприємством, що може бути експортована.

Якщо визначений $Q_{\text{EXP}} < 70\%$, то підприємству необхідно вжити заходи щодо підвищення якості виготовленої продукції, покращення її характеристик та доведення її до вимог міжнародних та державних стандартів.

Якщо $Q_{\text{EXP}} \geq 70\%$, то можна вважати, що продукція підприємства, більша частина якої відповідає стандартам, може бути реалізована на зовнішньому ринку. У такого підприємства немає нагальної потреби у підвищенні якості продукції.

З метою визначення частки якісних компонентів, що містяться у загальному обсязі продукції підприємства, а також питомої ваги складових компонентів, наявність яких у продукції не відповідає стандартам ISO, запропоновано розраховувати комплексний показник загальної якості продукції підприємства ($K_{\text{зяп}}$) (формула 5):

$$K_{\text{зяп}} = 1 - \frac{Ч_{\text{ТУУ}} \times \%В_{\text{нрТУУ}}}{(Ч_{\text{ТУУ}} \times \%Fe_{\text{нрТУУ}} + Ч_{\text{ТУУ}} \times \%I_{\text{нрТУУ}}) + (Ч_{\text{ISO}} \times \%Fe_{\text{ISO}} + Ч_{\text{ISO}} \times \%I_{\text{ISO}})}, \quad (5)$$

де $Ч_{\text{ТУУ}}$ – частка руди, що відповідає технічним умовам України у загальній кількості товарної руди підприємства за аналізований період, розраховується як відношення $P_{\text{ТУУ}}$ до $P_{\text{тов}}$ і виражається у відсотках;

$Ч_{\text{ISO}}$ – частка руди, що відповідає вимогам стандартів ISO у загальному обсязі товарної руди підприємства. Розраховується як відношення P_{ISO} до $P_{\text{тов}}$ і виражається у відсотках;

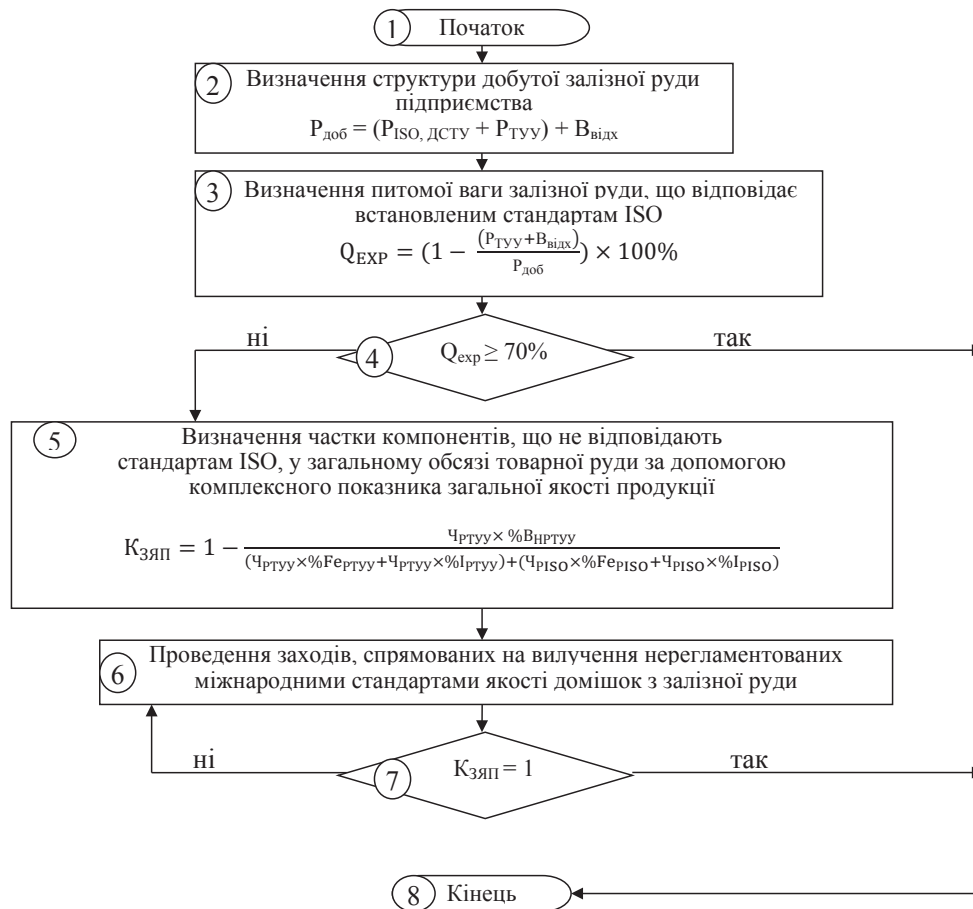


Рис. 1. Алгоритм доведення якості залізної руди до міжнародних стандартів

$\%Fe_{P_{ТУУ}}$ і $\%Fe_{P_{ISO}}$ – відсоток вмісту заліза відповідно в $P_{ТУУ}$ та P_{ISO} ;

$\%I_{P_{ТУУ}}$ і $\%I_{P_{ISO}}$ – відсоток вмісту інших, регламентованих стандартами ISO домішок в $P_{ТУУ}$ та P_{ISO} відповідно;

$\%B_{HP_{ТУУ}}$ – відсоткова частка вмісту нерегламентованих стандартом ISO домішок у руді, що відповідає технічним умовам України ($P_{ТУУ}$).

Щоб віднайти значення $\%IP_{ТУУ}$ і $\%IP_{ISO}$, що становлять відсоток вмісту інших, регламентованих стандартами ISO домішок в $P_{ТУУ}$ та P_{ISO} відповідно. Для цього необхідно скористатися формулою 6:

$$\%I = 100\% - \%Fe - \%B_H^*, \quad (6)$$

де $\%B_H^*$ – необхідно віднімати лише у тому разі, коли цей компонент є присутнім у складі залізної руди (ці нерегламентовані стандартами домішки присутні в $P_{ТУУ}$, тоді як у P_{ISO} вони відсутні).

Для встановлення комплексного показника загальної якості продукції підприємства (Кзп) необхідною умовою є те, що наявність у частині товарної руди підприємства домішок, які не регламентовані міжнародними стандартами якості ($\%B_{HP_{ТУУ}}$) та не вилучені з товарної залізної руди, унеможливають відповідність стандартам ISO усього обсягу товарної залізної руди підприємства. Тож продукція підприємства поділяється на ту, що відповідає стандартам ISO (P_{ISO}), та ту, яка через наявність домішок не може відповідати встановленим міжнародним стандартам якості та реалізується на ринку як продукція, що відповідає лише технічним умовам ($P_{ТУУ}$).

Наявність компоненту $\%B_H$, що в комплексному показнику загальної якості продукції підприємства (5) представлено як $\%B_{HP_{ТУУ}}$, у структурі $P_{ТУУ}$ унеможливає її по якісним показникам відповідати міжнародним стандартам. Загальний обсяг товарної руди підприємства, складаючись з $P_{ТУУ}$ та P_{ISO} , у свою чергу теж містить компонент $\%B_H$ як складову частину $P_{ТУУ}$, що погіршує загальний показник якості товарної залізної руди підприємства.

На основі запропонованих вище показників розробимо алгоритм доведення якості залізної руди до міжнародних стандартів ISO (рис. 1).

Таким чином, запропонований комплексний показник загальної якості продукції підприємства (5) дає можливість визначити відсоткову частку вмісту нерегламентованих стандартом ISO домішок у загальному обсязі товарної залізної руди підприємства. Це дозволить прийняти ефективне управлінське рішення про ступінь негативного впливу показника $\%B_H$ на весь обсяг продукції підприємства та необхідність вилучення нерегламентованих домішок із

товарної залізної руди, що дозволить підприємству не лише покращити показники якості продукції, а й стати більш конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна ринкова економіка висуває принципово нові вимоги до якості продукції, що випускається. Становище будь-якої фірми на ринку та її життєздатність обумовлена рівнем конкурентоспроможності, яка у свою чергу пов'язана з дією кількох десятків факторів, серед яких основні – рівень ціни та якість продукції.

Підводячи підсумки, можна сказати, що на сьогоднішній день існують ще певні неточності у визначенні показників якості продукції гірничодобувного підприємства для складання бізнес-плану. Зокрема, відсутні показники, які б характеризували рівень відповідності продукції вимогам стандартів ISO.

Результатами виконання роботи став аналіз визначення якості продукції та наведення власного трактування поняття, визначення показників для дослідження рівня якості продукції, запропоновано комплексний показник загальної якості продукції та наведено власний алгоритм дослідження цього показника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДСТУ ISO 9001:2009 Система управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9000-2001. – К. : Держстандарт України, 2009. – 26 с.
2. Вакуленко А.В. Управління якістю : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2004. – 167 с.
3. Герасимчук В.Г. Економіка та організація виробництва : підруч. / за ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К. : Знання, 2007. – 678 с.
4. Клименко Л.П. Метрологія, стандартизація та управління якістю : навч. посібник / Л.П. Клименко, Л.В. Пізінцалі, Н.І. Александровська, В.Д. Євдокимов. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 243 с.
5. Мороз О.В. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах : монографія / О.В. Мороз, Л.М. Ткачук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 137 с.
6. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу : навч. пос. / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
7. Руденко Л. Міжнародний досвід управління якістю і його використання на підприємствах України / Л. Руденко, В. Афанасенко // Схід: аналітично-інформаційний журнал. – 2010. – № 4. – С. 64-68.
8. Сідун В.А. Економіка підприємства : навч. посіб. / В.А. Сідун – [2-ге видання]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 262 с.
9. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства : підруч. / Г.О. Швиданенко, В.Г. Васильков, Н.П. Гончарова [та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 598 с.

УДК 658.001.1

Власенко О.Б.*аспірант II року навчання Інституту туризму
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника***ІВЕНТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОКРЕМИЙ НАПРЯМ ДОСЛІДЖЕННЯ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ**

У представленій статті проводиться аналіз становлення івентивного менеджменту як окремої сфери економічної науки. Проаналізовано еволюційний розвиток івентивного менеджменту. Розкрито суть, цілі та основні завдання івентивного менеджменту. Визначено основні завдання щодо ефективності інноваційної управлінської технології українських компаній. Івентивний менеджмент представлено як івент-послуг.

Ключові слова: сучасна економічна наука, міжнародний туризм, туристичний продукт, індустрія туризму, запланована подія, менеджмент подій, івентивні заходи, управління івентивними заходами.

Власенко О.Б. ИВЕНТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОТДЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ

В представленной статье проводится анализ становления ивентивного менеджмента как отдельной сферы экономической науки. Проанализированы эволюционное развитие ивентивного менеджмента. Раскрыта суть, цели и основные задачи ивентивного менеджмента. Определены основные задачи по эффективности инновационной управленческой технологии украинских компаний. Ивентивный менеджмент представлен как ивент-услуг.

Ключевые слова: современная экономическая наука, международный туризм, туристический продукт, индустрия туризма, запланированное событие, менеджмент событий, ивентивные мероприятия, управление ивентивными мероприятиями.

Vlasenko O.B. EVENT MANAGEMENT AS A SEPARATE LINE OF RESEARCH IN MODERN SCIENCE

In the presented article the event management forming has been provided as a separate economical science direction. Evolutional development of event management is analysed. Essence, aims and basic tasks to the event management, is exposed. Basic tasks are certain in relation to efficiency of innovative administrative technology of the Ukrainian companies. It is presented management event as event- services.

Keywords: modern economical science, international tourism, tourism product, tourism industry, planned event, event management, event act, event act management.

Постановка проблеми. У сучасній економіці існує позиція, що туризм і подорожі увійшли до числа першочергових потреб людини. За останніми даними частка витрат населення на туризм у Великій Британії становить 19% сімейного бюджету, у ФРН – 16%, в Японії – 14%, у Франції та США – 12%. Середня американська родина витрачає на туризм біля 4000 доларів щороку.

За оцінками Всесвітньої туристської організації (WTO), в останні роки туризм посів перше місце серед галузей світового господарського комплексу за обсягом експорту товарів і послуг. Так, у сфері міжнародного туристського обміну щорічний обіг коштів становить біля 3 трлн. доларів.

Сьогодні міжнародний туризм має найвищу питому вагу в структурі міжнародної сфери послуг як за прибутками, так і за чисельністю задіяних осіб. На туризм припадає 1/3 світової торгівлі послугами, 8% від експорту товарів, близько 10% світового валового продукту, 5% усіх податкових надходжень, а також у ньому акумулюється близько 7% світових капіталовкладень. За швидкі темпи розвитку туризм був визнаний економічним феноменом ХХ століття. Він є фундаментальною основою економіки багатьох розвинутих світу і країн, що розвиваються.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Зарубіжні дослідники роблять акцент на унікальності event. А. Шон і Б. Перрі відзначають такі найважливіші характеристики event як унікальність і вихід за рамки буденності [9]. З ними погоджуються Дж. Там, П. Нортон, Дж. Нева, які вважають, що event унікальний. На їх думку, саме ця властивість вирізняє event-заходи і ставить унікальну в кожному окремому випадку задачу перед менеджером [10].

Постановка завдання. Внесок туризму в світову економіку рівноцінний 11-12% світового валового національного продукту. На долю туризму припадає

близько 7% сумарний капіталовкладень, 11% світових покупок витрат, 5% усіх податкових надходжень, близько 7% прибутку від світового експорту, що в абсолютному вираженні поступається тільки прибутком від експорту нафти і нафтопродуктів, та автомобілів. За оцінкою експертів у 2002 році кожне 15-те робоче місце у світі припадало на індустрію туризму.

Туризм представляє собою складний соціально-культурний, економічний і психологічний феномен, різні грані якого фіксуються у визначеннях, які відображають сутність і зростаючу роль у житті людини і суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі туризм існує в трьох виразах: як індустрія, як бізнес та як фізіологічна та психічна потреба людей. На сьогодні туризм є єдиною системою, що дозволяє туристичній індустрії роботи великий внесок у національну економіку країни, її соціальний і культурний розвиток та чинити певний політичний вплив на міжнародні відносини. Бажаний туристичний продукт – це кінцевий результат системної туристичної індустрії, усі елементи якої повинні взаємодіяти один з одним, щоб оптимально задовольнити потреби відвідувачів.

Слід зауважити, що протягом двадцятого століття відбувається виокремлення такого напрямку як івентивний туризм. В основі івентивного туризму покладені заплановані події. Заплановані події є певним видом тимчасового феномену, і кожна окрема подія є по своєму унікальною, оскільки події розглядаються як перетин встановлених подій, людей та системи управління. У більшості, події, що виникають є унікальними, а особа, що приймає участь у цих подіях повинна отримати задоволення від того, що відбувається. У випадку, коли особа не матиме змоги прийняти участь у запланованих подіях, вона втрапить для себе певні можливості.

Розвиток сучасних інформаційних технологій обумовили появу «віртуальних подій», що також пропонують певний інтерес та цінність споживачу індустрії туризму. Участь особи в різного виду запланованих подіях обумовлює отримання і різного досвіду, практики та наслідків.

Усі заплановані події проводяться з певною метою та є сферою діяльності окремої особи чи громади. Однак, з часом це стає сферою професіоналів та підприємців. Таким чином, події будь-якого характеру є важливими, вони досягають певної кількості стратегічних результатів та, з іншого боку, вони набувають певних ризиків, оскільки можуть бути передані аматорам з метою їх виконання. У цьому сенсі є зміст застосування такої категорії як управління (менеджменту) виконання подій («івентів»).

Івент менеджмент став у сучасних умовах предметом вивчення та полем застосування практичних навичок та вмій, що спрямовані на розробку, виробництво та управління запланованих подій, змістовних фестивалів, святкувань, розважальних заходів, рекреативних подій, політичних, державних, наукових та театральних подій. До цього переліку можна також додати події місцеві, окремі ділові чи корпоративні події, а також події приватного характеру, включаючи різного роду вечірки, одруження та соціальні події певних родинних груп.

На рисунку 1 представлено типологію основних категорій запланованих подій, що базуються на окремих власних формах та відрізняються за своїми цілями та програмами. Окремими подіями є громадські святкування. Ця категорія включає в себе «громадські фестивалі», які в більшості випадків несуть власні програми і цілі та мають на меті сприяти піднесенню громадської позиції і стійкості. Інші події плануються задля підвищення конкурентоспроможності, розваги, досягнення певних соціальних цілей.

Як правило менеджмент івентами вимагає певного роду технічних і фінансових засобів, а також способів і механізмів управління цими засобами (наприклад торгівлі та розважальні центри та спортивні арени) з метою проведення спеціальних подій. З такою метою подіями, у першу чергу пов'язані професійні асоціації та інші спілки.

Короткий огляд професійних асоціацій, що мають відношення до різних напрямів діяльності свідчить про те, що в 1885 році з'явилася Міжнародна Асоціація Виставок (IAFE), тоді як вже в 1928 році була заснована Національна Асоціація Експозицій. Ці ор-

ганізації вперше стали представляти інтереси менеджерів виставок та експозицій. У 2005 році відзначила своє 50-річчя Міжнародна Івентивна Асоціація, мета діяльності якої є відзначення ювілеїв та святкувань. У 1972 році була зареєстрована Спілка Міжнародних Професіоналів, яка є самопроголошеною провідною організацією глобального характеру, що формує та визначає певні окремі напрями івентивної індустрії та індустрії гостинності. У 1987 році було засновано Міжнародне Спеціальне Івент Товариство (The International Special Events Society, ISEC), що охопило івент дизайнерів, певну кількість їхніх постачальників, а також різного роду культурні та спортивні асоціації, карнавали різної специфіки, що функціонують на локальних, національних або ж на міжнародних рівнях.

Існує думка, що дуже важко внести певні корективи в налагоджену ієрархію професійних рівнів, які мають відношення до різних форм подій і входять до основ професійного напрямку «івент менеджер» (таким як фестиваль менеджер, менеджер виставки, панельний плановик). У подальшому, на нашу думку професійні асоціації будуть продовжувати конкурувати за своїх членів та власну престижність, до того ж існує багато свідчень про те, що окремі Асоціації розширюють свою діяльність та присутність. Еволюційний розвиток івент менеджменту також підсилюється освітніми інституціями, які пропонують відповідного рівня освітні програми івент менеджменту, а також кількість роботодавців, в яких зростає потреба у відповідних кваліфікованих кадрах.

До 90-ів років минулого століття існувало тільки декілька освітніх програм івент менеджменту. З того часу спостерігається значне збільшення пропозицій літератури, освітніх та дипломних програм, які стосуються івент менеджменту, зокрема і магістерських програм, а також окремих індивідуальних курсів у напрямках підготовки туризму, дозвілля, спорту та гостинності. У Великобританії в 2004 році була заснована Асоціація Освіти Івент Менеджменту (АЕМЕ) з метою підтримки та розвитку різних напрямів та профілів дисциплін івентивного менеджменту через поєднання освіти та найкращої практики [1].

Ціла низка науково-популярних видань були присвячені цьому напрямку дослідження, починаючи з фестивального менеджменту та івентивного туризму в 1993 році, який пізніше був перейменований в івент менеджмент. Конвенційний та івентивний туризм був заснований як інтернет видання, яке отримало назву «Журнал Менеджменту подій» (the World Journal of Managing Events [2].

Event-менеджмент розуміють як впровадження методів управління проектами – project management в практику проведення подій [7], наголошується на необхідності формалізованого проектного підходу до організації заходів.

Подальший розвиток event-менеджменту в українських компаніях дозволить збагатити практику українських компаній важливою інноваційною управлінською технологією, що допомагає ефективно вирішувати наступні завдання [6]:

- підвищення впізнаваності продукту, послуги або компанії;
- підвищення обізнаності про послуги організації (подія просуває окрему послугу);

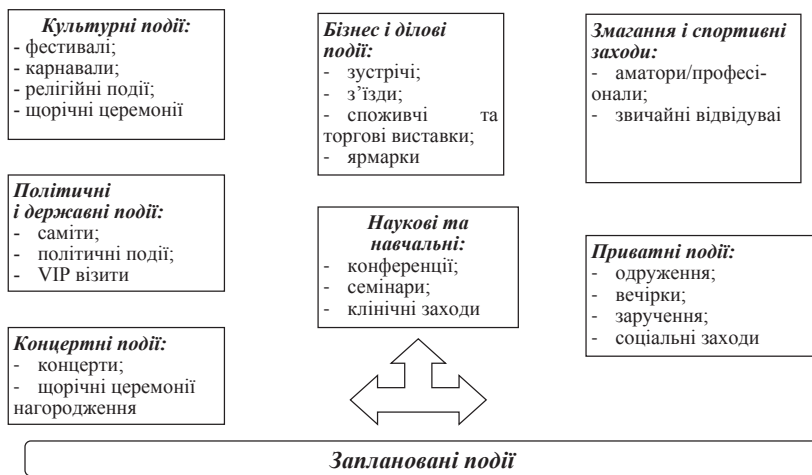


Рис. 1. Типологія основних категорій запланованих подій

- презентація сприятливого іміджу продукту, послуги, місця або організації (заходи можуть бути використані як для вибудовування іміджу, так і для його зміцнення);

- зростання продажів продукту або, наприклад, відвідуваності місця;

- задоволення потреб суспільства, як соціальних, так і матеріальних.

Останнє завдання – задоволення потреб суспільства найбільшою мірою пов'язане з концепцією соціальної відповідальності бізнесу. Просування продукту, послуги або компанії за умови задоволення соціальних потреб суспільства є частиною політики соціальної відповідальності фірми. Корпоративна соціальна відповідальність може виражатися в перерахуванні грошових коштів тим, хто їх потребує, а може прийняти форму систематично організованих навчальних семінарів, олімпіад, свят та інших заходів. Подібним чином, за допомогою організації event, можуть бути втілені й інші заходи. Це дає право стверджувати, що event-менеджмент є універсальною технологією реалізації стратегічних цілей компанії, до яких відносяться:

- побудова ефективних комунікацій зі стейкхолдерами фірми;

- створення соціально-відповідального іміджу компанії, як внутрішнього (спрямованого на співробітників), так і зовнішнього.

Як наслідок – компанія отримує можливість «прилаштуватися» у систему суспільних цінностей, зміцнити своє становище на ринку в довгостроковій перспективі, підвищити свій репутаційний капітал, а у подальшому це позначиться позитивно і на капіталізації компанії в цілому. Найважливішим завданням у цьому випадку є формування цілісної event-політики фірми, котра враховує стратегічні цілі організації, специфіку її діяльності, кадрову політику, наявні ресурси та інші складові: «професійний event-менеджмент – це не просто організація заходу. Він передбачає вивчення торгової марки, бізнесу або колективу, з яким доведеться працювати, визначення цільової аудиторії, розробку концепції заходу, а також планування технічних аспектів майбутньої події» [8].

Такі напрями досліджень як туризм, гостинність, сфера послуг в основному відокремилися від професійних спрямувань у різного роду навчальних програм у світових університетах. Як тільки кількість слухачів, викладачів та наукових програм досягла певного критичного рівня, у наукових журналах з'явилася низка певних публікацій. Науковці, що працювали в цьому напрямку отримали нагоду перенести свої наукові розробки з теоретичної площини в академічну. Тому, виокремлення івентивного туризму і його зв'язок з такими сферами діяльності як туризм, рекреаційний менеджмент, гостинність систематизує ці предмети та пов'язує їх з окремим напрямом освітніх програм, що мають відношення до івент менеджменту.

Певний термін вивчення івентів проводиться з використанням декількох основних дисциплін, таких як антропологія, географія, економіка івентів. Саме визнання предмету івентивний менеджмент як окремого напрямку підготовки відбулося в 2002 році разом з публікацією окремої статті в журналі «Гостинність та туристичний менеджмент».

Попри те, що організація заходів як специфічна форма діяльності існує з віддалених часів, у самостійну галузь вона виділилася не так давно – приблизно 15 років тому, а до цього довгий час була складо-

вою частиною інших галузей економіки: готельного бізнесу, туризму, шоу-бізнесу; частина функцій по організації заходів була покладена на відділи продажів, професійні асоціації. Це гальмувало розвиток івент-менеджменту як окремої форми діяльності. Тепер в області організації заходів з'явилися професійні асоціації, існують спеціалізована література, сертифікаційні програми, у цій сфері можна отримати вищу освіту. Поступово організація заходів стає визнаною індустрією зі своїми технологіями, гравцями ринку, легендами і традиціями.

Багато нових видів діяльності, нові професії сучасного суспільства народилися і отримали значний розвиток спочатку в США, пізніше в Західній Європі і далі – у всьому світі. Також й івент-менеджмент став індустрією спочатку в США, де вже давно існують професійні асоціації, література, визнані стандарти галузі. Івент-менеджмент стає усе більш популярним, і все більше компаній бажають організувати заходи, реалізуючи свою менеджментову стратегію. Це один з дієвих інструментів формування відношення до компанії або її продукту [1].

В Україні використовується дослівний переклад англійського терміну «event management» – подієвий менеджмент. Як випливає з назви, в основі подієвого менеджменту лежить подія, комплекс спеціальних заходів, організованих для просування товару або послуги. Можна сказати, що, з точки зору цілей бізнесу, спеціальна подія – це форма залучення людини в культуру бренду, до корпоративної або іншої спільноти через організацію його дій і переживань.

Цілі івентивного менеджменту можна визначити як те, чого хоче досягти організатор у результаті проведення заходу. Це глобальні стратегічні досягнення, заради яких проводяться заходи. Наприклад, сформувати пул лояльних партнерів; поліпшити навички презентацій у команди продажів; заявити про новий продукт компанії як інноваційний прорив.

Завдання івентивного менеджменту – це конкретні, вимірювані досягнення заходу. Вони локальні, вказують тактичний напрям для дій. Наприклад, завданням може бути: залучити не менше 200 гостей щодня в салони дилерів; отримати десять нових потенційних клієнтів; організувати не менше десяти публікацій після прес-конференції [3].

Завдяки цьому і досягається довготривалий ефект івент-менеджменту: подія давно закінчилася, але її результати видно довгий час: вони позначаються і до події, і після її закінчення, і навіть побічно впливає на тих, хто не потрапив на захід, але входить до цільової групи. Це відбувається тоді, коли товар з речі або послуги перетворився на частину стилю життя його цільових споживачів, став не просто модним, але й необхідним.

Існує певна специфіка івент-послуг [4]:

- корпоративні події – спрямовані на зміцнення корпоративного духу, розвиток і підтримку персоналу компанії;

- заходи, спрямовані на клієнтів компанії і на інші контактні аудиторії (ЗМІ, постачальники), що надають потужну підтримку рекламним і РК – кампаніям.

Організація заходів сильно впливає на суспільство в цілому. У деяких країнах – це серйозна індустрія, що приносить державі великі прибутки у вигляді податків. З її допомогою можна залучити велику кількість туристів (наприклад, карнавали в Ріо-де-Жанейро або у Венеції відвідують сотні тисяч чоловік), що стає значною статтею доходу для місцевих бюджетів. Проведення конференцій і виставок

допомагає появі ділових контактів і цим прискорює економічний розвиток.

Ринок івент-послуг в Україні став активно розвиватися з 2005 р. За період свого становлення ринок значно змінився не лише кількісно, але і якісно: підвищилася якість послуг, що надавалися; розширився спектр послуг; застосовується гнучка цінова політика компаній; стають доступними ціни для більшості з них.

Зниження активності івент-ринку сталося на самому початку 2009 р, оскільки основними клієнтами івент-компаній були: банківські і страхові компанії, будівельні фірми, ті види галузей, які постраждали в період кризи 2008 року.

За оцінками експертів, у 2009 р бюджети більшості компаній на проведення різних заходів і урочистостей скоротилися в середньому на 20%. Великі холдинги знизили фінансування програм на 40%. У середньому в 2009 р сталося падіння в 4 рази в порівнянні з 2007 р. Скорочення ринку в 2009 р у порівнянні з 2008 р склало 30%. Скоротилася кількість івент-агентств у 2,5 рази.

У столиці України м. Київ у докризовий період налічувалося більше 500 івент-агентств, а сьогодні залишилося менш ніж 200. Половина івент-агентств, що пережили кризу – це невеликі, в яких всього 1-2 співробітники, ще 30% – підприємства середнього розміру з штатом з 5-6 чоловік, великих агентств в Україні – біля 20% [5].

На сьогодні загальний об'єм українського ринку, що використовує івент-менеджмент, складає близько 20 млн. доларів (до кризи – 30 млн. доларів). Ріст конкуренції в активний період фінансової кризи також спровокував українські компанії, що спеціалізуються на організації свят, до певного позиціонування себе на ринку, а саме до росту спеціалізації, чого раніше не спостерігалось. Підвищилася в діяльності профільних підприємств і роль Інтернету, медіа-каналів, таких як блоги, форуми, соціальні мережі і різні інтернет-співтовариства. Все частіше можна побачити відеоролики з пропозиціями тих або інших компаній на безкоштовних сайтах. Продовжує використовуватися і найефективніший комунікаційний канал – «сарафанне радіо» або «з-вуст-у-вуста». Найбільш популярними вважаються бюджетні варіанти відпочинку, наприклад, корпоративні пікніки без особливого сценарію проведення.

З'явилися зміни і в специфіці заходів. Якщо раніше основну частину замовлень складали заходи, орієнтовані виключно на клієнтів, то зараз компа-

нії приділяють більше уваги власному персоналу, і частіше замовляють заходи, спрямовані на співробітників: тренінги, семінари, форуми, конференції, майстер-класи. Це допомагає згуртувати колектив організації.

На першому місці в багатьох компаніях знаходиться саме вартість майбутнього заходу. Якщо раніше на певну послугу була конкретна ціна, і зниження її було обмежене тисними рамками, то сьогодні агентства з використанням інструментів івентивного менеджменту йдуть швидше від наявного в клієнта бюджету, і надалі пропонують можливі варіанти на цю суму. Позитивним є той факт, що зараз спостерігається поживлення на ринку івентивних послуг із залученням все більшої кількості підприємств (туристичних фірм, готельних комплексів, ресторанів та ін.).

Висновки з проведеного дослідження. Протягом останніх років відбулося виокремлення івентивного туризму, в основі якого покладені заплановані події, в окремий напрям економічної науки. Про це свідчить існування різного кола інтернет видань, навчальних та магістерських програм, заснованих професійних асоціацій та спілок, різного плану професійні видання. Сьогодні івентивний менеджмент став сферою професіоналів, що обумовило застосування такої категорії як ефективного управління виконання подій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aeme.co.uk.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ijemr.org.
3. Шумович А. Великолепные мероприятия. Технологии и практика event management / Шумович А. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер». – 2007. – 320.
4. Романцов А.Н. Event-маркетинг: Сущность и особенности организации / Романцов А.Н. – М.: Изд-во Дашков и Ко. – 2011. – 116 с.
5. Назаров О.І. Занимательная ивентология, или ивент-рынок Украины в цифрах и мнениях / Назаров О.І. – 2009. – № 2. – С. 13-14.
6. Carter L. Event Planning. – AuthorHouse, 2007. – P. 3.
7. Wikipedia. Event Management. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Event_management#Marketing_tool.
8. Event-менеджмент – организация мероприятий на высшем уровне [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pr2b.net/index.php/articles/91-listprevent>.
9. Shone A., Parry B. Successful event management: a practical handbook. – Cengage Learning EMEA, 2004. – P. 13.
10. Tum J., Norton P., Wright Nevan J. Management of Event Operations. – Elsevier Butterworth-Heinemann, 2006.

УДК 332.13

Зарична О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Мукачівського державного університету

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

У статті розглядається сутність поняття конкурентоспроможності регіону. Визначено роль конкурентних переваг у розвитку регіону та їх вплив на підвищення рівня його конкурентоспроможності. Визначено оптимальні напрями забезпечення конкурентоспроможності регіону на основі формування конкурентних переваг на різних рівнях.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, конкурентна перевага, локальні переваги, макрорівень конкурентоспроможності, мезорівень конкурентоспроможності.

Зарична Е.В. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассматривается сущность понятия конкурентоспособности региона. Определена роль конкурентных преимуществ в развитии региона и их влияние на повышение уровня его конкурентоспособности. Определены оптимальные направления обеспечения конкурентоспособности региона на основе формирования конкурентных преимуществ на разных уровнях.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, конкурентное преимущество, локальные преимущества, мезоуровень конкурентоспособности, макроуровень конкурентоспособности.

Zarichna O.V. INCREASING OF COMPETITIVENESS OF REGION

The article deals with the essence of the concept of regional competitiveness. The role of competitive advantage in the development of the region and their impact on improving its competitiveness. Optimal areas to ensure the competitiveness of the region through creating competitive advantages at different levels.

Keywords: competitiveness of regional competitive advantage, local advantages, competitiveness macro level, meso competitiveness, macro competitiveness.

Постановка проблеми. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіону та його адаптації до змін конкурентного маркетингового середовища в сучасних умовах становлення ринкових відносин набуває все більш особливої актуальності. Основою формування конкурентоспроможності регіону виступають конкурентні переваги, які повинні формувати взаємозв'язок стратегічних можливостей регіону з його внутрішнім потенціалом та невикористаними резервами, з метою досягнення синергетичного ефекту розвитку на конкурентному ринку. Сьогодні невикористані резерви це маркетингова спрямованість регіону, зокрема, його підприємств та стратегічне управління конкурентоспроможністю на основі підходів стратегічного менеджменту та маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасної економічної літератури та періодичних джерел показав, що проблемам підвищення конкурентоспроможності регіону приділяється достатньо уваги.

Так у своїх працях Л.В. Балабанова, Ж.Ж. Ламбен, Е.В. Майдебура, М. Портер висвітлювали основний категоріальний апарат поняття конкурентоспроможності та конкурентоспроможності територій. А.І. Селезньова та В.П. Мікловда досліджували конкурентоспроможність регіону на основі виділення та врахування основних детермінант, що впливають на формування конкурентних переваг і підвищення рівня конкурентоспроможності регіону. Л.І. Шеховцева свої дослідження присвятила класифікації основних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності регіону. Але, все ж таки дивлячись на різноманітність досліджень у цій сфері, деякі проблеми залишаються не вирішеними й досі.

Саме тому дослідження проблеми розвитку регіону, підвищення його конкурентоспроможності та виявлення можливих конкурентних переваг у сучасних умовах становлення ринкових відносин в Україні є важливим.

Постановка завдань. Метою статті є на основі узагальнення різних підходів до дослідження конкурен-

тоспроможності регіону та його конкурентних переваг, визначити найбільш важливі з них, що можуть бути покладені в основу підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна ситуація, що склалася в українських регіонах, потребує нового підходу до здійснення регіонального управління. Це у свою чергу, обумовлює необхідність застосування стратегічних напрямів щодо розвитку регіонів на основі виявлення його конкурентних переваг з позицій менеджменту та маркетингу.

У сучасній економічній літературі поняття «конкурентоспроможність регіону» зводять або на рівень держави, або на рівень великих корпорацій, представляючи як «бізнес-систему, здатну завойовувати і утримувати істотну частку ринку, а отже, забезпечувати зростання доходів і фінансове благополуччя». Найчастіше конкурентоспроможність регіону розглядають «як здатність створювати умови на внутрішніх і зовнішніх ринках».

Так, на думку А. Селезньова, під конкурентоспроможністю регіону розуміється «обумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами положення регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, що відображається в показниках (індикаторах), які адекватно характеризують його стан і динаміку». Відрізняється від пропонованих понять визначення Л. Шеховцевої, яка, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером, представляє конкурентоспроможність регіону як «продуктивність використання регіональних ресурсів, і в першу чергу робочої сили і капіталу, порівняно з іншими регіонами, яка визначається через величину валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення, а також у його динаміці».

Отже, конкурентоспроможність регіону – це:

- його роль і місце в економічному просторі України, здатність забезпечити високий рівень життя населення і можливість реалізувати наявний у регіо-

ні економічний потенціал (фінансовий, виробничий, трудовий, інвестиційний, ресурсний);

- обумовлене економічними, соціальними та іншими факторами положення регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, що відображається через показники (індикатори), які адекватно характеризують його стан і динаміку;

- здатність регіону виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам внутрішніх і світових ринків, створювати відповідні умови;

- нарощування регіональних ресурсів (інноваційні, інтелектуальні, інвестиційні) для забезпечення зростання потенціалу конкурентоспроможності суб'єктів господарювання зі швидкістю, яка забезпечує стійкі темпи зростання ВРП і якість життя населення регіону на рівні світових значень.

Конкурентна перевага – це певна ексклюзивна цінність, якою володіє суб'єкт та яка дає йому переваги перед конкурентами [6]. Ступінь реалізації конкурентних переваг визначає конкурентний статус учасників глобальних конкурентних відносин.

Дослідження конкурентних переваг почалося на початку 90-х рр. 20 ст. американським економістом М. Портером, який визначив їх концепцію як альтернативну теорію порівняльних переваг Д. Рікардо і яка виступила теоретичною основою міжнародної торгівлі та конкуренції протягом 19 ст. За принципом порівняльних переваг регіон отримує значний вигоду, якщо сконцентрує свої ресурси на найефективніших виробництвах та експортуватиме продукцію на світові ринки. На противагу Д. Рікардо, М. Портер розглядав механізм формування конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на основі постійної інноваційної діяльності. Крім того, він вважає, що створення та підвищення конкурентних переваг – це високо локалізований процес, оскільки відмінності національних економічних структур, систем цінностей, культур, інституцій та особливості історичного розвитку в значній мірі впливають на конкурентні позиції суб'єктів господарювання.

Отже, передумовою підвищення конкурентоспроможності регіону в епоху глобальної конкуренції є наявність унікальних локальних переваг, тобто таких, що не можуть бути скопійовані та відтворені в інших місцях [2, с. 8].

Враховуючи зміни, що відбуваються в сучасній економіці та зважаючи на загострення глобалізаційних тенденцій постає необхідність визначення оптимальних напрямів забезпечення конкурентоспроможності регіону на основі формування конкурентних переваг на різних рівнях: мікро-, мезо- та макrorівні.

Мікрорівень конкурентоспроможності – це рівень вивчення явищ і процесів пов'язаних з виробничим, товарним потенціалом та рівнем підприємства.

Метою забезпечення конкурентоспроможності регіону на мікрорівні є по – перше, вдосконалення продукту через проведення заходів щодо стимулювання потреби, надання унікальних конкурентних переваг продукту та вдосконалення його якості; по – друге, управління підприємством, яке буде розглядати його творчий потенціал, ресурсну і технологічну базу, товарну політику, стратегію розвитку та визначення унікальних конкурентних переваг. Такий процес відбувається під дією сукупності факторів, й передусім, за використання інноваційних підходів в управлінні та прогресивних технологій у виробництві.

Мезорівень конкурентоспроможності – відображає процес формування конкурентоспроможності на

рівні окремих галузей регіону та його елементів: продуктів, підприємств, інфраструктур, інституційної бази, маркетинг територій, стратегії розвитку, ефективність управління та середовище.

Конкуренція на цьому рівні може проявлятися в двох формах, у залежності від наявності або відсутності жорстких структурних взаємозв'язків усередині галузевих комплексів та об'єднань через формування попиту і пропозиції або як боротьба за залучення ресурсів й вихід на нові ринки збуту.

Макrorівень конкурентоспроможності – це вивчення конкретного явища чи процесу з врахуванням географічних, соціальних і політичних особливостей та ресурсного потенціалу об'єкта для покращення інвестиційної привабливості. Звідси, макrorівень описує процес формування конкурентних переваг на основі ефективного управління державою або групою держав, яке у свою чергу повинне покращувати добробут населення, ефективність господарських комплексів регіонів, збереження ресурсів та забезпечення базису розвитку для наступних поколінь.

Дж. Сакс, який розглядає конкурентоспроможність як передумову та інструмент сталого економічного розвитку країни, вважає, що конкурентоспроможність на рівні національної економіки (макрорівень) визначається наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання. Здорова економіка має бути підкріплена зростанням ділової активності, керована законом та стабільно працюючими ринками [7].

Основою створення конкурентних переваг регіону виступають:

- суб'єкти управління процесом забезпечення конкурентоспроможності регіону;

- суб'єкти господарської та підприємницької діяльності, функціонування яких залежить від ефективного використання сировинних, трудових та фінансових ресурсів, повноцінної інфраструктури, належної техніко-технологічної бази, здорового конкурентного середовища, наявності економічного потенціалу та передумов розвитку;

- населення регіону, до основних характеристик конкурентоспроможності якого варто віднести розвиток людського капіталу. Підвищення рівня якості життя, покращення системи соціальних послуг, капіталізацію життя праці;

- співробітництво з іншими країнами та регіонами на основі розвитку інтеграційних форм діяльності [5, с. 23].

Для виявлення конкурентних переваг регіону необхідно здійснити ретельний ретроспективний аналіз соціально – економічних розвитку регіону і на основі нього провести комплексний SWOT-аналіз, який допоможе правильно оцінити можливості, що відкриваються перед регіоном у майбутньому та зміцнити його позиції.

Умовою зміцнення конкурентних позицій регіонів є виконання регіональними системами таких функцій як:

- узгодження і захист інтересів регіону всередині країни і за кордоном;

- посилення конкурентних позицій регіону через залучення інвесторів і вдосконалення економічної структури;

- створення системи регіональних пільг і гарантій для підприємств, комерційних структур та інвесторів;

- нарощування зовнішньоекономічного потенціалу і розширення торгово-економічних зв'язків регіонів (підручник менеджмент).

Враховуючи особливості кожного регіону та виконання регіональними системами функцій щодо зміцнення конкурентних позицій, виділяють наступні умови формування останніх, які у свою чергу допоможуть сформувати конкурентні переваги та виділити із усієї сукупності найбільш вагомі, що вплинуть на підвищення конкурентоспроможності регіону:

- Географічне положення та розвиток транспортної інфраструктури;
- Наявність економічних природних ресурсів;
- Науково-технічний та науково-інформаційний розвиток;
- Інноваційна сфера;
- Збалансована бюджетно-фінансова система;
- Стабільність податкової системи;
- Високий розвиток ринкової інфраструктури та кадрове забезпечення регіону;
- Сприятлива екологічна ситуація;
- надійний зовнішньоекономічний потенціал;
- Розвиток туристичної та рекреаційної сфер регіону, тощо.

Вище розглянуті конкурентні позиції є важливими при визначенні конкурентоспроможності регіону, а їх відповідне покращення допоможе підвести рівень розвитку як окремо взятих регіонів так і національної економіки країни в цілому.

Важливим аспектом визначення рівня конкурентоспроможності є рівномірність розвитку країни та її окремих регіонів. Для того, щоб соціально-економічний розвиток був згладженим та сприяв процвітанню як регіонів так і країни, необхідно врахувати певну процедуру дій, а саме:

1. Вдосконалення державних механізмів управління регіональним розвитком. Так як регіон є цілісною системою зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення, а фактор регіонального характеру відчутно впливає на розвиток держави в цілому, то виникає необхідність створення умов для оптимальної економічної самостійності регіонів, впровадження організаційних, правових та економічних заходів для забезпечення ефективного державного регулювання процесів регіонального розвитку країни та координації міжрегіональних зв'язків. Для цього потрібно сконцентрувати увагу суспільства на важливість зміцнення та розвитку вже існуючих конкурентних переваг регіону, розробити регулюючі умови або правила ведення суб'єктами регіону економічної діяльності, а також розробити нормативно-правову базу, на яку будуть опиратися попередні заходи. Якщо управління розвитком регіону зазвичай здійснюється прямим впливом на об'єкт і управління, то в концепції конкурентоспроможності воно є більш опосередкованим – відповідні механізми управління будуть стосуватись більше координації та інтеграції суб'єктів регіонального розвитку.

Таким чином, механізми управління конкурентоспроможністю регіону – це способи впливу органів публічної влади і недержавних структур усіх рівнів на розвиток певного регіону, які мають на меті покращання його конкурентного стану, у т.ч. шляхом підвищення конкурентоспроможності окремих суб'єктів чи їх об'єднань [3, с. 7]. Ці механізми стосуються всіх суб'єктів регіонального розвитку, адже вживаючи заходи для підвищення власної конкурентоспроможності, зрештою вони впливають на конкурентоспроможність регіональної економіко-соціальної системи та відповідних її підсистем. У разі належного узгодження цих заходів зміцнюються і

вдосконалюються соціально-економічні зв'язки в регіоні і забезпечується синергетичний ефект.

2. Розробка системи заходів з розбудови інфраструктури регіону, маючи на меті покращання умов використання інноваційних технологій, підвищення інвестиційної привабливості регіонів, розширення залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для регіонального розвитку тощо.

Використовуючи визначені конкурентні переваги регіон повинен налагоджувати взаємозв'язки з урядом та підприємствами щодо підтримки малого бізнесу в регіоні, підвищувати кваліфікацію кадрового потенціалу використовуючи національний та європейського досвіду, розвивати наукову діяльність і вдосконалювати інформаційну структуру.

3. Створення національної системи управління конкурентоспроможності щодо виробничої, товарної, регіональної та національної структури. Згідно з визначенням спеціалістів національна конкурентоспроможність – це обумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому і зовнішньому ринках, здатність країни виробляти товари і послуги, що відповідають економіці України в умовах глобалізації [4, с. 13]. Звідси національна система управління конкурентоспроможності дасть можливість створити умови для розвитку і використання інноваційно-інвестиційного потенціалу регіонів:

- побудова інноваційної інфраструктури і забезпечення системності в розробці і реалізації цільових програм;
- упровадження механізму внутрішнього обміну науково-технічними розробками для здійснення інноваційних проектів;
- пряму державну інформаційну підтримку інноваційних процесів;
- гармонізацію і синхронізацію дій державного і приватного секторів економіки з метою зменшення ризиків неефективного використання засобів, направлених на інновацію;
- перегляд пріоритетів в організаційному забезпеченні здійснення інноваційної політики;
- формування відповідного захисту інтелектуальної власності;
- підвищення ролі людського чинника в інноваційно-інвестиційній діяльності.

4. Удосконалення системи моніторингу та контролю регіонального розвитку тощо.

Відповідно до Концепції державної регіональної політики, головним завданням є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення якості життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від місця його проживання. Крім того, передбачено поглиблення процесів ринкової трансформації на основі забезпечення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення діяльності органів влади та місцевого самоврядування. З цієї метою на місцях розробляються та впроваджуються стратегії регіонального розвитку, що є власним документом влади, яка зобов'язується виконати певні завдання.

Отже моніторинг та контроль повинен бути спрямований на врегулювання спеціально організованої і постійно діючої системи необхідної статистичної звітності, збирання й аналізу статистичної інформації, здійснення додаткових інформаційно-аналітичних обстежень (опитування населення тощо) і діагности-

ки стану, тенденцій розвитку та гостроти загально-регіональних ситуацій і регіональних проблем.

5. Впровадження та постійне застосування в управлінській практиці інструменти стратегічного планування розвитку території, яке б сприяло точному визначенню пріоритетів регіонального розвитку.

Стратегічне планування розвитку територій – це системна технологія обґрунтування та ухвалення найважливіших рішень щодо місцевого розвитку, визначення бажаного майбутнього стану території та способу його досягнення, що базується на аналізі зовнішнього оточення території та її внутрішнього потенціалу і полягає у формуванні узгоджених із територіальною громадою дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб'єктів місцевого розвитку [1, с. 5]. Основними інструментами стратегічного планування розвитку регіонів є створення стратегічних планів на певну перспективу, які будуть розкривати перспективи розвитку структурних одиниць регіону.

Також, необхідною умовою підвищення рівня конкурентоспроможності регіону повинні стати розробка та реалізація моделі стратегічного управління розвитком конкурентоспроможності економіки регіону, яка б передбачала діагностичний аналіз соціально-економічного розвитку регіону в рамках економічного, інноваційного, трудового та соціального середовища, планування та прогнозування основних показників зазначених сфер, а також формулювання стратегічних засад підвищення конкурентоспроможності регіону. Реалізація основних стратегічних ідей підприємницького, інноваційного розвитку, та розвитку трудового потенціалу надала можливість підвищити рівень конкурентоспроможності регіону, покращити рівень життя населення, наростити обсяги економічного зростання.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з наведеного вище, можна зробити наступний висновок, що питання про підвищення конкурентоспроможності регіону повинне досліджуватись у майбутньому та в сьогоднішніх умовах розвитку економіки базуватися на:

- новій системі оперативного моніторингу найважливіших регіональних процесів;
- ефективній системі швидких державних рішень за найважливішими проблемами;
- активізації інвестиційних процесів;
- розвитку системи держзамовлення і внутрішньо-національної виробничої кооперації;
- територіальній інфраструктурній політиці та підвищенні якості державного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник / [Берданова О., Вакуленко В.] Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO».– К.: ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.
2. Брикова І. Детермінанти міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів у глобальному економічному просторі / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 7. – С. 5-33.
3. Дегтярьова І. Механізми управління конкурентоспроможністю регіону: сутність та місце у системі механізмів управління державою [Електронний ресурс] / І. Дегтярьова. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/4/06.pdf>.
4. Жаліло Я. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я. Жаліло. – К.: НІС, 2005.
5. Мокій А. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону: Монографія / За ред. А. Мокія, Т. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2010. – 488 с.
6. Фатхудинов Р. Глобальная конкурентоспособность: инструменты системного развития: Монография / За ред. Р. Фатхудинова. – Изд-во: «Стандарты и Качество», 2009. – 464 с.
7. Sachs J. Press Releases – WEF / J.Sachs // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.

УДК 332.1339.564:338.242

Кутідзе Л.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Запорізького національного технічного університету***РОЗВИТОК ФОРМ І МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ**

У статті розглянуто форми і методи управління експортним потенціалом регіону, виявлено напрями їх розвитку і взаємодії в процесі стратегічного управління. Визначено, що система стратегічного управління повинна включати: методи, що забезпечують внутрішньоорганізаційну роботу органів управління, методи, що сприяють приведенню експортного потенціалу у бажаний стан, методи впровадження стратегії розвитку, які базуються на взаємодії всіх зацікавлених суб'єктів. Розвиток форм і методів відбувається в процесі стратегічного планування експортного потенціалу регіону.

Ключові слова: експортний потенціал регіону, форми управління, методи управління, стратегічне управління, стратегічне планування, регіональний форсайт.

Кутидзе Л.С. РАЗВИТИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

В статье рассмотрены формы и методы управления экспортным потенциалом региона, выявлены направления их развития и взаимодействия в процессе стратегического управления. Определено, что система стратегического управления экспортным потенциалом региона должна включать: методы, обеспечивающие внутриорганизационную работу органов управления; методы, способствующие приведению объекта управления в заданное состояние; методы внедрения стратегии развития, базирующиеся на взаимодействии всех заинтересованных субъектов. Развитие форм и методов управления происходит в процессе стратегического планирования.

Ключевые слова: экспортный потенциал региона, формы управления, методы управления, стратегическое управление, стратегическое планирование, региональный форсайт.

Kutidze L.S. DEVELOPMENT OF REGION EXPORT POTENTIAL MANAGEMENT FORMS AND METHODS

The paper reviews determine the forms and methods in the region export potential management system, to reveals the directions of their development and interaction in the process of strategic management. The system of region export potential strategic management shall include the following: methods ensuring intra-organizational work of the management agencies; methods contributing in bringing an object of management to a specified state, interaction methods of all subjects involved in the process of shaping and using the region export potential. The development of the region export potential management forms and methods shall take place in the course of strategic planning.

Keywords: Region export potential, management forms, management methods, strategic management, strategic planning, regional foresight.

Постановка проблеми. Одним з пріоритетів державної регіональної політики є підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, що передбачає якісне використання ендогенних факторів для забезпечення динамічного економічного зростання на регіональному рівні. Результатом заходів, здійснених для досягнення даної цілі, повинно стати підвищення рівня розвитку регіонів, їх економічної активності, формування економіки на більш досконалішій технологічній основі, створення механізму поширення процесу розвитку з центрів економічного зростання на інші території [1]. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності регіонів відіграє розвиток експортного потенціалу території на інноваційно-інвестиційній основі. На сьогодні в структурі українського експорту переважає низькотехнологічна та сировинна продукція, що гальмує розвиток високотехнологічних виробництв.

Формування такої структури експортного потенціалу, яка б дозволяла найбільш ефективно використовувати конкурентні переваги та сприяла збалансованому соціально-економічному розвитку регіону, вимагає вдосконалення системи управління, зокрема, організаційного механізму, форм і методів його ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення експортного потенціалу країни у формуванні її міжнародної конкурентоспроможності розглянуто в працях Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника, Л.Л. Антонюк, О.С. Шніпка, Т.М. Мельник, С.П. Івашука [2] та інших вітчизняних вчених.

У працях С.В. Бестужевої [3], М.В. Жука, Н.О. Рязанової, В.В. Третяк, М.В. Жука, І.М. Школи досліджено проблеми розвитку експортних потенціалів регіонів України. Але питання вдосконалення форм і методів управління експортним потенціалом регіону з урахуванням швидкоплинних змін, що відбуваються у світовій економіці, потребують постійної уваги.

Постановка завдання. Розбудова ефективних організаційних механізмів, форм і методів управління експортним потенціалом регіону є актуальним теоретичним питанням і нагальною практичною потребою для України на сучасному етапі. Метою статті є визначення форм і методів управління експортним потенціалом регіону, виявлення напрямів їх розвитку і взаємодії в процесі стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експортний потенціал регіону характеризує можливість регіональної економіки з виробництва конкурентоспроможної продукції з метою реалізації переваг міжнародного поділу праці при раціональному використанні всіх видів ресурсів для забезпечення високого рівня якості життя населення, сталого розвитку території. Складовою експортного потенціалу регіону є система управління, яка повинна забезпечувати можливості досягнення поставлених цілей при наявних ресурсах заданої кількості та якості. «Система управління є механізмом цілеполягання та цілереалізації, тобто вона включає цілі розвитку, сукупність способів, засобів та впливів за допомогою яких досягаються цілі, та результативність досягнення цілі» [4, с. 71].

Управління потенціалом являє собою послідовний комплекс взаємопов'язаних процесів, які поєднують вирішувати питання розвитку економічного потенціалу, рівня й ефективності його перетворення в реальні можливості. Досягнення мети, визначеної на етапі планування, забезпечується завдяки організаційному механізму в системі управління потенціалом, який поєднує в собі сукупність ресурсів, методів, засобів, інструментів і важелів впливу. Процес контролю містить перевірку ефективності реалізації цілей, вірогідності отриманих результатів

Управління експортним потенціалом регіону може відбуватися як у межах загальних задач управління регіоном, так і спеціальною системою управління, яка функціонує за визначеними принципами, має певну організаційну структуру, інформаційне, кадрове, економічне забезпечення.

На сьогодні в Україні немає інституціонального оформлення системи управління експортним потенціалом – відсутні необхідні законодавчі та нормативні акти, не прийнято державну програму розвитку експортного потенціалу. Також не було впроваджено заходи з розвитку та реалізації експортного потенціалу України і розширення зовнішніх ринків збуту вітчизняних товаровиробників на період до 2015 року [5], якими передбачалося створення на територіальному рівні центрів розвитку експортного потенціалу території, які надаватимуть комплексну підтримку з питань експортної діяльності вітчизняних товаровиробників.

Розвиток експортного потенціалу регіону повинен базуватися не на оперативному реагуванні на виклики зовнішнього середовища, а на стратегічному управлінні. Така потреба зростає внаслідок нестабільності умов діяльності органів місцевого самоврядування і органів державної влади. «Стратегічне управління – діяльність з управління, що пов'язана з постановкою цілей і завдань органу державної влади та з підтримкою низки взаємовідносин між нею і оточенням, що надає можливість їй досягти своїх цілей, відповідає її внутрішнім можливостям та дає змогу залишатися сприйнятливою до зовнішніх потреб» [6, с. 171].

Побудова механізмів управління експортним потенціалом регіону потребує узгодженості форм та методів управління на державному, регіональному та корпоративному рівнях. Провідне значення в цьому процесі належить державному управлінню. З огляду на пануюче в західній науковій літературі визначення категорії «державне управління», С. Івацук стверджує, що «вона передбачає два взаємопов'язаних напрямки розвитку управлінського апарату: по-перше, державну політику, яка передбачає розробку суспільної стратегії і тактики; по-друге, державне адміністрування, як інструмент управління розвитком державних інститутів та системою зв'язків між ними» [2, с. 88].

Державна влада реалізує свої функції через органи державного управління. У свою чергу, ці органи здійснюють надані їм повноваження шляхом використання системи різноманітних форм. Під формою зазвичай розуміють окремий варіант відображення змісту певного виду діяльності. «Форма управлінської дії – це сукупність ознак, що відображають дію за змістом, правовим і технічним способом її практичного вираження, а також за силою владного впливу цієї дії на суб'єктів, до яких воно звернено» [7, с. 105]

Форми державного управління експортним потенціалом можна визначити як юридично впоряд-

ковану діяльність конкретних суб'єктів державного управління, які здійснюють певні дії, необхідні для успішної реалізації закріплених за ними функцій щодо розвитку експортного потенціалу. Безперервну діяльність органів влади може забезпечити тільки вмiле поєднання форм управління. Конкретизація форм державного управління визначається на підставі класифікації таких форм.

Форми державного управління мають як внутрішню, так і зовнішню спрямування. Зміст зовнішньої діяльності органу державного управління полягає в безпосередньому впливі того чи іншого органу влади на відповідний об'єкт, що перебуває в його підпорядкуванні.

До форм внутрішнього спрямування необхідно віднести управлінські дії, які мають внутрішньо-організаційний характер і забезпечують порядок роботи окремого виконавчого органу. Реалізація управлінських функцій забезпечується через механізм внутрішньої координації, процедури стимулювання, систему інформаційного забезпечення, структуру прийняття рішень. Внутрішня координація здійснюється через механізм розподілу влади і делегування повноважень відповідно до сформованої структури управління, що забезпечує гнучкість фірми і її здатність координувати дії працівників. Ефективні процедури стимулювання дають змогу ідентифікувати потреби й інтереси людей і розробити такий механізм їх задоволення, який би спрямовував їх зусилля на досягнення загальних цілей. Система інформаційного забезпечення має сприяти своєчасному виявленню проблеми чи нових можливостей, що з'явилися внаслідок зміни умов господарювання, а структура прийняття рішень повинна забезпечувати оперативне і кваліфіковане опрацювання інформації для прийняття та реалізації адекватної ситуації рішення.

Найбільш типовою класифікацією організаційно-правових форм управлінської діяльності є їх поділ на правові (юридично визначені) та неправові (не єсут безпосередніх правових наслідків). Правові форми державного управління економікою розглядають як врегульовані правом, відмінні за конкретними цілями і способом здійснення види діяльності держави (уповноважених державних органів, а також органів місцевого самоврядування – щодо делегованих державою повноважень). Неправові форми управлінської діяльності проявляються проведенням організаційної роботи й матеріально-технічних операцій [8]. В управлінській діяльності застосовуються через взаємодію як правові, так і неправові форми, при цьому, використання неправових (організаційних) форм розширюється.

В управлінні експортним потенціалом такі форми можуть використовуватися як усередині самих органів державного управління в процесі здійснення ними виконавчо-розпорядчих функцій, так і у відносинах між цими органами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Тобто, вони можуть мати як внутрішню, так і зовнішню спрямування.

Методи державного управління являють собою «сукупність універсальних та специфічних способів і прийомів, які застосовуються органами державного управління при виконанні їх функцій або в процесі розробки, прийняття та реалізації рішень, спрямованих на досягнення визначених цілей щодо розвитку керованих об'єктів» [9, с. 12].

У контексті дослідження управління експортним потенціалом регіону доцільно розглядати методи державного управління, поділяючи їх на методи, що дозволяють якісно виконувати управлінську діяльність

в органах влади, яка передує безпосередньому впливу на експортний потенціал і методи, що формують дієві механізми, реалізація яких допомагає перевести експортний потенціал регіону в бажаний стан.

Серед методів внутрішнього спрямування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю, важливе місце належить методам опрацювання управлінських рішень та пов'язаним із ними методами їх прийняття. Зазначені методи державного управління поділяються на організаційні (системні), соціальні, природничо-технічні тощо.

Серед методів зовнішнього спрямування в процесі управління експортним потенціалом регіону провідну роль відіграють методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, серед яких, зазвичай, виокремлюють:

– методи прямого впливу (адміністративні), до яких слід віднести прямий державний контроль над монопольними ринками, державна стандартизація та сертифікація експортної продукції, методи стимулювання та обмеження експортно-імпорتنних операцій, розробку нормативних актів, спрямованих на захист національних інтересів у системі світогосподарських зв'язків;

– методи непрямого впливу (економічні) включають використання методів податкової, фінансової, кредитної, валютної політики [3].

Результатом управління є вплив на об'єкт у визначеному напрямку. І саме за цим параметром повинна оцінюватися ефективність системи управління, а

не за кількістю та якістю вироблених виконавчими органами «продуктів»- планів, програм, інструкцій тощо. Для того, щоб вплив на об'єкт управління відбувався, необхідна розробка механізмів координації та взаємодії між органами управління різних рівнів, органами управління та бізнес-спільнотою, іншими зацікавленими групами.

Формування відповідних організаційних механізмів відбувається в процесі стратегічного планування. Стратегічне планування розвитку експортного потенціалу регіону має поєднувати напрацьовану в Україні і світі практику стратегічного планування розвитку території з врахуванням специфіки регулювання зовнішньоекономічної діяльності, враховувати як державні пріоритети, так і стратегії експортоорієнтованих підприємств, розташованих на території регіону.

Інструментом узгодження державних, територіальних і галузевих інтересів та планів може стати стратегія розвитку експортного потенціалу регіону. Розробка такої стратегії потребує від учасників процесу глибоких фахових знань відносно специфіки зовнішньоекономічної діяльності. У процесі опрацювання управлінських рішень необхідно спиратися на наукові методи та аналітичні розробки, що потребує налагодження механізмів співпраці органів влади, наукового та експертного співтовариства. Формалізована стратегічна програма розвитку експортного потенціалу регіону є одним з головних інструментів, що забезпечує послідовне управління його реалізацією. На кожному етапі стратегічного планування не-

обхідно визначати механізми організації як самого процесу стратегічного управління, так і механізми впливу на об'єкт – експортний потенціал регіону.

Впровадження стратегії також вимагає сформулювати конкретні механізми взаємодії державних та регіональних органів влади, суб'єктів господарювання, банківського сектору, приватних інвесторів для узгодженої роботи по реалізації програмних заходів, що відповідають відповідним пріоритетам розвитку експортного комплексу регіону. Механізми впровадження стратегії розвитку регіону поділяють на організаційно-правові, фінансово-економічні, інформаційно-комунікаційні, проектно-методологічні [10, с. 64].

Форми і методи системи управління експортним потенціалом представлено на рисунку 1.

Таким чином, у системі управління експортним потенціалом регіону, крім методів адміністрування і методів впливу на об'єкт, необхідно виділити методи, які формують механізми впровадження. Серед таких методів найважливішу роль відіграють комунікаційні методи.

Науковці відмічають, що в державному управлінні необхідна зміна технології управ-



Рис. 1. Форми і методи управління експортним потенціалом регіону

лінія [11]. Проблеми в організаційному оформленні управлінських та політичних аспектів регіональної політики виникають тому, що в створених завдяки інституціональним реформам структурах не відбувається інтелектуального процесу. Тобто, прийняття інноваційної парадигми розвитку пред'являє більш високі вимоги до якості інтелектуальних технологій, що закладено в основу інституціональної структури.

Інтелектуальна технологія стратегічного планування передбачає можливості населення території брати участь у прийнятті рішень, що потребує конкретного механізму розбудови комунікативно-кооперативних структур, який повинен враховувати соціокультурне, політичне середовище регіону та забезпечувати залучення громадськості, професійної спільноти, бізнесу, влади. Прийняття інноваційної парадигми розвитку пред'являє більш високі вимоги до якості інтелектуальних технологій.

В управлінні експортним потенціалом регіону особливого значення набувають експертні методи. Вони відіграють головну роль на етапі діагностики і розробки інструментів впливу на експортний потенціал. Доцільним є проведення методологічно організованих громадських експертиз.

У останні часи у світі набирає популярності новий концептуальний підхід і пов'язані з ним методики проектування перспективного розвитку регіонів – регіональний форсайт. Концептуально регіональний форсайт позиціонується в якості нової форми розвитку прогностичних методів, пов'язаних з використанням спеціальної інструментарію, який пов'язує методичні прийоми якісного довгострокового прогнозування з принципами стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів [12].

Обов'язкова риса форсайта – його систематичність, що означає організацію «передбачення» у режимі регулярного процесу складання і уточнення бажаного образу майбутнього. Методичну основу форсайту складає велика кількість інструментів, яка постійно розширюється і включає як кількісні, так і якісні методи. У цій технології підвищена увага приділяється створенню комунікативних майданчиків для осіб, що готують і приймають рішення (представників міністерств, відомств, організацій бізнесу, наукових організацій і провідних експертів), а найбільша увага приділяється досягненню консенсусу між основними «гравцями» по найважливішим стратегічним напрямкам розвитку [13]. У методологічному плані основним результатом форсайту повинно стати узгодження провідними групами інтересів уяви про майбутнє, яке базується на наукових прогнозах і визначених пріоритетних потребах.

Висновки основного матеріалу дослідження. Перетворення окремих регіонів на самостійних суб'єктів багаторівневої просторово-економічної світогосподарської системи вимагає розробки нових теоретичних і практичних підходів щодо побудови системи управління їх експортними потенціалами. Організаційний механізм ефективного використання експортного потенціалу регіону поєднує в собі методи державного, регіонального, корпоративного управління

Одним із головних завдань органів управління, до функцій яких належить державне управління зовнішньоекономічною діяльністю, має бути вдоско-

налення форм та методів управління експортним потенціалом регіонів з урахуванням конкретного змісту функцій цих органів та особливостей конкретного об'єкта управління. Визначено, що система стратегічного управління експортним потенціалом регіону повинна включати: методи, що забезпечують внутрішньоорганізаційну роботу органів управління, методи, що спрямовані на приведення експортного потенціалу у бажаний стан; методи впровадження, які ґрунтуються на взаємодії всіх суб'єктів, що задіяні в процесі формування та реалізації експортного потенціалу. Розвиток форм і методів управління відбувається в процесі стратегічного планування, яке є інструментом, здатним консолідувати зусилля влади та громади в розв'язанні проблем розвитку регіону. Методами, що дозволяють будувати комунікації між усіма зацікавленими суб'єктами процесу може бути методологічно організована експертиза та регіональний форсайт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
2. Іващук С. Експортна стратегія в сучасній системі державного управління / С.П. Іващук // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 10-11. – С. 85-106.
3. Бестужева С.В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону / С.В. Бестужева // Економічний простір. – 2009. – № 32. – С. 63-78.
4. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общей ред. О.Ф. Балацко-го. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
5. Про затвердження плану заходів з розвитку та реалізації експортного потенціалу України і розширення зовнішніх ринків збуту товарів вітчизняних товаровиробників на період до 2015 року. Розпорядження Кабінету міністрів України № 1206-р від 16 листопада 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1206-2011-%D1%80>.
6. Боумен К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой / К. Боумен. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, – 1997. – С. 171.
7. Бачило И.Л. Функции органов управления / И.Л. Бачило. – М.: Юрид. лит., 1976. – С. 105.
8. Гришан Ю. Державне регулювання діяльності підприємств у післяприватизаційний період / Ю.Гришан // Економіка України. – 2000. – № 11. – С. 14-22.
9. Державне управління і менеджмент: Навч. посіб. у таблицях і схемах / Г.С. Одінцова, Г.І. Мостовий, О.Ю. Амосов та ін.; За заг. ред. Г.С. Одінцової. – Х.: ХарПУАДУ, 2002. – 492 с.
10. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: Практичний посібник / Боврон Б., Вігода А., Девідсон Г., Мамонова В., Федів І., Санжаровський І. За ред. Санжаровського І. – К.: Вид-во К.І.С., 2008. – 214 с.
11. Щедровицкий П.Г. Технологии регионального планирования: от индустриальной к инновационной модели [Электронный ресурс] / П.Г. Щедровицкий // Компас промышленной реструктуризации. – 2003. – № 5(6). – С. 15-16. – Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/publications>. Швецов А.Н. Прогнозирование в стратегическом управлении территориальным развитием: смысловые и методические проблемы / А.Н. Швецов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2010. – 2. – Том 3. – С. 73-82.
12. Марача В.Г. Региональное стратегирование как метод повышения эффективности государственного управления региональным развитием в Российской Федерации. Труды Института системного анализа Российской Академии наук. – 2008. – № 34. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://www.fondgp.ru/lib/mmk/66>.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.332

Бурак О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ОЗЕЛЕНЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено основні зміни у стані сфери озеленення України за останній час, виявлено низку питань, що не вирішені за роки реформування галузі. Запропоновано окремі напрями удосконалення процесу функціонування сфери озеленення, реалізація яких буде дієвим механізмом його врегулювання. Надано пропозиції, які можуть бути використані органами місцевого самоврядування для виконання державної політики у сфері озеленення і сталого розвитку територій.

Ключові слова: благоустрій, озеленення, зелені насадження, реформування, фінансування заходів з озеленення, сталий розвиток.

Бурак Е.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОЗЕЛЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье освещены основные изменения в состоянии сферы озеленения в Украине за последнее время, выявлен перечень вопросов, которые не решены за годы реформирования отрасли. Предложены отдельные направления усовершенствования процесса функционирования сферы озеленения, реализация которых будет активным механизмом его урегулирования. Даны предложения, которые могут быть использованы органами местного самоуправления для выполнения государственной политики в сфере озеленения и устойчивого развития территорий.

Ключевые слова: благоустройство, озеленение, зеленые насаждения, реформирование, финансирование мероприятий по озеленению, устойчивое развитие.

Burak E.N. PROBLEMS AND PROSPECTS OF GREENERY PLANTING SPHERE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Basic recent changes in the statement of greenery planting sphere in Ukraine have been reflected in the article, several issues not solved during the years of the branch reforming have been revealed. Separate directions of improving greenery planting sphere performance process have been proposed. Their introduction will be efficient mechanism of its regulating. Propositions which can be used by local governance for implementing state policy in the sphere of greenery planting and sustainable development of territories have been given.

Keywords: landscaping, greenery planting, green plantations, reforming, greenery planting activity financing, sustainable development.

Постановка проблеми. Реформування галузей житлово-комунального господарства триває вже більше 10 років, але кардинальних позитивних змін у сфері озеленення не відбулося, що є передумовою необхідності подальших пошуків напрямів покращення стану даної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На жаль, дослідженнями у сфері озеленення займається дуже обмежена кількість вчених і практиків. В.В. Червоний розробляє теоретичні засади реформування зеленого господарства і практичні пропозиції щодо їх реалізації на базі корпорації «Укрзеленбуд» [1], О.В. Толкаченко [2] вивчає правові аспекти регулювання озеленення населених пунктів, С.В. Роговський [3] розглядає у своїх роботах агробіологічні питання зелених насаджень, а також досвід створення і утримання зелених в європейських країнах.

Постановка завдання. У статті передбачається проаналізувати показники, що характеризують стан сфери озеленення, виявити проблемні питання і запропонувати можливі напрями розвитку даної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для характеристики стану сфери озеленення України, а потім – виявлення її проблем проведемо аналіз її основних показників.

За інформацією міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства і органів статистики України, у період 2000–2007 рр. відсутній статистичний звіт щодо кількісних і якісних показників зелених насаджень.

Тільки у 2008 р. на виконання Законів України «Про благоустрій населених пунктів» [4] та Постанови Кабінету Міністрів України від 30.03.98 № 391 «Про затвердження Положення про державну систему моніторингу довкілля» [5], а також з метою забезпечення формування державної політики в зеленому господарстві було затверджено ввести в дію з 1.01.2009 р. форму звітності № 1 (річна) «Звіт про зелене господарство» і інструкцію щодо її заповнення.

Площа зелених насаджень усіх видів у межах територій міст та інших населених пунктів України у 2008 р. складала 637 тис. га. Станом на 01.01.2013 р. даний показник складає 680 тис. га, а на 01.01.2014 р. – 652 тис. га, тобто спостерігається загальна тенденція зростання, але вона не зовсім поступова [6].

Площа зелених насаджень загального користування збільшилася на 41 тис. га за 2008–2013 рр. На одну тисячу мешканців України припадає в середньому 14,5 га в 2013 р., що 0,7 га більше, ніж у 2008 р., із них насаджень загального користування – 4 га (на 1,1 га більше, ніж в 2008 р.).

Відсоток зелених насаджень загального користування, охоплених доглядом, збільшувався і зменшувався впродовж п'яти років, але у 2013 р. зафіксувався на рівні 72%, як і в 2008 р.

У 2008 р. на утримання зелених насаджень витрачено 403 млн грн, а в 2013 р. – 519 млн грн. Витрати на утримання 1 га зелених насаджень у 2008 р. і 2013 р. складають 4,0 тис. грн.

Слід зазначити, що формування статистичних даних за показниками озеленення залишається недосягненим. У жодному звіті міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства не дається обґрунтоване пояснення причин змін показників.

Крім офіційної звітності профільного міністерства, узагальнена інформація міститься в основних соціально-економічних показниках міст, які збирає асоціація міст України, як представлено у таблиці 1 [7].

Таблиця 1
Характеристика забезпеченості мешканців міст зеленими насадженнями

Обласні центри	Кількість зелених насаджень на 1 мешканця, м ²		
	2008 рік	2010 рік	Абсолютний приріст
Харків	104,8	51,7	-53,1
Запоріжжя	20,4	20,4	0
Львів	38	58,9	20,9
Херсон	14,8	16,6	1,8
Полтава	68	112,3	44,3
Чернігів	29,3	67	37,7
Черкаси	72,2	69	-3,2
Суми	22,9	22,8	-0,1
Житомир	7,6	82,1	74,5
Хмельницький	7,6	75,6	68
Чернівці	14,8	11	-3,8
Рівне	17,6	22,7	5,1
Івано-Франківськ	52,6	47,8	-4,8
Луцьк	6,6	8,6	2

Як ми бачимо з таблиці 1, вичерпних даних за обласними центрами немає як звітності за останні роки. Але навіть такі різномірні дані дозволяють підкреслити неодносторонні тенденції змін. Найбільше зменшення зелених насаджень на одного мешканця відбулося у м. Харкові – 53,1 м², найбільше зростання – у м. Житомирі, на 74, 5 м² зелених насаджень на одного мешканця.

Отже, можна сформулювати перше проблемне питання сфери озеленення – відсутність вичерпної систематизованої інформації щодо показників стану сфери озеленення з обґрунтуванням причин і тенденцій змін.

Висадженням зелених насаджень, окрім спеціалізованих підприємств з озеленення, займаються громадяни України під час акцій різного масштабу.

Історично існували такі проекти, як Всеукраїнська акція «Зелений паросток майбутнього», започаткована у 2005 р., «День довкілля», започаткований у 2007 р., Всеукраїнська акція «Озеленення країни – спадщина для майбутніх поколінь», започаткована у 2007 р.

Згідно з Указом президента від 3 березня 2008 року «Про проведення Весняної толоки з озеленення та благоустрою» в Україні була започаткована така акція. Метою Весняної толоки було забезпечення збереження та примноження зелених насаджень у містах та інших населених пунктах, поліпшення естетичного, санітарного стану прибудинкових територій і об'єктів масового перебування та відпочинку

населення, залучення громадськості, насамперед дітей і молоді [8].

Результатів проведення акції, тобто показників зі створення зелених насаджень за містами України, у достовірному вигляді немає.

Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 березня 2010 року № 777-р «Деякі питання проведення щорічної акції «За чисте довкілля» та дня благоустрою територій населених пунктів» [9], міністерством регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства організовано проведення щорічної Всеукраїнської акції з благоустрою «За чисте довкілля» [10].

Протягом проходження акції у 2012 році висаджено 726 тис. дерев та 490 тис. кущів, упорядковано 5,56 млн м² газонів та квітників; у 2013 році висаджено понад 2 млн дерев, 1,2 млн кущів, прибрано понад 8,8 млн м² газонів та впорядковано 3 млн м² квітників, висаджено понад 1,6 млн. дерев та майже 593 тис. кущів, а також упорядковано 40,1 тис. га газонів на території населених пунктів України [10].

Таким чином, ми бачимо, що проведення суспільних акцій також впливає на кількість зелених насаджень, але інформація щодо позитивних наслідків для озеленення обмежується вищенаведеними даними.

Проведення суспільних акцій більше спрямоване на формування правильного і ощадного відношення населення до зелених насаджень і об'єктів благоустрою, досягнення зрушень у екологічній свідомості громадян.

Необхідно змінити підхід до реалізації акцій, тому що значна кількість таких робіт з озеленення проводиться за рахунок власних коштів і силами підприємств, установ та громадськості без відповідних проектів, врахування екологічних вимог. Догляд за створеними зеленими насадженнями в подальшому майже не проводиться, з причин відсутності їхньої балансової приналежності, а отже і відповідальних за них. При вдосконаленні механізму проведення акцій з подоланням приведених недоліків їх результативність буде значно підвищено.

В Україні проводився Всеукраїнський семінар з питань благоустрою населених пунктів «Благоустрій-2012» та семінар у сфері зеленого господарства «Стан зелених насаджень в умовах урбогенного середовища» 2013 р., де на рівні практиків в сфері озеленення і представників місцевого самоврядування обговорюються питання проблеми і напрями розвитку сфери озеленення.

Території міст залишаються найбільш привабливими для забудовників, що призвело до появи стійкої тенденції зменшення кількості зелених насаджень, особливо загального користування. Крім того, фахівці пов'язують ці негативні зміни з відсутністю комплексних місцевих програм збереження та розвитку зелених зон населених пунктів.

У 2013 р. 12% (3504) населених пунктів мають програми збереження та розвитку зелених зон. У містах цей показник становить 57% (263 міста) [11].

Неможливість розробки вказаних програм пов'язана з відсутністю достатньої бази для її проведення, а саме – інвентаризації та паспортизації об'єктів озеленення. Систематизованих даних щодо інвентаризації об'єктів озеленення у відкритих джерелах інформації немає, отже ми можемо робити висновки тільки виходячи з таких офіційних даних. Інвентаризацію проведено на 39% (понад 192 тис. од.) об'єктах благоустрою населених пунктів. У містах цей показник також становить 39% (105 тис. од.). У Миколаївській області інвентаризовано 100% об'єктів благоустрою, у Рівненській області – 83%,

Івано-Франківській та Луганській – по 78%, тоді як у Одеській – 7%, у Черкаській – 9%.

Загалом в Україні паспортизовані 19% (близько 94 тис. од.) об'єктів благоустрою населених пунктів, в містах цей показник становить 14% (39 тис. од.). Найбільше паспортизовано об'єктів благоустрою в Київській області – 97%, у Миколаївській – 89%. У Донецькій, Запорізькій, Івано-Франківській, Львівській, Тернопільській та Черкаській областях майже не здійснюється паспортизація об'єктів благоустрою [11].

Отримати серйозні зміни у сфері озеленення можна через розробку і реалізацію регіональних і міських програм збереження та розвитку зелених зон.

До міських програм збереження та розвитку зелених зон варто включити:

- зонування території міста й обґрунтування найбільш оптимальної системи зелених зон відповідно до виду містобудівного планування міста;
- визначення перспективного рівня озеленення території міста в цілому і у розрізі адміністративних районів;
- середньорічні темпи зростання міських насаджень за їх основними категоріями;
- першочергові заходи щодо реконструкції і відтворення об'єктів озеленення для запобігання процесу їх безповоротної втрати;
- встановлення обсягів нового зеленого будівництва, реконструкції і капітального ремонту існуючих зелених насаджень;
- визначення обсягів робіт з догляду за міськими зеленими насадженнями;
- обґрунтування оптимального набору зелених насаджень, враховуючи кліматичні і рельєфні особливості міста;
- технології поліпшення фітосанітарного та фізіологічного стану рослин зеленої зони;

– підходи до раціонального використання прибудинкових територій та зелених коридорів уздовж доріг;

– комплексний благоустрій (у т.ч. озеленення) штучних споруд, а саме – мостів;

– створення зелених паркувань – озеленення територій паркування спеціальним газоном;

– виявлення територій надщільної забудови і розробка для даних територій проектів вертикального озеленення;

– напрями роботи з населенням у напрямі підвищення екологічної освіти;

– організація і проведення систематичних обстежень території населених пунктів на виявлення прихованої та явної зараженості зеленої зони шкідливими організмами;

– виявлення і розширення джерел фінансування, виконання робіт з озеленення.

Узагальнюючи вищесказане, зазначимо ще раз, що розробка якісних програм збереження та розвитку зелених зон має ґрунтуватися на повних і правдивих інвентаризаційних даних.

Додатково для вирішення питань розвитку та збереження зелених зон керівникам органів місцевого самоврядування варто забезпечити виконання таких планово-організаційних заходів:

- збільшення обсягів висадки крупних зелених насаджень і чагарників на об'єктах озеленення, а також збільшення площ газонів і квітників;
- створення додаткових захисних насаджень уздовж доріг, залізниць, навколо виробничих об'єктів;
- озеленення схилів ділянок для укріплення їх від зсувів і розмивів поверхневими водами;
- оновлення якісного стану і збільшення асортименту зелених насаджень при проведенні реконструкції і ремонтів об'єктів зеленого господарства, своєчасне виконання комплексних агротехнічних за-

Таблиця 2

Порівняльні показники

Регіони	2012 рік	2013 рік	Темп зростання, %	2012 рік	2013 рік	Темп зростання, %
Вінницька	7142,4	5814,9	81,41	1266,5	1266,5	100
Волинська	4904,7	4352,6	88,7	4620	4620	100
Дніпропетровська	35850,5	49490,7	138,1	4960,2	4960,21	100
Донецька	72522,2	64697,7	89,2	9803,4	9597,38	97,9
Житомирська	8749,6	8682	99,2	2405,6	2405,6	100
Закарпатська	3010,13	3006,5	99,9	274,8	325,715	118,5
Запорізька	25402,5	21740,9	85,6	2987,24	2990,41	100,1
Івано-Франківська	4672,6	4975,1	106,5	1265,4	1265,4	100
Київська	12676,2	7263,7	57,3	3016,6	3969,37	131,6
Кіровоградська	7284	7546,7	103,6	1565,7	1661,5	106,1
Луганська	21488,2	21254,	98,9	38176,5	39017,0	102,2
Львівська	14691,3	20815,4	141,7	6170,9	5548,85	89,9
Миколаївська	15155,3	13781,1	90,9	1947,14	3643,4	187,1
Одеська	16825,3	14664,5	87,2	4598,1	4621,5	100,5
Полтавська	28928,8	19022,3	65,8	10427	10436,9	100,1
Рівненська	8985,79	9001,43	100,2	844,49	882,35	104,5
Сумська	7420,68	7714,07	104	2259,7	2269,5	100,4
Тернопільська	1785,61	1713,44	96	1144,7	1154,2	100,8
Харківська	28177	32898	116,8	11641	11306	97,1
Херсонська	6029	4380	72,7	953,6	953,6	100
Хмельницька	9867,25	8119,6	82,3	2081,3	2528,6	121,5
Черкаська	5231,4	5773,4	110,4	2933,1	2943,5	100,4
Чернівецька	4992,6	3465,7	69,4	629,12	630,85	100,3
Чернігівська	9884,6	12126,3	122,7	2834,1	2834,1	100
м. Київ	132971,1	132960	99,9	6155,4	6170	100,2
Всього по Україні:	519366	507459	97,7	133022	131364	98,8

ходів з утримання зелених насаджень, захисту їх від хвороб і шкідників, кореневого і позакореневого підживлення добривами;

– застосування програм і комп'ютерної техніки для створення автоматизованих інформаційно-аналітичних систем управління утриманням зелених насаджень, обліку змін, що відбуваються з озеленими територіями, здійснення моніторингу вікового, видового, якісного станів зелених насаджень тощо.

Наступним проблемним питанням сфери озеленення є її фінансування.

В.В. Червоним у доповіді на Всеукраїнському семінарі з питань благоустрою населених пунктів «Благоустрій-2012» було сформульовано, що фінансування розвитку зеленого господарства та утримання паркових зон здійснюється на 30-40% від нормативних потреб (у грошовому виразі відповідно 3600 грн/га при нормативі 7500 грн/га), у результаті чого виникають проблеми зі стабільного функціонування підприємств зеленого господарства, зі своєчасної видачі заробітної плати, зі сплати податків. За таких умов підприємства вимушені відхилитися від технології виконання робіт і суттєво зменшувати об'єм робіт по утриманню зелених насаджень, здійснювати озеленення тільки центральних об'єктів [12].

Тільки у 9 регіонах витрати на утримання зелених насаджень загального користування зростають, в інших – зменшуються. Найбільше коштів виділялося на утримання зелених насаджень загального користування у Львівській області, найменше – у Київській області [6].

Але слід звернути увагу, що абсолютні величини витрат, їх збільшення або зменшення, не завжди дають змогу зрозуміти процеси, які відбуваються. Найкраще уявлення про відповідність процесів дає порівняння темпів змін кількості зелених насаджень загального користування, які охоплені доглядом, і витрат на їх фінансування, як представлено у таблиці 2.

Відповідно до даних таблиці 2 згрупуємо регіони за відповідністю тенденцій змін у показниках:

– 1 група (кількість зелених насаджень зростає, витрати зростають) – Черкаська, Сумська, Рівненська, Кіровоградська – 3 регіони;

– 2 група (кількість зелених насаджень зростає, витрати зменшуються) – м. Київ, Чернівецька, Хмельницька, Тернопільська, Полтавська, Одеська, Миколаївська, Луганська, Київська, Запорізька, Закарпатська – 11 регіонів;

– 3 група (кількість зелених насаджень зменшується, витрати зростають) – Харківська, Львівська – 2 регіони;

– 4 група (кількість зелених насаджень зменшуються, витрати зменшуються) – всього по Україні, Донецька – 1 регіон;

– 5 група (кількість зелених насаджень не змінюється, витрати зменшуються) – Херсонська, Житомирська, Волинська, Вінницька – 4 регіони;

– 6 група (кількість зелених насаджень не змінюється, витрати зростають) – Чернігівська, Івано-Франківська, Дніпропетровська – 3 регіони.

Таким чином, найкраща ситуація – у першій групі регіонів, найгірша ситуація – у 2 групі регіонів. Регіони, в яких непропорційно високі витрати кількості зелених насаджень, складають 44% від їх загальної кількості.

Отже, у сфері озеленення є невідповідність змін у пропорційно зв'язаних показниках, що свідчить про недосконалість управління сферою озеленення, планування, фінансування і розподілення коштів. Для вирішення даного питання необхідно здійснювати

моніторинг якості даних у сфері озеленення і проводити аналіз стану зелених насаджень, а не просто складати звіти.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження були виявлені такі проблеми у сфері озеленення:

– відсутність достовірних і повних даних статистичної звітності;

– відсутність повної інвентаризації та паспортизації зелених насаджень;

– неповна забезпеченість населених пунктів програмами збереження та розвитку зелених зон;

– непропорційність фінансування кількості зелених насаджень, недостатні та неповні обсяги фінансування зелених насаджень.

Для вирішення зазначених проблем необхідно активно реформувати сферу озеленення та впроваджувати проекти з її удосконалення.

До перспектив розвитку сфери озеленення варто віднести підвищення її ролі у забезпеченні сталого розвитку територій. При своєчасному і повному догляді зелені насадження будуть виконувати усі свої різноманітні та важливі функції, що дозволить зробити середовище життєдіяльності людини більш якісним і комфортним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. VIII Міжнародний конгрес «Інституційні та технічні аспекти реформування житлово-комунального господарства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/1863/2013_21.10.13.pdf.
2. Толкаченко О.В. Правове регулювання населених пунктів в Україні / О.В. Толкаченко // Вісник Одеського університету. Сер.: Правознавство. – 2012. – Т. 17, Вип. 1-2. – С. 154-160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/j-pdf>.
3. Роговський С.В. Досвід створення і утримання зелених насаджень у містах Європи та його використання в Україні / С.В. Роговський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2013. – Вип. 187, ч. 1. – С. 126-134.
4. Закон України «Про благоустрій населених пунктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2807-15>. – Назва з екрана.
5. Про затвердження Положення про державну систему моніторингу довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/391-98>. – Назва з екрана.
6. Стан сфери зеленого господарства за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blagoustriy.info/statistics/21>. – Назва з екрана.
7. Муніципальна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua/page/municipalna-statistika>.
8. Розпочалася загальнодержавна програма з озеленення – Весняна толока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://greenparty.ua/news/news_19146.html. – Назва з екрана.
9. Розпорядження від 31 березня 2010 р. № 777-р «Деякі питання проведення щорічної акції «За чисте довкілля» та дня благоустрою територій населених пунктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/777-2010>. – Назва з екрана.
10. Інформація щодо проходження щорічної всеукраїнської акції «За чисте довкілля» в розрізі регіонів та в центральних органах виконавчої влади станом на 15.05.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/zkh/Blagoustri-terytoriy/informaciya-schodo-prohodzhennya-schorichnoyi-vseukrayinskoyi-akcii-za-chiste-dovkillya-v-rozrizi-regioniv-ta-v-centralnih-orga-843090>. – Назва з екрана.
11. Аналіз стану виконання вимог Закону України «Про благоустрій населених пунктів» та Національного плану дій щодо підвищення рівня благоустрою населених пунктів та прилеглих до них територій за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blagoustriy.info/statistics/20>. – Назва з екрана.
12. Пріоритети озеленення населених пунктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blagoustriy.info/experiences/14>. – Назва з екрана.

УДК 504. 064.2

Садченко О.В.*доктор економічних наук, професор
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***Барчан М.М.***здобувач кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеського державного екологічного університету*

РИЗИК-ЕКОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ

Стаття присвячена управлінню та оцінці імовірності економіко-екологічних ризиків. Так як вони одні з основних аналітичних інструментів, які дозволяють визначити небезпеки для навколишнього середовища, здоров'я людини. Необхідною є вивчення їх взаємозв'язку, щоб уникнути або звести до мінімуму різкість екологічних проблем, які можуть виникнути в ході реалізації будь-якої господарської діяльності. Зниження потенційних економічних, екологічних ризиків вимагає реалізації програм та заходів, які є досить матеріаломісткими і вимагають великих фінансових витрат. Крім того, управління ймовірністю виникнення економіко-екологічних ризиків повинне мати достатню методичну та методологічну базу.

Ключові слова: економіка, екологія, економіко-екологічні ризики, імовірнісний збиток, імовірність виникнення економіко-екологічного ризику, ризик-екоменеджмент, безпека.

Садченко Е.В., Барчан М.Н. РИСК-ЭКОМЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Статья посвящена управлению и оценке вероятности экономико-экологических рисков. Так как они одни из основных аналитических инструментов, которые позволяют определить опасности для окружающей среды, здоровья человека. Необходимостью является изучение их взаимосвязи, чтобы избежать или свести к минимуму резкость экологических проблем, которые могут возникнуть в ходе реализации любой хозяйственной деятельности. Снижение потенциальных экономических, экологических рисков требует реализации программ и мероприятий, которые являются весьма материалоемкими и требуют больших финансовых затрат. Кроме того, управление вероятностью возникновения экономико-экологических рисков должно иметь достаточную методическую и методологическую базу.

Ключевые слова: экономика, экология, экономико-экологические риски, вероятностный ущерб, вероятность возникновения экономико-экологического риска, риск-экоменеджмент, безопасность.

Sadchenko E.V., Barchan M.N. RISK-ECOMANAGEMENT AS INSTRUMENT OF MANAGEMENT ECONOMICAL-ENVIRONMENTAL RISK

Article is devoted to the management and assessment of the probability of economic-environmental risks. Since it's one of the main analytical tools that allow you to identify hazards to the environment, human health. The need is to study their relationships to avoid or minimize the sharpness of environmental problems that may arise during the implementation of any economic activity. Reduction of the potential economic, environmental risks requires the implementation of programs and activities that are very material consumption and financial cost. In addition, the management of probability of occurrence of economic-environmental risks must be sufficiently methodical and methodological base.

Keywords: economy, ecology, economic-environmental risks, probabilistic damage, probability of economic-ecological risk, the risk-ecomagement, safety.

Постановка проблеми. Необхідність розвитку методів оцінки, аналізу та управління економіко-екологічними ризиками є вкрай важливою проблемою в системі сталого розвитку, що й зумовило актуальність даної тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в галузі аналізу, оцінки та управління екологічними ризиками знайшли своє відображення в працях вітчизняних і зарубіжних авторів таких, як: Л.І. Абалкін, А.П. Альгіну, М.М. Андреевої, П. Баумана, Дж. Бузенхартома, Ю. Буравльова, Б.В. Буркинського, П. Ваганова, В. Вітлінського, Н. Внуквої, В. Волошина, Р.В. Галіуліна, Р.Т. Давидової, Т. Загірної, Б. Заславського, А.В. Измалкова, Н.С. Касимова, Ю.Ю. Кінева, А.С. Козака, Т.Ф. Козловської, О.В. Козьменко, Л.С. Купінец, А.І. Мартієнко, А. Матвійчука, Г.А. Моткіна, М.М. Редіна, Д.С. Савіна, О.В. Садченко, Н.М. Светлова, В. Сидорчука, Н.П. Тихомирова, Т.М. Тихомирової, А.П. Хаустова, Р. Ховарт, М.В. Хохлова, Н.І. Хумарової, Е. Яйлі та ін. Однак недосконалість рівня теоретико-методичного обґрунтування необхідності впровадження системи ризик-екоменеджменту при управлінні економіко-екологічними ризиками та обліку їх імовірнісної основи вимагають поглиблених науково-теоретичних

розробок і практичної реалізації щодо сучасних вимог раціонального природокористування.

Постановка завдання. Головним завданням дослідження є удосконалення методології управління та оцінки екологічного ризику з урахуванням його імовірнісної й економічної складової для більш ефективного управління ймовірністю появи економіко-екологічного ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Говорячи про економіко-екологічних ризиків, слід зазначити, що його виключити повністю неможливо, завжди зберігається ймовірність його виникнення; однак, необхідно, щоб цей ризик знаходився на граничнодопустимому рівні [1]. Зниження ступеня ймовірності економіко-екологічного ризику може відбуватися або зовнішніми, або внутрішніми методами, пов'язаними зі зменшенням несприятливого впливу тих чи інших факторів на виробництво.

Граничнодопустимий рівень (ПДУ) ймовірності економіко-екологічного ризику повинен бути настільки достатньо низьким, щоб це не викликало будь-якого занепокоєння індивідуума і суспільства в цілому, тобто необхідно встановити конкретне чисельне значення для величини ПДУ ймовірності економіко-екологічного ризику на такому низько-

му рівні, який технічно досяжний. Однак при цьому враховується, що таке прагнення, як показують практика і розрахунки, пов'язано з дуже великими економічними витратами на зниження ймовірності економіко-екологічного ризику, які в кінцевому підсумку, як правило, ведуть до нерентабельності самої господарської діяльності. Тому прийняте конкретне значення для ПДУ ймовірності економіко-екологічного ризику, як обов'язкова умова, має відповідати соціальним вимогам і в той же час забезпечувати життєздатність подальшого розвитку економіки соціально-економіко-екологічної системи. Більш високий рівень економічного розвитку дозволяє встановити більш низькі значення для ПДУ.

Таким чином, управління економіко-екологічним ризиком – це балансування між рівнем можливих втрат і потенційною вигодою від реалізації екологічно-ризикового господарського рішення за допомогою застосування різноманітних способів впливу на рівень економіко-екологічного ризику [8].

Управління економіко-екологічними ризиками безпосередньо пов'язано з екологічним менеджментом. Для більш точного формулювання і відображення ключового моменту в екологічному управлінні економіко-екологічних ризиків, авторами запропоновано таке поняття, як «ризик-екоменеджмент», яке включає в себе процес прийняття та виконання управлінських рішень щодо природної складової в господарській діяльності, спрямованих на зниження ймовірності виникнення економіко-екологічного ризику [7]. Основні цілі та відповідні критерії оцінки їх досягнення в ризик-екоменеджменті пов'язані з постійним аналізом і прогнозуванням ситуації з метою зниження ймовірності виникнення економіко-екологічного ризику.

На рисунку 1 детально відображені у вигляді схеми етапи впровадження та функціонування системи ризик-екоменеджменту.

Прийнята структура повинна охоплювати менеджерами всі економіко-екологічні ризики. Вони, у



Рис. 1. Етапи впровадження та функціонування системи ризик-екоменеджменту

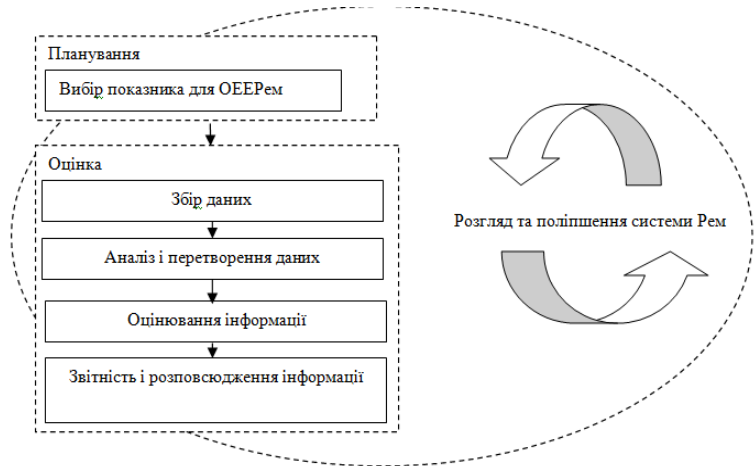


Рис. 2. Процес оцінки екологічної ефективності ризик-екоменеджменту (ОЕЕРем)

свою чергу, несуть відповідальність за управління ними і також володіють повноваженнями для прийняття рішень, які в підсумку повинні стати екологічно ефективними. Процес оцінки екологічної ефективності ризик-екоменеджменту досить складний і складається з ряду етапів (рис. 2).

Ефективність будь-якої діяльності визначається як відношення ефекту, отриманого в результаті цієї діяльності до витрат, понесених у процесі її здійснення [2]. Отже ефективність ризик-екоменеджменту можна визначити як суму відношення ефекту, отриманого в результаті управління економіко-екологічними ризиками (тобто ступінь зниження ймовірності виникнення економіко-екологічного ризику і, як наслідок, ступінь зниження ймовірнісного збитку) до витрат, понесених у процесі управління економіко-екологічними ризиками та вигоди, отриманої від зниження ймовірності економіко-екологічного ризику. Таким чином, формула ефективності ризик-екоменеджменту може бути представлена у вигляді:

$$E_{pem} = E / (B + P), \quad (1)$$

де E_{pem} – ефективність ризик-екоменеджменту, E – ефект, отриманий у результаті управління економіко-екологічними ризиками, B – витрати, понесені у процесі управління економіко-екологічними ризиками, P – вигоди, отримані від зниження ступеня ймовірності економіко-екологічного ризику.

Ризик-екоменеджменту не тільки передбачає стратегію для обробки економіко-екологічних ризиків, що перешкоджають організації в досягненні її цілей, але і забезпечує для неї маневреність у реагуванні на непередбачувані небезпеки.

Успішне управління ймовірністю виникнення економіко-екологічних ризиків впливає і на ймовірнісні збитки, а також вигоди від цього процесу [4].

Однією з основних елементів теорії ризиків є система

оцінки імовірності виникнення ризику, а отже й імовірнісного збитку.

Введення кількісних і якісних оцінок рівня потенційної небезпеки, джерелом якої є підприємство, по відношенню до стану здоров'я людини і природно-середовищу, дозволяє визначити рівень імовірнісних економіко-екологічних ризиків, загроз і збитків, що фактично дає можливість перейти від завдань оцінки імовірності економіко-екологічного ризику до завдань управління імовірністю економіко-екологічного ризику [5].

Оскільки економіко-екологічний ризик є імовірнісною категорією, у цьому сенсі найбільш обґрунтовано характеризувати його як імовірність виникнення певного рівня збитку (втрат екологічного, соціального, економічного характеру). Тобто, оцінюючи ймовірність виникнення економіко-екологічного ризику, слід встановити для кожного абсолютного чи відносного значення величини можливих втрат (збитків) відповідну ймовірність виникнення такої величини [3]. Отже, добуток цих ймовірностей визначить імовірнісний збиток:

$$P_y = R * Y, \quad (2)$$

де P_y – імовірнісна величина передбачуваного збитку, що виник у результаті реалізації ризикової ситуації; R – ймовірність виникнення екологічного ризику; Y – величина збитку в результаті здійснення екологічного ризику.

Враховавши, що на імовірність появи збитку впливає безліч факторів елемента навколишнього природного середовища Q , для узагальнення оцінки імовірності появи загального збитку слід підсумувати множення імовірності виникнення економіко-екологічних ризиків за окремими факторами та величини збитків у результаті реалізації економіко-екологічного ризику:

$$P = \sum_{Q=1}^i P_Q Y_Q = \sum_{Q=1}^i P_Q N_Q C_Q = \sum_{Q=1}^i P'_Q V'_Q C_Q, \quad (3)$$

де P_Q – імовірність виникнення ризикової ситуації в результаті реалізації економіко-екологічного ризику виду Q ; Y_Q – величина збитку в результаті реалізації економіко-екологічного ризику виду Q ; i – кількість можливих варіантів збитків, які можуть бути при настанні несприятливих подій, включаючи і нульовий збиток; N_Q – натуральні зміни Q -го фактора; C_Q – вартісна оцінка зміни натурального Q -го фактора; P'_Q – імовірність виникнення ризикованої ситуації без урахування можливих відхилень; V – коефіцієнт варіації.

Імовірнісний ризик забруднення навколишнього середовища авторами було визначено як двовимірну величину, що включає як імовірність виникнення екологічної ситуації, що приводить до ризику, так і пов'язані з нею збитки.

Припустимо, що підприємство ТЕС «А» потужністю 1000 МВт розташоване в 3,5 км від населеного пункту з чисельністю населення 11,5 тис. чол. Охолодження агрегатів здійснюється системою технічного водопостачання, яка складається з водосховища-охолоджувача, чотирьох берегових насосних з водозабірними ковшами, напірних водопроводів і

Таблиця 1

Характеристика основних забруднюючих речовин від виробничої діяльності ТЕС «А»

Об'єкт забруднення	Показники	Фактичний об'єм (т/рік)	Ставка податку (грн/т)
Водозабір	хлориди	7 200	29,27
	сульфати	8 000	29,27

відкритих скидних каналів. Найчастіше після охолодження турбін у водний об'єкт (р. Дністер) здійснюється викид шкідливих речовин, таких як хлориди і сульфати.

Відповідно до Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755, розділ VIII «Екологічний податок», можна визначити суму податку, яка повинна стягуватися з підприємства-забруднювача.

Сума податку, що стягується за викиди забруднюючих речовин у водні об'єкти (Π_c) обчислюється, виходячи з фактичних обсягів викидів, ставок і податку, коригуючого коефіцієнта за формулою [6]:

$$\Pi_c = \sum_{j=1}^n (M_j \cdot H_{nj} \cdot K_{oc}), \quad (4)$$

де K_{oc} – коефіцієнт, який становить 1,5 і застосовується в разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1); M_j – фактичний обсяг викиду j -го забруднюючої речовини в тоннах (т); H_{nj} – ставка податку в поточному році за тонну j -го забруднюючої речовини, у гривнях з копійками.

Таким чином, підставляючи дані з таблиці 1 у формулу (3) ми отримаємо суму податку за викиди у водні об'єкти:

$$\begin{aligned} \Pi_c &= (7200 * 29,27 * 1 + 8000 * 29,27 * 1) \\ \Pi_c &= 444904 \text{ (грн)} \end{aligned}$$

Спираючись на формулу (1), ми можемо розрахувати, як імовірність появи економіко-екологічного ризику впливає на суму податку, що справляється за забруднення об'єктів навколишнього природного середовища.

Отже, припустимо, імовірність появи економіко-екологічного ризику для всіх складових природного навколишнього середовища варіює від 0 до 1, з частотою зміни в одну десяту. Отже, імовірнісний збиток від викидів у розглянутий водний об'єкт складатиме:

$$Y_c = \Pi_c * P_i, \quad (5)$$

Таблиця 2

Розрахунок імовірнісного збитку від викидів забруднюючих речовин у водні об'єкти залежно від ступеня імовірності економіко-екологічного ризику

P_i	Y_c	P_i	Y_c
0	0	0,5	222452
0,1	44490,4	0,6	266942,4
0,2	88980,8	0,7	311432,8
0,3	133471,2	0,8	355923,2
0,4	177961,6	0,9	400413,6
		1	444904

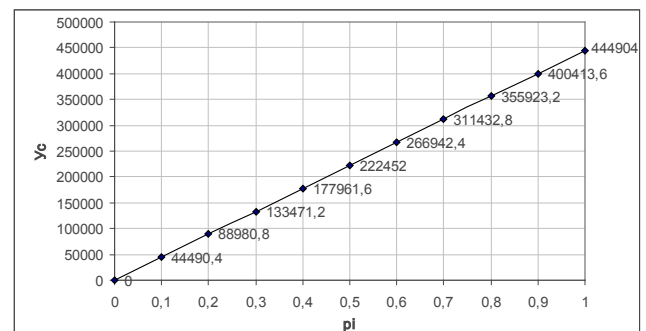


Рис. 3. Залежність імовірнісного збитку внаслідок скидання забруднюючих речовин у водний басейн від ступеня ймовірності появи економіко-екологічного ризику

p_i – імовірність виникнення ситуації, яка призводить до забруднення навколишнього природного середовища (ймовірність економіко-екологічного ризику).

Підставляючи всі наявні дані, ми побачимо залежність імовірнісного збитку від ступеня імовірності появи економіко-екологічного ризику (табл. 2).

Висновки на підставі проведеного дослідження. На підставі виконаних авторами розрахунків зроблено висновок, що дана залежність прямопропорційна. Це означає чим вище імовірність виникнення економіко-екологічного ризику, тим вище імовірнісна величина збитку, що виникає в результаті здійснення несприятливої ситуації. Це дає можливість фінансовим установам передбачити можливі втрати при кредитуванні підприємств та організацій з високим ступенем імовірності економіко-екологічного ризику, оскільки високий рівень екологічної небезпеки підприємства знижує ступінь гарантії повернення кредиту. Тому для можливості здійснення фінансування без втрат для природокористування необхідно виділити три рівня імовірності виникнення економіко-екологічного ризику: низький рівень – 0,1-0,3; середній рівень – 0,4-0,6; високий рівень – 0,7-0,9.

Недержавні фінансові установи для мінімізації ризику неповернення кредиту можуть фінансувати проекти з низьким рівнем імовірності виникнення економіко-екологічного ризику. На останніх двох рівнях імовірності доцільно заволювати державну фінансову підтримку. На середньому рівні імовірності виникнення економіко-екологічного ризику фінансування може здійснюватися державними банківськими установами. На високому – кошти державних бюджетів, державне субсидування.

Система екологічного кредитування повинна зацікавлювати як позичальників (природокористувачів), так і кредиторів (фінансові установи). Для природокористувачів це може бути пільгове кредитування (під низький відсоток), першочергове кредитування екологічних цілей. Зацікавити ж фінансові установи в пільговому кредитуванні можна тільки в разі забезпечення повної компенсації витрачених ними коштів за допомогою надання податкових пільг шляхом зменшення бази оподаткування доходу фінансових установ, зниження ставки податку або звільнення установи від окремих видів платежів.

Можна говорити також про формування негативного іміджу фінансової організації, якщо здійснюється підтримка екологічно небезпечних виробництв. Фінансується діяльність, яка може призвести до руйнування навколишнього середовища.

Тому для кожного підприємства та господарюючого суб'єкта має стати стратегічною метою зменшення імовірності появи економіко-екологічного ризику шляхом зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище, завдяки чому зменшиться збиток у вигляді штрафів, зборів і по-

датків за забруднення навколишнього природного середовища.

Також варто відзначити, що через високу вартість масштабних природоохоронних проектів, їх реалізація (а тим більше отримання економічного ефекту) можлива тільки на великих підприємствах, що випускають досить великий обсяг продукції.

Особливий акцент варто зробити на підвищенні рівня екологічної культури підприємства, яка включає всю сукупність екологічно орієнтованих соціальних цінностей, норм, звичок поведінки, адаптованих та інтегрованих у ході розвитку підприємства. Важливу роль відіграє ставлення співробітників до екологічної проблематики, так як при прийнятті стратегічних рішень є велике поле соціальних інтересів, використання яких залежить від системи корпоративних цінностей. За допомогою формування екологічно усвідомленого поведінки персоналу досягається поліпшення виробничої культури, що сприяє становленню екологічно безпечних стандартів економічної поведінки персоналу, ефективному природокористуванню та управлінню економіко-екологічними ризиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусова А.П., Проскура І.В. Управление экологическими рисками загрязнения подземной гидросферы // «Менеджмент в России и за рубежом». – 2007. – № 2. – С. 82-95.
2. Буркинський Б.В., Степанов В.Н., Круглякові Л.Л. Ресурсно-екологічна безпека: теоретичні та прикладні аспекти / Б.В. Буркинський, В.Н. Степанов, Л.Л. Круглякова і др. – Одеса: ИПРЗЭИНАН України, 1998. – 180 с.
3. Деева Н.Э. Учет экологических рисков при разработке инвестиционных проектов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонНУ, 2001. – С. 337-339.
4. Исаков В.И. Экология. Военная экология: Учебник для высших учебных заведений Министерства обороны РФ / В.И. Исаков. – Изд. 2, перераб. и доп. – М. – Смоленск: ИД Камертон – Маджента, 2006. – 724 с.
5. Ковалев В.Г., Товкан М.Н. Оценка экологических рисков как основная составляющая риск-менеджмента // Науковий вісник ОНЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – Одеса, 2013. – № 12(191). – С. 3-11.
6. Податки та бухгалтерський облік. Податковий кодекс від 02.12.2010. № 2755-VI Розділ VIII «Екологічний податок». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nibu.factor.ua/ukr/info/NKU_rozd/NKU_rozd8/ (дата звернення 18.02.2013 р.)
7. Садченко Е.В., Товкан М.Н. Теоретико-методические подходы к управлению экономико-экологическими рисками / Е.В. Садченко, М.Н. Товкан // Економічні інновації / Зб.наук.праць Вип.57. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – 2014. – С. 33-348.
8. Товкан М.М. Процесс управления экологическими рисками как управленческий аспект деятельности хозяйственного объекта // Регіональна бізнес-економіка та управління: науковий, виробничо-практичний журнал. – Вінниця: Вінницький фінансово-економічний університет. – 2012. – № 4(36). – С. 83-88.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 368.914(043.5)

Агавердієва Х.Ф.*викладач кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЯКОСТІ НЕФІНАНСОВОГО ЗВІТУ

Стаття присвячена розробці методики оцінки якості нефінансового звіту, за допомогою якої можливо визначити рівень соціальної відповідальності недержавного пенсійного фонду. Оцінка проводилася за допомогою експертного методу, на основі базових індикаторів за системою показників, що характеризують кожний розділ та підрозділи нефінансового звіту.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, нефінансовий звіт, соціальна відповідальність, методика оцінки якості, експертний метод.

Агавердієва Х.Ф. СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА НЕФИНАНСОВОГО ОТЧЕТА

Статья посвящена разработке методики оценки качества нефинансового отчета, с помощью которой возможно определить уровень социальной ответственности негосударственного пенсионного фонда. Оценка проводилась с помощью экспертного метода, на основе базовых индикаторов по системе показателей, характеризующих каждый раздел и подразделы нефинансового отчета.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, нефинансовый отчет, социальная ответственность, методика оценки качества, экспертный метод.

Agaverdiyeva Kh.F. THE QUALITY ASSESSMENT SYSTEM OF NON-FINANCIAL REPORT

The article is devoted to the development of methods to evaluate the quality of the sustainability report, with which it is possible to determine the level of social responsibility of non-state pension Fund. The evaluation was conducted using the expert method, based on the basic indicators for the system of indicators characterizing each section and subsections non-financial report.

Keywords: non-state pension fund, financial report, social responsibility, quality assessment procedure, expert method.

Постановка проблеми. Нефінансова звітність в Україні має значний незадіяний потенціал, зважаючи на невелику кількість компаній, які звітують. В Україні лише 10% компаній зі 100 найбільших оприлюднюють нефінансові звіти, у розвинених країнах – 80%. Українські компанії, які працюють з нефінансовою звітністю, лише починають інтегруватися у світову фахову спільноту. Зважаючи на коротку історію нефінансового звітування в Україні, українські компанії обережно підходять до розкриття інформації про нефінансові аспекти діяльності. Останніми роками зросла кількість звітів, а це підвищує їхні позиції як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Тому подальший розвиток нефінансової звітності та використання досвіду розвинених країн світу дозволять Україні вийти на новий, вищий етап свого соціального та економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань нефінансової звітності, соціальної звітності зробили Т. Боцян, М. Буковинська, Т. Давидюк, А. Колот, О. Маліновська, М. Проданчук, К. Самсонова, А. Хамідова, О. Хамідова, В. Шаповал, М. Шигун. Соціальна відповідальність досліджується такими науковцями, як О. Брінцева, М. Буковинська, Н. Волосковець, З. Галушка, В. Гець, С. Гончарова, О. Грішнова, Т. Давидюк, А. Даниленко, М. Жулинський, А. Колот, І. Комарницький, Е. Лібанова, А. Момот, Т. Мамадова, О. Онищенко та ін. У результаті наукових досліджень та практичних розробок накопичено теоретичні здобутки та практичний досвід щодо окремих питань (пенсійної реформи, загальні питання пенсійної системи, НПФ, корпоративної соціальної відпо-

відальності та багато інших). Однак при цьому варто відзначити, що окремо для НПФ норми соціальної відповідальності не розглядаються.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка системи оцінки якості нефінансового звіту. Це і визначає певну наукову новизну роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній світовій науковій літературі автори розглядають взаємовідносини між бізнесом та суспільством з багатьох кутів зору. Концепція соціальної відповідальності пов'язана з такими дефініціями, як «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна культура», «соціальний маркетинг», «етика бізнесу», «корпоративна філантропія», «корпоративна соціальна політика», «менеджмент зацікавленості сторін», «сталий розвиток організації», «соціальні інвестиції», «нефінансова звітність», «соціальна звітність» [1-11] та ін.

Нефінансові звіти, залежно від цілей недержавного пенсійного фонду (НПФ) і ступеня дотримання ними норм соціальної відповідальності, можуть бути різних видів: окремий спеціальний розділ у річному звіті; соціальний звіт; екологічний звіт; звіт з корпоративної соціальної відповідальності; звіт про стійкий розвиток [12, с. 444-448]. У залежності від цього і рівень соціальної відповідальності також буде різним. Найнижчий рівень соціальної відповідальності буде у НПФ, які ставлять своєю метою досягнення лише економічних цілей та мають низький ступінь дотримання норм соціальної відповідальності. Вони складають лише окремий спеціальний розділ у річному звіті. Найвищий рівень соціальної відповідальності буде у НПФ, які ставлять за мету досягнення

не лише економічних цілей, а й екологічних та соціальних, і мають високий ступень дотримання норм соціальної відповідальності. Вони складають звіт про стійкий розвиток.

Для проведення робіт з оцінки нефінансового звіту пропонується створити експертну комісію, яка складається з адміністратора пенсійного фонду та робочої групи фахівців із впровадження та поширення нефінансових звітів. За необхідності залучаються незалежні експерти. У своїй роботі комісія керується нормативно-правовими актами, розробленим нефінансовим звітом та статистичною звітністю НПФ.

Комісія заповнює атестаційну карту, порівнюючи фактичні показники, які характеризують економічні, екологічні та соціальні групи показників, з нормативними, і приймає рішення щодо кількісної оцінки нефінансового звіту.

Оцінка нефінансового звіту проводиться на основі базових індикаторів за системою показників, що ха-

рактеризують кожний розділ та підрозділи нефінансового звіту (табл. 1).

Сумарна оцінка нефінансового звіту визначається як середня арифметична чинників, кожен з яких обчислюється як сума відповідних елементів:

$$P_{\text{заг}} = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M (p_{ij}) / N. \quad (1)$$

У даному випадку n – порядковий номер елемента показника.

Аналіз атестаційних чинників проводиться на основі карти оцінювання нефінансового звіту (табл. 2).

При заповненні карти комісія порівнює фактичне значення кожного елемента з нормативними і приймає рішення про кількісну оцінку.

Нефінансовий звіт вважається атестованим, якщо:

- кількість елементів, які не відповідають вимогам у чиннику, не перевищує трьох;
- кількість чинників з оцінкою 0,75 не більше семи;
- загальна оцінка за десятьма чинниками не менше 0,7 бали.

Таким чином, стає можливим не лише визначити недоліки нефінансового звіту, запропонувати заходи з його удосконалення, а й одночасно закласти теоретичні основи для створення нефінансових звітів нового типу, які будуть відповідати сучасним реаліям.

У випадку оцінки нефінансового звіту за даною методикою недостатньою є кількість осіб, що входять до складу комісії з оцінки нефінансового звіту. Пропонується залучити до оцінки документа декілька незалежних експертів з метою якнайточнішої оцінки виконання норм соціальної відповідальності.

Оцінка проводилася за допомогою експертного методу. Експертний метод, або метод експертних оцінок – один із основних класів методів науково-технічного прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування [13].

Відправною інформацією при цьому є думка спеціалістів, які займаються дослідженнями й розробками у прогнозованій галузі.

Один із найбільш розповсюджених методів отримання експертної інформації – метод анкетування. Це один із широко використовуваних методів у практиці аналізу управлінської діяльності для отримання інформа-

Таблиця 1
Система показників оцінки якості нефінансового звіту НПФ

Показник	Складові показника
O1: Економічні індикатори	O1-1: Якість підходів до управління, які використовуються НПФ
	O1-2: Економічна результативність діяльності НПФ
O2: Екологічні індикатори	O2-1: Оцінка матеріалів, які використовуються для функціонування НПФ
	O2-2: Показники використання електроенергії
	O2-3: Показники використання води
	O2-4: Викиди та відходи
	O2-5: Якість послуг, які надає НПФ
O3: Соціальні індикатори	O3-1: Оцінка зайнятості у НПФ
	O3-2: Оцінка взаємовідносин стейкхолдерів
	O3-3: Оцінка здоров'я працівників та безпеки на робочому місці
	O3-4: Рівень освіти у НПФ
	O3-5: Оцінки можливостей
	O3-6: Оцінка недопущення дискримінації
	O3-7: Оцінка взаємовідносин із суспільством

Таблиця 2
Карта оцінювання нефінансового звіту

Загальні і часткові параметри оцінки якості нефінансового звіту	Усереднена оцінка експертів	
O1: Економічні індикатори	O1-1: Якість підходів до управління, які використовуються НПФ	0,2500
	O1-2: Економічна результативність діяльності НПФ	0,0000
O2: Екологічні індикатори	O2-1: Оцінка матеріалів, які використовуються для функціонування НПФ	0,1786
	O2-2: Показники використання електроенергії	0,2143
	O2-3: Показники використання води	0,2500
	O2-4: Викиди та відходи	0,2143
	O2-5: Якість послуг, які надає НПФ	0,2500
O3: Соціальні індикатори	O3-1: Оцінка зайнятості у НПФ	0,0357
	O3-2: Оцінка взаємовідносин стейкхолдерів	0,2500
	O3-3: Оцінка здоров'я працівників та безпеки на робочому місці	0,2500
	O3-4: Рівень освіти у НПФ	0,2143
	O3-5: Оцінки можливостей	0,1071
	O3-6: Оцінка недопущення дискримінації	0,2500
	O3-7: Оцінка взаємовідносин із суспільством	0,2500
Усереднена оцінка нефінансового звіту		0,614

ції про об'єкт, що аналізується. Професійно проведене анкетування дозволяє отримати уяву про стан об'єкту управління до та після реалізації управлінських рішень, про використані управлінські технології тощо. Воно дозволяє отримати необхідні оцінки об'єкту аналізу, використаних управлінських технологій. За результатами анкетування можуть бути зроблені конкретні та адекватні висновки про стан справ стосовно досліджуваного об'єкта. У ролі анкети в даному випадку виступає карта оцінювання нефінансового звіту.

Апробація запропонованої методики здійснювалася на ВВПФ «Європейський вибір». Кількість залучених експертів до анкетування – 7. У ході дослідження кожен із експертів незалежно один від одного досліджує нефінансовий звіт за даною методикою і виставляє оцінки у карті оцінювання нефінансового звіту, зразок якої наведений у таблиці 2.

У ході дослідження кожним із експертів, залучених до проведення експертизи, були проставлені оціночні бали. Сумарна оцінка нефінансового звіту була визначена як середня арифметична з отриманих підсумків кожного експерта і дорівнює 6,1429.

Основні статистичні характеристики отриманих результатів наведені у таблиці 3.

Таблиця 3
Основні статистичні характеристики оцінок експертизи

Показник	Значення
min	0,55
max	0,675
Розмах	0,125
Шаг	0,010615
Середнє	0,614286
Дисперсія	0,002262
Середньоквадратичне відхилення	0,047559
Медіана	0,625
Мода	0,65
Коефіцієнт асиметрії	-0,15355
Коефіцієнт ексцесу	-1,87022

Графічне зображення розсіювання оцінок експертів наведено на рисунку 1.

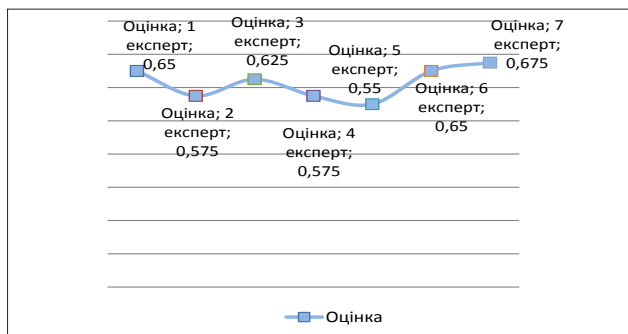


Рис. 1. Графік розсіювання оцінок експертів

З графіка видно, що жодна оцінка не вибивається із сукупності, тобто усі оцінки підлягають нормальному закону розподілення і в цілому об'єктивно відображають ситуацію.

Ступінь погодженості думок експертів при оцінці і-го пункту нефінансового звіту можна оцінити за допомогою коефіцієнта варіації:

$$v_i = \frac{\sigma(x_i)}{x_i} \quad (2)$$

При цьому, якщо всі $v_i < 0,3$, то ступінь погодженості думок експертів вважається задовільним. Обробка результатів експертизи показала, що коефіцієнт варіації за усіма пунктами нефінансового звіту $v_i < 0,3$ (max = 0,0020199), тобто має місце невинна узгодженість думок експертів.

У цій роботі автор вважає найбільш доцільним використати метод оцінки якості експертів за відхиленням від результуючої оцінки.

Даний метод заснований на розрахунку коефіцієнта відхилення K_{oi} .

Формула розрахунку має вигляд:

$$K_{oi} = d_{oi}/d_{max} \quad (3)$$

де K_{oi} – коефіцієнт відхилення суджень і-го експерта;

d_{oi} – відстань індивідуальної оцінки і-го експерта від результуючої оцінки;

d_{max} – максимально можлива відстань оцінки експерта від результуючої оцінки.

Для розрахунку відстаней використовуються різні формули. У даному випадку оцінки є точковими, тому необхідно використати формулу:

$$d_{oi} = O_i - O_{rez} \quad (4)$$

де O_i – оцінка і-го експерта;

O_{rez} – результуюча оцінка експертної комісії.

Результуюча оцінка експертної комісії, за даними статистичного аналізу, склала 0,614286. Розрахуємо відстані оцінок експертів від результуючої оцінки.

$$d_{o1} = 0,65 - 0,614286 = 0,035714$$

$$d_{o2} = 0,575 - 0,614286 = -0,039286$$

$$d_{o3} = 0,625 - 0,614286 = 0,010714$$

$$d_{o4} = 0,575 - 0,614286 = -0,039286$$

$$d_{o5} = 0,55 - 0,614286 = -0,064286$$

$$d_{o6} = 0,65 - 0,614286 = 0,035714$$

$$d_{o7} = 0,675 - 0,614286 = 0,060714$$

У даному випадку максимально можлива відстань оцінки експерта від результуючої оцінки складає -0,064286. Тоді:

$$K_{o1} = 0,035714/-0,064286 = -0,555548$$

$$K_{o2} = -0,039286/-0,064286 = 0,611112$$

$$K_{o3} = 0,010714/-0,064286 = -0,166661$$

$$K_{o4} = -0,039286/-0,064286 = 0,611112$$

$$K_{o5} = -0,064286/-0,064286 = 1$$

$$K_{o6} = 0,035714/-0,064286 = -0,555548$$

$$K_{o7} = 0,060714/-0,064286 = -0,944435$$

У цілому, спираючись на отримані результати, можна зазначити, що якість експертів має достатньо високий рівень.

Після розрахунків маємо такі оцінки експертів по нефінансовому звіту ВВПФ «Європейський вибір»:

- 1 експерт – 0,65 бали;
- 2 експерт – 0,575 бали;
- 3 експерт – 0,625 бали;
- 4 експерт – 0,575 бали;
- 5 експерт – 0,55 бали;
- 6 експерт – 0,65 бали;
- 7 експерт – 0,675 бали.

Середнє арифметичне значень оцінок – 0,614 бали.

Таким чином, можна зробити висновок, що нефінансовий звіт ВВПФ «Європейський вибір» за запропонованою методикою оцінки пройшов аналіз і визнаний неатестованим. Найбільша оцінка складає 0,675 бали (7 експерт), а усереднена оцінка дорівнює 0,614. Для атестації усереднена оцінка повинна бути не менше 0,7. І хоча нефінансовий звіт ВВПФ «Європейський вибір» відповідає 1 та 2 умовам у методиці (кількість елементів, які не відповідають вимогам у чиннику, не перевищує трьох, та кількість чинників з оцінкою 0,75 не більше семи), в цілому документ

неатестований. Існує необхідність у його перегляді з метою покращення ситуації та подальшої атестації.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розроблена методика оцінки, запропонована як основна для впровадження, показала себе більш ефективною, ніж донині існуюча, оскільки дозволила у числовому (бальному) вираженні здійснити оцінку виконання норм соціальної відповідальності за такими групами індикаторів, як: економічні, екологічні та соціальні. Модифікована методика також дозволила виявити і сфокусувати увагу на окремих показниках нефінансового звіту, що не відповідають дійсності або не виконуються згідно з чинним законодавством з метою їх виправлення та покращення ситуації стосовно виконання норм соціальної відповідальності в цілому. Результати оцінки якості нефінансового звіту дозволило зробити висновок про те, що на даному етапі функціонування у міру недостатності досвіду у складанні нефінансових звітів та у зв'язку з економічною кризою вітчизняні НПФ недостатню увагу приділяють вищезазначеним аспектам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боцян Т.В. Етичність бізнесу в Україні крізь призму нефінансової звітності / Т.В. Боцян // Економіка та управління національним господарством. – 2013. – № 3-4(1). – С. 50-53.
2. Буковинська М.П. Соціальна звітність і соціальний аудит: інструменти управління корпораціями / М.П. Буковинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 110-114.
3. Давидюк Т.В. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М.М. Шигун, Т.В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. Серія: економічні науки. – 2011. – № 1(9). – С. 173-178.
4. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність та аудит як сучасні інститути та технології соціального розвитку // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 3-9.
5. Маліновська О.Я. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: етапи становлення / О.Я. Маліновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, Вип. 18.6. – С. 200-204.
6. Проданчук М.А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень / М.А. Проданчук // Таврійський державний агротехнологічний університет. – С. 202-214.
7. Самсонова К.В. Нефінансова звітність, її сутність та значення в умовах соціально-орієнтованої економіки [Електронний ресурс] / К.В. Самсонова, В.О. Буряк // Режим доступу : <http://intkonf.org/> – Міжнародна науково-практична інтернет-конференція.
8. Хамідова О.М. Складання соціальної звітності як важливий етап реалізації соціально-відповідального маркетингу підприємства галузі мінеральних добрив / О.М. Хамідова, А.Ш. Хамідова // Економіка Крима. – 2010. – № 2(31). – С. 222-226.
9. Шаповал В. Становлення інституту нефінансової (соціальної) звітності в Україні / В.М. Шаповал // Інституціональний вектор економічного розвитку / Збірник наукових праць МІДМУ «КПУ». – Вип. 2(1). – Мелітополь : Вид-во КПУ, 2009. – С. 49-61.
10. Шигун М.М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М.М. Шигун, Т.В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету № 1(9). – 2011. – С. 173-178.
11. Що таке нефінансова звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csinfo.org.ua/>.
12. Агавердієва Х.Ф. Впровадження нефінансової звітності за результатами діяльності недержавних пенсійних фондів / Х.Ф. Агавердієва // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики», Харків, 2013. – С. 444-448.
13. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Метод_експертних_оцінок.

УДК 331.556.4

Олійник О.М.

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

Гулбані М.В.

Запорізький національний університет

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану міжнародного ринку праці. Визначено вплив глобальних процесів на розвиток міжнародного ринку праці. Зазначено позитивний економічний результат від поширення кордонів міжнародного ринку праці.

Ключові слова: міжнародний ринок праці, міграційні процеси, світове господарство, глобалізація, трудові ресурси.

Олейник А.Н., Гулбані М.В. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРУДА

В статье проанализировано состояние современного международного рынка труда. Определено влияние глобальных процессов на развитие международного рынка труда. Определен экономический результат от расширения границ международного рынка труда.

Ключевые слова: международный рынок труда, миграционные процессы, мировое хозяйство, глобализация, трудовые ресурсы.

Oliynuk O.M., Gulbani M.V. THE IMPACT OF GLOBAL PROCESSES ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MODERN LABOR MARKET

The current state of the international labor market is examined. The effect of globalization on the development of the international labor market is defined. A positive economic result from the expansion of the boundaries of the international labor market is set.

Keywords: international labor market, migration processes, world economy, globalization, workforce.

Постановка проблеми. Сучасний стан та тенденції розвитку міжнародного ринку праці значною мірою обумовлені впливом глобальних процесів на функціонування складних соціально-економічних систем, зокрема, на вимоги, що ставляться до трудових ресурсів, у зв'язку з динамічним розвитком інтеграційного процесу у світовій економіці.

Глобальні процеси обумовлюють підвищення рівня мобільності трудових ресурсів та створюють нові можливості для їх переміщення. Це визначає необхідність дослідження особливостей впливу окремих складових глобального процесу на сучасні характеристики міжнародних трудових ресурсів та елементів його інфраструктури.

Аналіз формування міжнародного ринку праці під впливом глобалізації є необхідним для успішної розробки державної політики в сфері професійної підготовки фахівців, достатньою мірою адаптованих до сучасних вимог на міжнародному ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародний ринок праці нерозривно пов'язаний з такими поняттями, як міграція, імміграція, еміграція та рееміграція населення.

Сучасний стан світової економіки демонструє розширення кордонів міграційних процесів. Міжнародний ринок праці стає частиною глобальної економіки. Пересування трудових ресурсів відбувається між країнами та континентами.

Стрімке розширення кордонів міжнародного ринку праці спонукає провідних економістів світу до вивчення цього процесу.

Проблеми розвитку міжнародного ринку праці знайшли своє відображення в дослідженнях багатьох українських науковців: В.М. Гриньова, В.В. Самойленко [1], В.І. Герасимчук [3], Л.С. Шевченко [4], М.І. Бублій [7], Б.І. Дяченко [8] та ін. При вивченні цього питання автори також спиралися на дослідження світових вчених: Кімберлі Енн Елліотт [2], Р. Торес [5], С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [6] та ін.

У той же час недостатньо дослідженим є питання впливу глобалізаційних процесів на розвиток міжнародного ринку праці.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження напрямку та міри впливу глобальних процесів на міжнародний ринок праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно даних Світового банку [10] станом на 2008 р. грошові перекази трудових мігрантів на батьківщину склали: від 2 до 20% сукупного ВВП країн (близько 2% ВВП для країн, що розвиваються; 6% – у країнах з низьким рівнем доходу; до 20% для низьких малих країн з низьким рівнем доходів). При цьому, обсяги коштів, що переводяться на батьківщину мігрантами з країн, що розвиваються, у середньому в три рази перевищують загальний розмір офіційної допомоги на цілі розвитку і є основним джерелом існування для бідного населення.

На рис. 1 наведена динаміка обсягів переказів трудових мігрантів з країн, що розвиваються за 2008-2012 рр. За даний період спостерігається стійка тенденція до їх зростання. Цей тренд було порушено лише в 2009 році, що може пояснюватися наслідками світової фінансово-економічної кризи, яка розгорнулася в другій половині 2008 року та обумовила динаміку показників економічного розвитку й у 2009 році.

Отже, обсяги переказів трудових мігрантів саною на 2013 р. перевищують 404 млрд. дол. США, що сприяє зниженню рівня бідності в країнах, що розвиваються, та пом'якшенню пов'язаних з нею

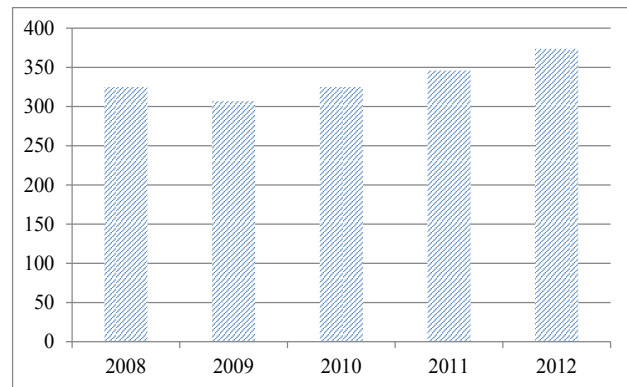


Рис. 1. Динаміка обсягів переказів трудових мігрантів з країн, що розвиваються, за 2008-2012 рр., млрд. дол. США

проблем. Основними одержувачами офіційно зареєстрованих грошових переказів у 2013 році були Індія (70 млрд. дол. США), Китай (60 млрд. дол. США), Філіппіни (25 млрд. дол. США) і Мексика (22 млрд. дол. США). До інших великих одержувачів грошових переказів мігрантів відносяться – Нігерія, Єгипет, Бангладеш, Пакистан, В'єтнам та Україна. Однак, згідно до такого показника, як відношення суми переказу до частки ВВП країни-отримувача, грошові перекази були значними до Таджикистану (52%), Киргизькій Республіці (31%), Непалу (25%), Молдові (25%), Самоа і Лесото (23%) тощо. Крім того, зростання обсягів переказів трудових мігрантів сприяє більшому накопиченню людського капіталу в країнах, що розвиваються, підвищенню в них витрат на охорону здоров'я та освіту, забезпеченню більш широкого доступу до інформаційно-комунікаційних технологій, розвитку підприємництва, а також скорочують використання дитячої праці та допомагають домогосподарствам цих країн легше переносити стихійні лиха.

Активізація глобалізаційних процесів у світі обумовлює формування сучасного міжнародного ринку праці. Світовий (міжнародний) ринок праці – це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися в зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності в сучасному світі національні ринки праці дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість. Між ними виникають транснаціональні потоки робочої сили, котрі набирають постійного, систематичного характеру. Таким чином, поряд з міжнародним ринком товарів, послуг і капіталів значних масштабів набуває тепер і міжнародний ринок робочої сили, який являє собою не просто суму національних ринків, а систему, що базується на їхніх взаємозв'язках та взаємодоповненнях [1, с. 15]. Згідно з даними, що наводить Світовий банк, станом на 2008 рік понад 215 млн. осіб живуть за межами країн, в яких вони народилися, і більше 700 млн. осіб мігрують всередині своїх країн.

Глобалізаційний процес спрямовується на формування цілісних, багаторівневих, взаємодоповнюючих глобальних соціальних систем. Саме глобалізація забезпечує можливість того, що всі етапи і напрями подальшого розвитку світового соціуму та його окре-

мих локальностей повинні визначитися за допомогою механізмів зворотного зв'язку, які дозволяють проводити корекцію цього розвитку.

Сучасні дослідження глобалізації можна класифікувати в межах трьох основних методологічних підходів: гіперглобалізму, скептицизму і трансформізму. Концепція скептицизму ґрунтується на ідентифікації глобалізації та інтернаціоналізації. Представники даного напрямку вважають, що глобалізація є яскраво вираженою формою інтернаціоналізації суспільних відносин, супроводжуваних світовою регіоналізацією. У межах концепції трансформізму глобалізацію розглядають як феномен, що визначає основні риси суспільного буття в сучасному світі та дозволяє характеризувати взаємодію глобального і локального у формі їх взаємопроникнення. Тобто, глобалізація проявляється в регіональній реакції на глобальні процеси. Концепція гіперглобалізму передбачає визначення глобалізації як нової епохи в історії людства, що характеризується поступовим відмиранням традиційної національної держави як рудименту для глобальної економіки. Специфіка глобалізаційного процесу, на думку гіперглобалістів, визначає неминучість поглинання глобальним окремими локальностей.

На нашу думку, глобалізація економіки обумовлює стрімке зростання глобалізації ринку праці. Формується єдина система узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання певного працівника. Глобалізація – необхідна та неминуча складова розвитку світового господарства, але у світовій економіці ще дужче збільшується різниця між країнами в сферах продуктивності праці, соціального благополуччя, доходів, тощо.

Україна є активним учасником глобалізаційного процесу в усіх його проявах, у тому числі й на ринку праці. За даними статистики кількість вітчизняних емігрантів протягом 2002-2013 рр. поступово знижується від 76264 ос. у 2002 році до 14517 осіб у 2012 році. На фоні загальної тенденції до зростання, у період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. спостерігається зменшення кількості іммігрантів. Проте, значне зростання спостерігається в 2012 році до 76361 особи. Якщо визначити сальдо міграції, то в 2002 році воно є від'ємним, а починаючи з 2005 року спостерігається перевищення кількості іммігрантів над емігрантами (рис. 2) [8].

Глобалізація економіки супроводжується створенням транснаціональних корпорацій, що впливає на перерозподіл рівня та структури безробіття між країнами. Виробництво створюється в країнах з більш дешевою робочою силою, а маркетинг та менеджмент концентрується в промислово розвинених країнах.

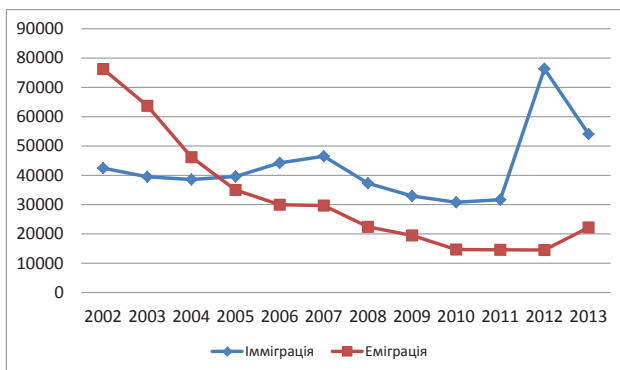


Рис. 2. Динаміка міграційних процесів в Україні в 2002–2013 рр., осіб

У таких умовах можна стверджувати про необхідність та важливість створення міжнародних стандартів ринку праці, що дасть позитивний економічний ефект для усіх членів світового господарства.

Глобалізація та стандарти ринку праці – це конкурентоспроможні шляхи до досягнення більш високих стандартів життя в усьому світі. Перше не може бути ефективним без другого. Швидке та якісне поліпшення умов праці можливе лише при розширенні ринків та економічного росту.

Нове бачення світової кооперації передбачає існування ринку зі світовими стандартами праці. Кімберлі Енн Еліот, член інституту Міжнародної Економіки, вивчала це питання у своїй праці: «Can Labor Standards improve under Globalization». К.Е. Еліот передбачає, що покупець буде споживати більше товарів, якщо буде знати, що цей товар вироблено працівниками, чиї права захищено стандартами [2, с. 12].

Сьогодні такі бренди, як Levi Strauss, Reebok, Nike, тощо входять до Fair Labor Association. Члени цієї асоціації дотримуються світових стандартів праці, що задекларовані Міжнародною організацією праці.

Глобалізація буде мати більш позитивний ефект за умови дотримання світових стандартів праці. Один із шляхів досягнення цього – це інформування робітників про їх права та можливості. Друге – це дати можливість МОП посприяти державам у досягненні цих стандартів.

Аналізуючи стан ринку праці можна визначити становище економіки в цілому, ефективність дій у різних сферах соціальної політики, у галузях освіти, пенсійного забезпечення, тощо [3, с. 7].

Сьогодні провідні економісти світу відійшли від традиційного закріплення прав робочої сили тільки на заробітну плату, що забезпечує можливість отримання лише предметів споживання. Зараз важливим є і духовний розвиток працівника, можливість подорожувати, мати право на медичне страхування, тощо. Для підвищення рівня життя населення особливо увагу необхідно звернути саме на право власності на робочу силу. Робоча сила – це особливий капітал і саме працівник, а не роботодавець є власником цього капіталу. Під впливом глобалізації у світовій економіці в теперішній час необхідним є відхилення від традиційного сприйняття взаємовідносин між працедавцем та найманим працівником. Важливим питанням подальшого економічного росту є формування цивілізованого світового ринку робочої сили, де власником людського капіталу є людина, що наймається на роботу. Людський капітал – це основний фактор економічного росту [4, с. 157].

Потребує особливої уваги питання місця жінки на світовому ринку праці. Вивчаючи це питання, більшість економістів прийшли до висновку, що лише одна зі ста жінок відчуває себе нині абсолютно впевненою, вісім з десяти перебувають у постійній тривозі за завтрашній день, а частка тих, хто остаточно зневірився знайти будь-яку роботу, становить у структурі економічно активного жіночого населення 6,4%. Все це спонукає жінок шукати можливість працевлаштування за кордоном [1, с. 75].

Глобальна криза зайнятості – один з найбільших ризиків наших часів. Вивчаючи процес глобалізації, можна стверджувати, що він створює можливість для економічного росту та отримання доходів для всіх країн світу. На The World Commission Report 2012 встановили необхідність до конструктивного діалогу серед представників спільнот з різними інтересами і думками для досягнення спільного підґрунтя

по найважливішим питанням сьогодення, а також, визначили важливість створення та дотримання світових стандартів праці [5, с. 17].

Глобалізація підвищує міжнародну мобільність капіталу, який пред'являє попит не тільки на робочу силу країни свого базування, але й на іноземну робочу силу, яка нерідко має переваги порівняно з національною. Об'єднання національних ринків праці в один матеріалізується в зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних інтеграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру. Глобальними стають і міграційні процеси.

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисті прав мігрантів відіграє Міжнародна організація з питань міграції (МОМ). Основними її завданнями є: управління впорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн еміграції та імміграції; сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між державами; організація міграції біженців та переміщених осіб, змушених залишити батьківщину [6, с. 316].

Як показує практика, напрями міжнародної міграції змінювались і продовжують змінюватися. У першій половині ХХ ст. більше половини всіх емігрантів прямували до США. Решта мігрантів розподілялись між британськими домініонами та країнами Латинської Америки.

Після Другої світової війни зростання масштабів міграції супроводжувалось істотною зміною її пріоритетних напрямів. Поряд із США і Канадою міграційні потоки почали спрямовуватись до Західної Європи і особливо до країн ЄС [7, с. 12]. Згідно статистичних даних на 2011 рік Люксембург мав найвищий показник рівню міграції населення – 8.24 (показник рівню міграції населення відображає різницю між кількістю людей, що приїждять та залишають країни на протязі року на 1000 людей) [8]. Важливо зазначити, що в 2001 році ВВП на душу населення в Люксембурзі є другим по розміру ВВП у світі, після Катару. Взагалі, це одна з найбагатших та стабільних країн Європи з високим рівнем життя. Взаємозалежність показників економічного стану та рівню міграції очевидні.

Необхідно зазначити, що змінювалась і тривалість міграції. Постійна, або безповоротна, міграція була абсолютно переважною формою аж до Першої світової війни. Значні маси європейців назавжди покидали свої країни й переселялися на постійне проживання в США, Канаду, Австралію, поступово інтегрувалися в структуру населення цих країн, стаючи його постійною частиною. Переселення в зворотному напрямку було мізерним.

Теперішня міграція набула тимчасового характеру: мігранти здебільшого мають намір по закінченні певного терміну повернутися на батьківщину. Таким чином, відмітною рисою сучасної міжнародної трудової міграції є ротаційний характер.

Ротація буває прискореною та уповільненою. У прискорену (до трьох років) потрапляє вся завербована та ретельно відібрана іноземна робоча сила, уповільнена триває довше й охоплює працівників, відібраних уже в процесі виробництва. На їхню частку, як правило, припадає не більш ніж 30% усієї чисельності працівників-іноземців. Спостерігається тенденція до збільшення часу перебування мігрантів у країнах-реципієнтах. Посилюється їх прагнення до натуралізації. Певній частині іммігрантів справді вдається домогтися натуралізації, і вони стають, таким чином, постійним елементом населення країн-реципієнтів [9, с. 6].

Найважливішим ресурсом країни є її робоча сила: її здоров'я, кваліфікація, знання та умови праці

важливі для розвитку країни та її добробуту. Важливо зазначити, що найвищий показник рівня міграції мають високо розвинуті країни зі стабільними економічними показниками та ефективною соціальною політикою. Рівень міграції залежить також від ступеню складності перетинання кордону та можливості легального перебування в певній країні. Обираючи країну для працевлаштування, більшість хоче мати гарантії безпеки та отримання належної, вищої ніж у своїй країні, винагороди за свою працю.

Уряди країн контролюють міграційні потоки та керують ними в залежності від своїх потреб на робочу силу. Показники рівня міграції періодично змінюються. Інтенсивність та напрями міжнародної міграції робочої сили у світовому господарстві залежить від багатьох факторів, основними з яких є: глобальний характер світового економічного розвитку та зростаюча взаємозалежність країн; науково-технічний прогрес, розвиток якого супроводжується структурною перебудовою економіки, появою нових професій, зміною попиту на вже існуючі; розвиток ТНК, що сприяє злиттю робочої сили з капіталом; фази економічного циклу; процеси економічної інтеграції.

Висновки з проведеного дослідження. У формуванні міжнародного ринку праці велику роль відіграє посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація прав працівників та вимог, що ставляться до них, стандартизація умов життя і праці в різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості.

Розвиток міжнародного ринку праці матеріалізується в зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі більш глобального характеру, залучаючи населення більшості країн світу.

За сучасних розмірів міграції трудових ресурсів двосторонні угоди про міграцію стали малоефективними, і, тому, основну роль почали відігравати багатосторонні угоди і нормативні акти Міжнародної організації праці (МОП) й інших міжнародних організацій. Однак ці акти не мають можливість здійснювати безпосереднє регулювання процесів, що відбуваються на міжнародному ринку праці.

Враховуючи викладене вище, міжнародні міграційні процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Засоби і методи реалізації міграційної політики можуть змінюватись залежно від конкретної ситуації на ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньова В.М. Ринок праці: теоретико-методологічні засади та напрями розвитку / В.М. Гриньова, В.В. Самойленко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 168 с.
2. Kimberly Ann Elliot. Can Labour Standards improve under globalization / Ann Elliot Kimberly. – Washington, DC: Institute for International Economics, 2003. – 254 p.
3. Герасимчук В.І. Міжнародні виробничі і трудові зв'язки України та їх вплив на ринок праці / В.І. Герасимчук. – К.: Принт Експрес, 1999. – 35 с.
4. Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: монографія / Л.С. Шевченко. – Х.: Видавець ФО-П Вапнярчук Н.М., 2007. – 335 с.
5. Tores R. The impact of global processes on the formation and development of the modern labour market. The World Commission Report / R.Tores. – International Labour Organization, 2011. – 312 p.
6. Фишер С. Экономика: Пер. с англ. / Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, Ричард Шмалензи; Общ. ред. и предисл. Г.Г. Сапова; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Дело, 2002. – 829 с.
7. Бублій М.П. Державне регулювання зовнішньої міграції робо-

- чої сили в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Бублій М.П. – Харків, 2008. – 20 с.
8. Статистика стран мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://informatsiya.ru/tab1/459>.
9. Дяченко Б.І. Європейський ринок праці в системі міжнародної

- міграції трудових ресурсів / Б.І. Дяченко // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 138-143.
10. Migration and Remittances [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:20648762~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>.

УДК 001.8:316.662-057.875

Шапошникова І.В.
*доктор соціологічних наук, доцент,
декан факультету психології, історії та соціології
Херсонського державного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНИХ ОРІЄНТАЦІЙ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

У статті подано результати проведеного автором соціологічного дослідження особливостей соціально-професійних орієнтацій студентської молоді. Зауважено, що праця почала сприйматись молоддю як інструментальна цінність – «джерело доходу». Дана установка відображає формування нової «ринкової» трудової й споживацької етики. Така етика не містить, на наш погляд, принципового негативу, однак її формування як цілісного культурного явища (феномену) вимагає певного проміжку часу, більш тривалого, ніж той, що пройшов з часів набуття незалежності України. Автор зазначила, що під час трудової соціалізації, як і в процесі соціалізації загалом, головного значення набуває навчання соціальним ролям – імітація, завдяки їй індивід «вбирає» у себе загальні цінності в процесі спілкування зі «значущими» іншими, у результаті чого наслідування загальноприйнятим нормативним стандартам стає частиною його мотиваційної структури, його потребою. Натомість професійна дія має бути більш свідомою та ґрунтуватися на постійному прагненні до вдосконалення виконуваних функцій, що створює певні незручності (та навіть загрози) для успіхів у професійній соціалізації. У професійному середовищі ситуація може різко змінюватися, особливо коли відбуваються суттєві соціальні трансформації: починає руйнуватися «кристал звичаю», зумовлюючи розглянуті недоліки «мімесиса». Виникає нестійка рівновага, коли руйнування традицій призводить до невизначеності у свідомості і діях людей. Значною проблемою є порушення гармонії між традицією й інновацією і (як наслідок) між тими соціальними ресурсами (поколіннями людей), які їх відтворюють.

Ключові слова: соціально-професійні орієнтації, студентська молодь, соціальні ресурси, трудова соціалізація.

Шапошникова И.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

В статье представлены результаты проведенного автором социологического исследования особенностей социально-профессиональных ориентаций студенческой молодежи. Замечено, что труд начал восприниматься молодежью как инструментальная ценность – «источник дохода». Данная установка отражает формирование новой «рыночной» трудовой и потребительской этики. Такая этика не содержит, на наш взгляд, принципиального негатива, однако ее формирование, как целостного культурного явления (феномена), требует определенного времени, более длительного, чем то, что прошло со времен получения независимости Украины. Автор отметила, что во время трудовой социализации, как и в процессе социализации в целом, главное значение приобретает обучение социальным ролям – имитация, благодаря ей индивид «вбирает» в себя общие ценности в процессе общения со «значимыми» другими, в результате чего подражания общепринятым нормативным стандартам становится частью его мотивационной структуры, его потребностью. Зато профессиональное действие должно быть более сознательным и основываться на постоянном стремлении к совершенствованию выполняемых функций, что создает определенные неудобства (и даже угрозы) для успехов в профессиональной социализации. В профессиональной среде ситуация может резко меняться, особенно когда происходят существенные социальные трансформации: начинает разрушаться «кристалл обычая», вызывая рассмотренные недостатки «мимесиса». Возникает неустойчивое равновесие, когда разрушение традиций приводит к неопределенности в сознании и действиях людей. Значительной проблемой является нарушение гармонии между традицией и инновацией и (как следствие) между теми социальными ресурсами (поколениями людей), их воспроизводящих.

Ключевые слова: социально-профессиональные ориентации, студенты, социальные ресурсы, трудовая социализация.

Shaposhnykova I.V. STUDIES OF SOCIAL AND PROFESSIONAL ORIENTATIONS OF STUDENTS

The article presents the results of a sociological study author features social and professional orientations of students. Noted that work began perceived by young people as instrumental value – «source of income». This setting reflects the formation of a new «market» of labor and consumer ethics. This does not include ethics, in our view, a fundamental negativity, but its formation as a holistic cultural phenomenon (phenomenon) requires a period of time longer than the one that took place since independence Ukraine. The author noted that during labor socialization as a process of socialization in general, the main importance is learning social roles – imitation, through her individual «absorbs» a common value in the communication process with «significant» other, resulting in imitation common regulatory standards becomes part of the motivational structure of its request. Instead, professional performance should be more conscious and based on a constant quest to improve function, which creates some discomfort (and even threats) for success in professional socialization. In a professional environment can dramatically change the situation, especially when there are significant social transformation, begins to break down «crystal habit», causing considered flaws «mimesis». There is a delicate balance when the destruction of traditions leads to uncertainty in the minds and actions of people. A major problem is a violation of the harmony between tradition and innovation, and (consequently) between the social resources (generations of people) that they reproduce.

Keywords: social and professional orientation, students, social resources, labor socialization.

Ринкові та постмодернізаційні трансформації обумовили зміщення цінностей молодого покоління, у тому числі цінності праці. Праця почала сприйматись молоддю як інструментальна цінність – «джерело доходу». Дана установка відображає формування нової «ринкової» трудової й споживацької етики. Така етика не містить, на наш погляд, принципового негативу, однак її формування як цілісного культурного явища (феномену) вимагає певного проміжку часу, більш тривалого, ніж той, що пройшов з часів набуття незалежності України.

Соціологічне теоретичне осмислення якості освіти та процесу професіоналізації особистості було започатковане а працях класиків, зокрема Г. Беккера, М. Вебера, Е. Дюркгейма, К. Мангейма, Р. Мертона, Т. Парсонса, Г. Спенсера, П. Сорокіна, Т. Шульца. Аналізу різноманіття соціальних практик студентської молоді та студентства присвячена значна кількість праць таких вітчизняних соціологів, як Л. Аза, В. Арбеніна, В. Бакіров, Є. Головаха, Н. Костенко, С. Макеєв, І. Мартинюк, Б. Нагорний, В. Ніколаєвський, С. Оксамитна, Н. Победа, В. Пилипенко, Л. Сокурняська, Л. Хижняк, В. Черноволенко, С. Щудло, О. Якуба.

Разом з тим численність наявних підходів до теоретичного осмислення процесу професійного становлення студента в сучасному ВНЗ не гарантує створення цілеспрямованого обґрунтування теоретичних засад комплексного соціально-технологічного впливу на індивіда з метою забезпечення в нього достатньо високого рівня професіоналізації ще під час навчання.

З огляду на вищевикладене, вельми актуальним є вивчення особливостей сучасного студентства як соціальної групи, його проблем і ступеня усвідомленості професійного вибору. Враховуючи соціальну значущість даної групи, вирішення окресленого завдання можна висвітлити аналізом механізмів формування професійних орієнтацій студентської молоді і таким чином стати важливим теоретичним й інформаційним базисом для визначення оптимальних шляхів її первинної трудової та подальшої професійної соціалізації в системі вищої освіти, а також здійснення первинного етапу такої соціалізації – забезпечення професійної орієнтації молоді (як у процесі, так і до початку навчання у ВНЗ).

Розв'язання даної проблеми зумовило організацію та проведення автором емпіричного соціологічного дослідження, спрямованого на виявлення особливостей соціально-професійних орієнтацій, намірів, планів студентської молоді. Дослідженням було охоплено 544 студенти ВНЗ Херсонської області. Вибіркова квотна, пропорційно репрезентує студентів різних типів вузів і спеціальностей.

У якості безпосереднього об'єкта дослідження було обрано студентів вищих навчальних закладів Херсонської області денної форми навчання. Предметом дослідження виступили професійні орієнтації студентської молоді.

Загальна мета дослідження полягала у вивченні особливостей професійних орієнтацій студентської молоді Херсонської області з метою визначення основних напрямів удосконалення системи роботи з професійної орієнтації молоді в регіоні.

Безпосередньо дане дослідження дозволяє розв'язати таке коло завдань пов'язаних із визначенням професійного вибору студентами, як:

- встановити мотиви отримання вищої освіти і конкретної спеціальності;
- окреслити вплив різних соціальних агентів на професійні орієнтації студентів;

- виявити ставлення до якості освіти;
- виділити фактори вибору навчального закладу;
- виявити протиріччя при здобутті професії ;
- окреслити шанси влаштуватись на роботу;
- виявити професійні плани студентства після закінчення вузу з точки зору їх орієнтації на роботу за спеціальністю;
- з'ясувати фактори, що впливають на вибір конкретного місця роботи під час працевлаштування;
- визначити фактори, що детермінують професійний вибір студентів;

Перш за все було охарактеризовано мотиви вибору студентами тих спеціальностей, за якими вони навчаються у вузі. Як показує проведене дослідження, серед найбільш привабливих сторін обраної професії студенти відзначають наступні: престиж професії – 45,1%, творчий характер роботи – 41,6%, широке коло спілкування – 40,3%. Зауважимо, що висока оплата праці посідає п'яте місце за значущістю – 32,4%. Тобто можна стверджувати про домінування соціально-орієнтованих цінностей під час вибору конкретної професії без урахування реальної ситуації на ринку праці (лише 16,4% респондентів відзначили пункт «легко знайти роботу за спеціальністю»).

Результати дослідження свідчать про те, що суттєвий вплив на вибір студентів здійснює найближче оточення – батьки та родичі (59,3%). Окрім цього, збільшується вплив і такого інституту, як засоби масової інформації (39,3%). При цьому значно менше впливають школа й центри професійної орієнтації (23% та 16,5% відповідно). Це свідчить про те, що в умовах відсутності повноцінної системи професійної орієнтації в державі, представленої інститутами освіти і державними установами із роботи з молоддю, формування професійних переваг молоді відбувається спонтанно, без урахування реальних тенденцій на ринку праці, переважно в межах родини. При цьому помітно, що під час вибору майбутньої професії спостерігається певний вияв емоційності, що характеризується суттєвим впливом ЗМІ. Таким чином, це підтверджує необхідність спланованої роботи з молоддю на початковому етапі її професійного становлення з метою забезпечення ефективного входження в трудове життя з урахуванням тенденцій соціально-економічного розвитку суспільства і конкретного регіону. Самостійно середньостатистична родина таке завдання вирішити практично не спроможна.

Як свідчать дані нашого дослідження, більшість батьків студентів мають високий рівень освіти (вища освіта – 38,7%, середня спеціальна – 46,5%, лише 5,9% мають повну середню освіту). Це особи, які в основному представляють технічну і творчу інтелігенцію, держслужбовців, підприємців, які посідають достатньо високе становище у своїй професії (47,4% – це керівники різного рівня управління в організації або приватні підприємці, 18,3% – спеціалісти, 29,8% – робітничий клас). Зрозуміло, що ці люди мають як розвинуту мотивацію, так і більше матеріальних можливостей, що дозволяє дати своїм дітям вищу освіту (навіть на умовах платного навчання). Таким чином, навчання у ВНЗ може розглядатись як механізм передачі дітям соціального статусу батьків, причому «профорієнтаційна робота» щодо отримання вищої освіти як копіювання життєвої моделі батьків характерна переважно для родин з більш високим соціальним статусом.

Цікавим виявилось ставлення студентства до якості освіти. Згідно з отриманими даними, загалом задоволені якістю отриманої освіти 47,4% студентів, не задоволені – 7%. При цьому серед причин,

що обумовлюють незадоволеність рівнем освіти, респонденти відзначили наступні: недостатньо кваліфікований професорсько-викладацький склад ВНЗ – 38,2%, відсутність повноцінної практики на підприємствах – 32,6%, незадовільна матеріально-технічна база – 25,3%.

На наш погляд, об'єктивно для Херсона, як і для країни загалом, актуальною є проблема ефективного поєднання теоретичної підготовки і практичного засвоєння професії студентами в ході освітнього процесу. Вища школа сьогодні не виконує в повному обсязі покладену на неї функцію підготовки висококваліфікованих професіоналів для розвитку виробництва, а також не надає під час навчання соціального досвіду, необхідного для ефективного конкурування на ринку праці. Вирішення цього завдання неможливе лише в умовах якісного викладання і розвинутої матеріально-технічної інфраструктури ВНЗ, адже існує потреба в поєднанні навчання з участю в господарській діяльності підприємств і організацій, що надають можливість набуття студентами повноцінного професійного та соціального досвіду.

Як свідчать дані проведеного нами дослідження, у процесі вибору навчального закладу на респондентів здійснили вплив наступні фактори: порада родичів, друзів – 32,6%, високий престиж вузу – 22,2%, випадковість та збіг обставин – 16,8%. При цьому важливо проаналізувати причини, що впливають на привабливість ВНЗ. Так, вища освіта приваблює студентство можливістю «отримати необхідні для професійної діяльності знання» (73,4%), «розкрити свої інтелектуальні якості» (61,2%), «отримати диплом про вищу освіту» (58,5%), також 39,6% респондентів відзначили можливість цікавого спілкування. Це дає підставити говорити про інтелектуально-прагматичну мотивацію студентства до свого навчання у ВНЗ, результатом якого повинні бути як об'єктивні (диплом) показники, так і суб'єктивні (конкретні знання) показники, що в сукупності дають певні конкурентні переваги на ринку праці.

Проте, щоб бути конкурентоспроможним спеціалістом, одних цих факторів недостатньо. У ході дослідження виявлено, що 40,6% опитаних студентів вимушені підзаробляти у вільний час. При цьому для 16,9% – це можливість отримати досвід роботи за спеціальністю, необхідний для успішного працевлаштування. Поєднання навчання і роботи – розповсюджена практика для більшості сьогоденних українських студентів. Для 85,4% з числа працюючих студентів – це необхідність заробітку на різні потреби. Тобто, це в основному вимушена зайнятість, пов'язана з необхідністю утримувати самого себе в період навчання. Для багатьох студентів підзаробіток актуальний саме як засіб оплати навчання (за отриманими даними 64,5% студентів навчаються на комерційній основі).

Варто відзначити, що 39,3% студентів працюють більш, ніж 20 годин на тиждень, 30,6% до 10-20 годин. Дані загалом свідчать про достатньо велику зайнятість працюючих студентів. Безумовно, це не може не вплинути на їх успішність і на професійну підготовку. Проте лише 26,7% опитаних визнали, що зайнятість негативно впливає на їх успішність, а 54,9% сказали, що не впливає, а 18,4% студентів вважають, що їх вторинна зайнятість позитивно впливає на успішність. При цьому в 50,3% студентів підробіток так чи інакше пов'язано зі спеціальністю, яку вони отримують у ВНЗ і 13,5% студентів працюють для того, щоб отримати більше уявлень про професію на практиці. Даний факт є свідчен-

ням «компенсаторної» функції вторинної зайнятості, що дозволяє студенту в умовах слабо-організованого освітнього процесу набути професійні знання і навички, необхідні для успішної трудової діяльності.

У сучасних умовах соціально-економічних трансформацій українського суспільства стає вельми актуальною проблема відповідності структури підготовки спеціалістів ВНЗ потребам економіки в трудових ресурсах. Для того, щоб усвідомити всю гостроту ситуації, що склалась, важливо відзначити, що студентство традиційно розглядається як вже професійно зорієнтована соціальна група, тому що передбачається, що навчання в університеті – це важливий етап у житті людини, і кожна молода людина повинна з усією відповідальністю ставитись до вибору професії, з якою вона пов'язує свою трудову діяльність. Молода людина ще до вступу до ВНЗ повинна мати уявлення про світ професій і тенденції його розвитку і адекватно оцінювати свої здатності, можливості робити раціональний вибір на користь тієї чи іншої професії. Проте, як ми могли переконались внаслідок проведених досліджень, це відбувається не завжди саме так. Як з'ясувалось, у поведінці молодих людей під час прийняття рішення про отримання освіти мають місце і нерациональні елементи: емоційність, орієнтація переважно на «модні» спеціальності без урахування тенденцій на ринку праці, бажання отримати лише диплом, а не конкретні знання, пасивне ставлення до навчання. До того ж відомо, що багато випускників ВНЗ працюють не за спеціальністю, чи взагалі не мають уявлення про специфіку отриманої спеціальності, що не дає їм можливості ефективно зайняти свою нішу на ринку праці.

Саме тому, ми намагались виявити існуючі протиріччя в професійних планах і намірах студентської молоді, що викликають вияв дисбалансу попиту та пропозиції певного виду трудових ресурсів.

Так, загалом бажують працювати за спеціальністю 46,5% студентів (18,1% не хотіли б), при цьому 10,3% хотіли б продовжувати навчання за обраною спеціальністю. Як мінімум 18,1% респондентів усвідомлюють, що не будуть працювати за своєю спеціальністю, тобто майже кожний п'ятий студент даремно отримує знання за своєю професією, тому що у своїй подальшій роботі не налаштований (не буде) їх використовувати. Поряд з іншим, даний факт негативно впливає на мотивацію до якості знань, що набуваються. Більш того, таке навчання сприяє довготривалому пошуку роботи після закінчення ВНЗ. По суті має місце пошук професійних альтернатив, та процес соціально-професійної дезадаптації. Не зважаючи на те, що серед випускників ВНЗ державна служба зайнятості реєструє незначний рівень безробіття, все ж випускників з такою установкою не можна назвати повноцінними, зрілими спеціалістами. Ці якості насамперед визначаються ефективним і гармонійним входженням індивіда в соціально-професійну структуру суспільства, є зайняттям професійної ніші, що відповідає його освіті. Разом з цим, ці студенти нерационально витрачають свої матеріальні і часові ресурси, що може негативно відобразитись на формуванні їх соціального капіталу.

На запитання про шанси влаштуватись на роботу за спеціальністю після закінчення ВНЗ 53,7% опитаних, що такий шанс існує, 31,3% відповіли, що шанси незначні, і 1,2% відмітили пункт «шансів практично не має». При цьому для успішного працевлаштування, за думкою студентів, перш за все треба мати: реальні знання, навички та вміння (62,3%), щоб існувала потреба на ринку праці в даній професії (59,7%), мати досвід роботи (58,5%).

Гарантоване робоче місце будуть (очікують) мати 18,7% опитаних, 27,7% студентів відповіли, що ні і 53,6% не могли відповісти на це питання. Це свідчить про те, що питання працевлаштування є проблемою безпосередньо студентів. До того ж підтверджується гіпотеза про відсутність взаємодії між закладами вищої освіти і виробничими організаціями в галузі підготовки кадрів. Тобто, незважаючи на те, що у роботодавців і існує потреба в кваліфікованих спеціалістах, проте конкретних замовлень ВНЗ вони не роблять.

Необхідно значити, що таку практику поширено за кордоном, де найбільш обдарованих студентів роботодавці «розбирають» уже на третьому році їх навчання. У нашій країні така система професійного відбору персоналу тільки починає формуватись і зараз охоплює лише столичні ВНЗ. Що стосується регіону, то замовлення практично відсутні, і кожен студент розраховує в основному на власні сили під час пошуку роботи (86,5% респондентів за нашим дослідженням). До того ж, студентська молодь орієнтована на пошук роботи переважно в межах неформальних зв'язків і відносин, розраховуючи на допомогу друзів, знайомих, родичів, що накладає певну специфіку як на процес професійної соціалізації так і на досвід конкуренції на ринку праці.

За результатами опитування констатовано втрату довіри до наявних інституцій з боку студентів стосовно спроможності знайти гідну роботу за спеціальністю (на допомогу кадрових агентств розраховує лише 21,5% студентів). Ураховуючи складність пошуку роботи, пов'язану з відсутністю досвіду роботи, конкуренцією на ринку праці, отримання роботи є першочерговим завданням для випускника. При цьому, як свідчить наше дослідження, з метою працевлаштування студентська молодь орієнтована, перш за все, не на можливість працювати за спеціальністю, а на ті соціальні-професійні переваги, які дає потенційна організація-роботодавець.

Проведені дослідження свідчать про те, що в першу чергу студентство орієнтоване на такі фактори як висока заробітна плата (79,8%), перспективи кар'єрного росту (76,5%), творчий характер роботи (46,9), соціальні пільги і гарантії, які надає організація (38,2%), престиж організації (34,9%). Такий фактор як можливість працювати за спеціальністю обрали лише 27,1%. Даний факт може свідчити про те, що студентство під час пошуку роботи орієнтоване на стабільні організації, де добре оплачується праця і є перспективи кар'єрного росту, тоді як професійна спеціалізація має другорядне значення.

Якщо проаналізувати рівень бажаної заробітної оплати, то 41,1% студентів розраховують на заробітну плату до 2000 тис. грн., і лише 12,4% від 3000 тис. грн., а відтак у цілому можна діагностувати об'єктивний рівень бажаної заробітної плати студентів. Важливо відзначити, що майже половина опитаних студентів (49,1%) віддала перевагу роботі на державному підприємстві, 22,3% студентів хотіли б працювати на підприємстві приватної форми власності і лише 1,8% – в організаціях, котрі займаються суспільною діяльністю. Тобто, отримані результати підтверджують, що робота на приватному підприємстві в ринкових умовах господарювання є ризикованою з точки зору можливого недотримання роботодавцем норм трудового законодавства, відсутністю соціальних гарантій, невизначеністю перспектив особистого професійного розвитку.

Підводячи підсумки, можна зробити наступні висновки про специфіку професійних орієнтацій студентської молоді вузів Херсонщини:

- більшу частину студентів орієнтовано на отримання «модних» професій без урахування власних здібностей до тієї чи іншої професії, інтересів;
- під час вибору майбутньої професії молоді люди керуються переважно думкою членів родини і родичів, тоді як школа та центри професійної орієнтації незначною мірою впливають на вибір майбутніх студентів;
- спостерігається певна емоційність під час вибору спеціальності у ВНЗ, що підтверджується істотним впливом засобів масової інформації на професійну орієнтацію молоді;
- у процесі вибору конкретної спеціальності молоді люди керуються в першу чергу такими факторами як престиж, творчий характер професії, а також можливість широкого кола спілкування;
- 40,6% студентів вимушені працювати, причиною цього виступає потреба в матеріальній незалежності, а також бажання отримати досвід роботи за спеціальністю;
- лише 46,5% студентів планують після закінчення ВНЗ працювати за спеціальністю (ще 10,3% бажають продовжити навчання за своїм профілем);
- кожний п'ятий студент робить нерациональний професійний вибір, тому що не орієнтований на роботу за спеціальністю після закінчення ВНЗ;
- більшість студентів не будуть мати гарантованого робочого місця після закінчення ВНЗ, і під час пошуку роботи орієнтовані головним чином на власні сили чи допомогу знайомих (тоді як орієнтація на допомогу служб зайнятості і кадрових агентств не значна);
- у процесі вибору майбутнього місця роботи визначальними факторами для студентів є висока заробітна плата, перспективи кар'єрного росту, цікава робота, соціальні гарантії і престиж організації, тоді як можливість працювати за спеціальністю має другорядне значення;
- майже половина студентів бажає працювати на підприємствах державної форми власності.

Однак під час трудової соціалізації, як і в процесі соціалізації загалом, головного значення набуває навчання соціальним ролям – імітація, завдяки їй індивід «вбирає» у себе загальні цінності в процесі спілкування зі «значущими» іншими, у результаті чого наслідування загальноприйнятими нормативним стандартам стає частиною його мотиваційної структури, його потребою. Іншими словами, відбувається перманентний процес саморозвитку, імпульсами, руйнівними силами якого є іманентні протиріччя: між стійкістю і мінливістю, простим і складним, старим і новим, прогресивним і регресивним, природним і штучним, внутрішнім і зовнішнім, одиничним і множинним.

Усе це свідчить про значну роль у системі соціалізації передачі досвіду, навичок, особливих семіотичних систем, що транслюють програми поведінки, роль навчальних систем [1], що діють за принципом «Роби, як я». Роль поведінкової інформації, а також робота системи «Вчитель» репрезентовано С. Кравцовим, який використовував термін «мімесіс», пояснюючи причини надломів цивілізацій [2] «Мімесіс» розглядається як засіб і джерело «механізації» людської природи. Засобом є тому, що формує в людей навички наслідування і підпорядкування та є видом соціального тренування. Його цінність у процесі трудової соціалізації нами вбачається досить високою. Здатність до

наслідування закладено в природі людини (у вигляді носіїв поведінкової інформації). Окремі дослідники вважають, що для суспільства недоліком наслідування («мімесісу») є те, що людина запозичує спосіб дії, який не припускає власної ініціативи. На думку Тойнбі, «таким чином дія, породжена мімесісом, ненадійна, тому що вона несамовизначена. Найкращий практичний захист проти небезпеки надлому – це закріплення якостей, засвоєних через наслідування у формі звички чи звичаю» [2]. Однак для трудового процесу (на відміну від професійного) мімесіс не створює загрози. Натомість професійна дія має бути більш свідомою та ґрунтуватися на постійному прагненні до вдосконалення виконуваних функцій, що створює певні незручності (та навіть загрози) для успіхів у професійній соціалізації. У професійному середовищі ситуація може різко змінюватися, особливо коли відбуваються суттєві соціальні трансформації: починає руйнуватися «кристал звичаю», зумовлюючи розглянуті недоліки «мімесіса». Виникає нестійка рівновага, коли руйнування традицій призводить до невизначеності у свідомості і діях людей. Значною проблемою є порушення гармонії між традицією й інновацією і (як наслідок) між тими соціальними ресурсами (поколіннями людей), які їх відтворюють.

Таким чином, проведений аналіз дав можливість з'ясувати, що в процесі професійного вибору та професійної орієнтації, що має місце в сучасній системі підготовки кваліфікованих кадрів в Україні, наявна низка недоліків. В основному вони є похідними від загальної культури суспільства, адже є результатами трансформацій ціннісно-нормативних орієнтацій сучасного суспільства. У цьому контексті актуальності набуває зростання загального культурного капіталу суспільства, який і забезпечуватиме трансформацію ціннісно-нормативної структури його членів відповідно до реалій суспільного розвитку. Остання теза є особливо актуальною в сфері трудової діяльності та професійної орієнтації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алейник Л.А. Институциональные барьеры и стратегии социальной мобильности людей с инвалидностью: автореф. дис. канд. соц. наук: 22.00.04 / Северо-Кавказский гос. технический университет. – Ставрополь, 2008. – 18 с.
2. Кравцов С.О. Соціальна адаптація випускників професійно-технічних закладів до ринку праці [Текст]: автореф. дис. ... канд. соціол. наук: спец. 22.00.04 «Спец. та галуз. соціол.» / С.О. Кравцов; Ін-т соціол. Нац. акад. наук України. – К., 2011. – 16 с.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.14:352

Архипенко С.В.*кандидат економічних наук,
в.о. завідувача кафедри обліку, аудиту та фінансів
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»*

ФІНАНСИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Стаття присвячена висвітленню проблем у такій ланці фінансів України, як фінанси підприємств житлово-комунальної сфери. Детально розглянуто проблеми технічної оснащеності сфери комунальних послуг, проаналізовано стан житлового фонду, обслуговування наявних об'єктів житлової сфери, дорожнє господарство, стан забезпечення послуг перевезення міським електротранспортом, проблеми переробки побутових відходів. Для більш детального з'ясування глибини кризи у цій сфері проведено аналіз основних показників її діяльності у порівнянні з іншими галузями вітчизняної економіки, що дає змогу визначити місце житлово-комунального господарства у галузевій структурі України.

Ключові слова: житлово-комунальна сфера, житлово-комунальні підприємства, інфраструктура, житловий фонд, об'єкти житлової сфери, житлово-комунальні послуги.

Архипенко С.В. ФИНАНСЫ КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

Статья посвящена отображению проблем такого звена финансов Украины, как финансы предприятий жилищно-коммунальной сферы. Детально рассмотрены проблемы технической вооруженности сферы коммунальных услуг, проанализированы состояние жилищного фонда, обслуживание существующих объектов жилищной сферы, дорожное хозяйство, состояние обеспечения услуг перевозки городским электротранспортом, проблемы перевозки бытовых отходов. Для более детального рассмотрения глубины кризиса в этой сфере проведен анализ основных показателей ее деятельности в сравнении с другими отраслями отечественной экономики, что дает возможность определить место жилищно-коммунального хозяйства в отраслевой структуре Украины.

Ключевые слова: жилищно-коммунальная сфера, жилищно-коммунальные предприятия, инфраструктура, жилищный фонд, объекты жилищной сферы, жилищно-коммунальные услуги.

Arkhypenko S.V. FINANCE PUBLIC ENTERPRISES: THE ANALYSIS OF PROBLEMS OF HOUSING AND MUNICIPAL ECONOMY OF UKRAINE

Article is devoted to covering issues such as Lanka finance finances of enterprises of housing and communal sphere. Technical problems are discussed in detail the availability of utility services, analyzed the State of housing, maintenance of existing residential areas, road services, State security services transportation urban electro transport, the problem of recycling waste. For a more detailed elucidation of the depth of the crisis in this field of the analysis of the main indicators of its activity in comparison with other sectors of the domestic economy, which enables you to determine the place of housing in the sectoral structure of Ukraine.

Keywords: housing and communal sector, housing and communal enterprises, infrastructure, residential facility, residential areas, housing and utilities.

Постановка проблеми. Економічне процвітання будь-якої країни багато в чому залежить від ступеня її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність країни, у свою чергу, визначається станом економіки, фінансового сектора, експортними можливостями та можливостями залучення інвестицій в економіку. Значний вплив також здійснюють державна політика, рівень розвитку продуктивних сил і, нарешті, інфраструктура. Зупинимось детальніше на вивченні останнього фактора. Інфраструктуру представляє передусім житлово-комунальна сфера, до складу якої входять:

- тепlopостачання;
- водопостачання;
- електропостачання;
- дорожнє господарство;
- житловий фонд.

Завдяки цим елементам інфраструктури здійснюється життєзабезпечення населення та промисловості, від чого залежить ефективність їх діяльності. Відомо, коли потенційні носії робочої сили (населення) перестають постійно дбати про забезпечення життєво необхідних благ у силу їх повного чи часткового задо-

волення, вони починають реалізовувати себе на виробництві, тобто зростає їх продуктивність праці. А це у свою чергу матиме вплив на виробничі та економічні показники підприємств: обсяги виробництва, якість продукції, виручку від реалізації продукції, чистий прибуток, показники ефективності діяльності. На макrorівні результатом буде зростання обсягів ВВП, тобто забезпечується економічне зростання.

Розвиток житлово-комунальної сфери впливає також і на життєдіяльність підприємств та виконання ними виробничої програми, а саме на своєчасну поставку сировини та матеріалів, підтримку необхідної температури виробничих приміщень у залежності від потреб технології виробництва промислової продукції, освітлення та опалення приміщень невиробничого характеру, утримання об'єктів соціальної інфраструктури тощо.

Отже, житлово-комунальне господарство є ключовою сферою, яка забезпечує життєдіяльність економіки. Тому, якщо країна не в змозі забезпечити розвиток даної галузі, то немає сенсу говорити про високі технології та управлінські підходи у сфері регулювання економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування житлово-комунальної сфери неодноразово були предметом вивчення різними економістами. Так, М.Л. Косматенко, вивчаючи можливості реформування сфери ЖКГ в аграрному секторі, обґрунтував необхідність виділення територіального і галузевого аспектів у діяльності комунального підприємства. Також він визначив структуру організаційно-економічного механізму управління комунальним господарством як систему з трьох структурних елементів: організаційно-технічних, організаційно-господарських і економіко-фінансових. Також, виділяючи умови впровадження принципів комерційного розрахунку в діяльність ЖКГ, М.Л. Косматенко однією із напрямів назвав формування джерел розширеного відтворення за рахунок власних фінансових ресурсів [1]. Це є доцільним з огляду на те, що держава зараз не в змозі у повному обсязі фінансувати цю сферу, але слід конкретизувати, з яких джерел підприємства ЖКГ можуть реально отримувати кошти. Г.О. Крамаренко серед факторів підвищення продуктивності сфери ЖКГ виділяє підвищення продуктивності праці, раціональне використання основних виробничих фондів, зниження матеріаломісткості, ефективне використання капітальних вкладень, удосконалення структури суспільного виробництва, підвищення якості продукції тощо [2]. На нашу думку, на підвищення продуктивності галузі ЖКГ значний вплив також чинять фінансово-економічні фактори: джерела фінансування, обсяги надання послуг, прибуток тощо. При цьому пріоритетним джерелом отримання додаткових коштів Г.О. Крамаренко виділяє збільшення обсягу платних послуг. Але, на нашу думку, виникає питання про те, чи зможе галузь в такому разі забезпечити гідне співвідношення категорій «ціна – якість», адже від нього залежить рівень попиту на послуги ЖКГ і, як наслідок, рівень прибутковості галузі. Проте і Г.О. Крамаренко, і М.Л. Косматенко мають єдину думку про те, що фінансування сфери ЖКГ повинно здійснюватися не тільки з бюджетів різних рівнів, а й мати альтернативні джерела.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте на сьогодні в Україні в житлово-комунальній сфері існує ціла низка проблем, які потребують розв'язання в найближчому майбутньому. Це стан та оновлення житлового фонду, переробка побутових відходів, технічне оснащення житлово-комунального господарства, електротранспорт тощо. Основною причиною цього є нестача коштів для належного розвитку цього сектора економіки. Її усунення пов'язано із вирішенням проблеми переходу сфери ЖКГ на ринкові засади, тобто від ринку продавця до ринку покупця.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у проведенні аналізу ЖКГ на сучасному етапі, виділенні проблем його функціонування, визначенні причин кризового стану галузі, порівнянні цієї сфери за ринкової економіки та в умовах українських реалій.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні в житлово-комунальній сфері існує ціла низка проблем, які потребують розв'язання в найближчому майбутньому. Розглянемо основні з них.

Зараз вкрай гостро постає проблема технічної оснащеності сфери комунальних послуг. За даними Держкомітету України з питань житлово-комунального господарства, в Україні більш ніж 1/3 водопровідних та каналізаційних мереж і 1/5 частина тепло-

вих мереж перебувають мало не в аварійному стані, переважна більшість очисних споруд експлуатується 20-60 років [1, с. 11]. Це призводить до так званих системних аварій внаслідок зниження надійності мереж тепло- та водопостачання, що може викликати епідемії або інші екологічні катастрофи. До того ж усунення локальних за своїм характером аварій є досить затратною справою, яку ефективніше вирішувати в системі, що зекономить час та кошти. Крім того, внаслідок експлуатації застарілого обладнання має місце висока ресурсовитратність даних мереж, через що в економіці відбуваються значні перевитрати вугілля, газу, мазуту, електроенергії та води. Так, втрати питної води по Україні в середньому становлять 30%, а в деяких містах досягають 72% [1, с. 11].

Складним можна назвати і стан житлового фонду. Будівництво таких об'єктів сьогодні здійснюється лише на замовлення окремих підприємств та фізичних осіб, держзамовлення щодо оновлення житлового фонду майже відсутні через обмеженість бюджетних коштів. Як свідчать дані Держкомітету України з питань ЖКГ, 70% житла споруджено до 1970 року, 33% будинків потребують капітального ремонту.

Існують проблеми і в забезпеченні обслуговування наявних об'єктів житлової сфери. Так, 85% будинків підвищеної поверховості не мають протипожежного захисту, більш як 10% ліфтів відпрацювали 25 років [1, с. 11]. Наслідком цього є зростаюча аварійність будинків через вихід з експлуатації внутрішньобудинкових мереж та ліфтів. До того ж не виправдано зростає вартість обслуговування житла через використання старих систем опалення, для яких характерний високий ступінь споживання тепла. Такі комунікації збереглися у будинках застарілих серій («хрущовках»), які становлять більшу частину житлового фонду країни. До речі, проектний термін експлуатації хрущовок закінчується вже через 5 років.

Дорожнє господарство також знаходиться в незадовільному стані. Держкомітет з питань ЖКГ визначає його таким чином: половина всього дорожнього покриття України має значні дефекти, лише 9% доріг і тротуарів забезпечено зливовою каналізацією; понад 20% мостів та шляхопроводів мають обмежену пропускну здатність, а 13% з них потребують капітального ремонту чи реконструкції [1, с. 11].

Надзвичайно складне становище склалося в забезпеченні послуг перевезення міським електротранспортом. Парк тролейбусів та трамвайних вагонів зношено майже повністю: понад 80% наявного транспорту підлягає списанню, 40% трамвайних ліній, контактних та кабельних мереж потребують капітального ремонту [1, с. 11]. Та навіть з огляду на такий стан ці фонди продовжують активно експлуатуватися через неможливість їх заміни на більш нові та сучасні. А це прямо пов'язано з безпекою руху. До того ж час від часу частина електротранспорту, який обслуговує міські перевезення, повинна вилучатися з маршрутів для усунення локальних поломок та проведення поточного ремонту, що спричиняє напругу на відповідних напрямках руху. Це є неефективним витрачанням коштів, адже замість того, щоб постійно фінансувати ремонти, доцільніше було б придбати нові засоби перевезення. Але на таку покупку підприємства електротранспорту просто не мають коштів. З огляду на це, якщо не вистачає власних джерел фінансування, треба залучати кошти «зі сторони».

Справжньою проблемою є переробка побутових відходів. На сьогодні вони займають територію по-

лігонів та звалищ загальною площею в 3000 га, причому 80% її експлуатується без забезпечення заходів проти забруднення стічних вод та повітря [1, с. 11]. З цієї кількості відходів утилізовано лише 2,5%, які спалюються на двох сміттєспалювальних заводах в Києві та Дніпропетровську. При цьому впровадження сучасних технологій збирання, сортування та утилізації відходів тільки починається. Хоча в деяких країнах світу (США, Данія, Фінляндія, Швейцарія) сфера переробки побутових відходів є надзвичайно прибутковою, адже за допомогою новітніх технологій відходи використовуються в якості альтернативного джерела енергії, що вирішує проблеми енергозбереження, диверсифікації поставок енергоносіїв, оптимізації теплопостачання, не кажучи вже про поліпшення стану довкілля. Продукти переробки побутових відходів використовуються навіть у створенні ресурсів для дорожнього будівництва.

Для більш детального з'ясування глибини кризи у цій сфері слід провести аналіз основних показників її діяльності в порівнянні з іншими галузями вітчизняної економіки. Це дасть змогу визначити місце житлово-комунального господарства в галузевій структурі України.

Спочатку розглянемо, яке місце займає житлово-комунальна сфера у структурі галузей за обсягами випуску продукції (у даному випадку це надання послуг). Цей показник дає змогу з'ясувати, наскільки потужно працює відповідна галузь, та окреслити можливості її подальшого функціонування. Але він дає інформацію лише про кількісний (вартісний) вимір обсягів надання послуг, не говорячи про якість їх надання. Отже, дані про обсяги надання послуг можна побачити у таблиці 1 [4].

Як видно із наведених даних, у структурі економіки галузі, що надають послуги, займають трохи більше третини, причому на кінець аналізованого періоду їх частка знижується. Це пов'язано із тенденцією до зниження обсягів надання послуг ключовими галузями цієї сфери: транспорт і зв'язок, жит-

лово-комунальне господарство та охорона здоров'я і соціальне забезпечення. Стосовно ж житлово-комунального господарства, то воно займає зовсім незначну частку в загальній структурі наданих послуг (близько 5%), яка на 2013 рік знизилася до 4% (менша доля послуг по даним галузям лише у сфері охорони здоров'я – 2,2%). І це незважаючи на те, що в грошовому вимірі обсяги наданих послуг з року в рік зростають, що може також свідчити про підвищення вартості їх надання. Ситуація з обсягами наданих послуг житлово-комунальною сферою тільки підтверджує стан речей, зазначений вище, а саме наявність проблем у функціонуванні окремих складових даної галузі (житлове, дорожнє господарство, тепло-, газо-, водопостачання тощо). Ці проблеми не дозволяють надавати населенню послуги в достатньому обсязі і, головне, належної якості.

Зміна обсягів виготовлення продукції (надання послуг) неодмінно призводить до зміни фінансових показників діяльності підприємств будь-якої галузі. Тому слід проаналізувати, які фінансові результати (прибутки чи збитки) має ЖКГ з огляду на існуючу динаміку надання послуг, та порівняти ці дані з результатами діяльності інших галузей економіки [4].

Дані таблиці свідчать про те, що за аналізований період економіка працювала з прибутком, який має загальну тенденцію до підвищення, хоча у період 2009–2009 рр. мало місце значне його зниження (більш ніж у 4 рази), що стало наслідком світової фінансової кризи. У результаті цього всі галузі економіки мали спад своєї діяльності, деякі галузі спрацювали зі збитком (сільське господарство, торгівля, заготівля, ЖКГ). Як бачимо, криза найбільше вплинула на галузі, що надають послуги, оскільки вони є найменш економічно захищеними (навіть обсяги надання послуг незначні, а вони є основним джерелом отримання прибутку на цих підприємствах). Якщо говорити про галузі, які значно підвищили свої прибутки на кінець аналізованого періоду, то це такі (по мірі зниження величини прибутку): промисловість,

Таблиця 1

Динаміка та структура надання послуг за галузями економіки (млн грн)

Роки	Всього за галузями економіки		За галузями, що надають послуги		Транспорт та зв'язок		Торгівля та громадське харчування		Житлово-комунальне господарство		Охорона здоров'я та соц. забезп.	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
2009	175960	100	60311	34,3	17062	9,7	8240	4,7	9104	5,2	6255	3,6
2010	24421	100	77208	37,7	19798	9,7	13352	6,5	11985	5,9	7615	3,7
2011	220679	100	80195	36,6	20612	9,3	14991	6,8	12420	5,6	7140	3,2
2012	276246	100	95449	34,6	25418	9,2	17087	6,2	14971	5,4	6728	2,4
2013	373893	100	124959	33,4	33442	8,9	28664	7,7	15025	4,0	8387	2,2

Таблиця 2

Фінансові результати за галузями економіки (млн грн)

Галузі економіки	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	7916	2548	7429	7354	8660
Сільське господ.	-3362	-4424	-3750	1440	841
Будівництво	1092	830	591	61	835
Транспорт і зв'язок	3747	5095	4460	719	4147
Торгівля і громадське харч.	1459	-1879	-1649	1134	2496
Постачання і збут	226	108	34	-327	-120
Заготівля	62	-4	33	-47	-67
Житлово-комунальне госп.	305	-216	-461	-223	-657
Фінанси, кредит, страхування	1709	853	1442	1201	2469
Інші галузі	714	500	-702	2621	137
Всього	13868	3419	7427	13933	18741

Таблиця 3

Рентабельність за галузями економіки

Галузі економіки	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	5,7	6,3	9,1	4,8	4,3
Сільське господ.	-22,7	-26,9	-20,2	-3,1	5,3
Будівництво	10,0	7,6	5,0	1,4	3,7
Транспорт і зв'язок	11,9	20,7	15,7	2,4	8,9
Торгівля і громадське харч.	13,3	20,3	17,0	9,0	7,8
Постачання і збут	24,1	23,3	25,2	-1,8	-5,6
Заготівля	5,9	4,1	2,7	-1,0	-2,2
Житлово-комунальне госп.	3,0	-0,6	-3,7	-1,8	-7,7
Фінанси, кредит, страхування	13,8	42	7,4	11,4	17,2
Всього	4,9	5,1	5,9	2,7	4,5

транспорт і зв'язок, торгівля, фінансова сфера. Стосовно житлово-комунального господарства, то з 2009 по 2012 рр. воно є збитковою галуззю економіки, причому сума збитків ні разу не зменшувалася відносно результатів 2008 року. Навпаки, на 2012 рік вона досягла 657 млн грн, що є найвищим показником збитку не тільки по галузі, але й по економіці в цілому (вплив економіко-політичних процесів в Україні, що відбуваються і дотепер) Про збитковість діяльності ЖКГ свідчать і показники рентабельності (табл. 3) [4]:

Прибуток сам по собі вказує лише на результат діяльності галузі, не зачіпаючи питання ефективності такої діяльності. А з'ясування того, наскільки прибутково працює дана галузь, можливо тільки за умови зіставлення величини прибутку з сумою понесених витрат (розрахунок показника рентабельності). Як свідчать дані таблиці 3, житлово-комунальне господарство є нерентабельною сферою економіки починаючи з 2009 року. Найнижчого показника рентабельності ЖКГ досягло у 2012 році, ставши найбільш збитковою галуззю.

Отже, проведений порівняльний аналіз показників економічної діяльності по галузям народного господарства України (див. табл. 1, 2, 3) показав, що найменш прибутковою є сфера надання послуг, зокрема житлово-комунальне господарство. Саме тут спостерігається найнижчий рівень отримання прибутку. Навіть така проблемна галузь економіки, як сільське господарство у 2012 році спрацювала ефективніше (див. табл. 3).

Хоча таке порівняння показників діяльності житлово-комунального господарства з іншими галузями є не зовсім коректним, адже у такому разі виникає макроекономічне протиріччя, породжене перекосами у розвитку економіки України. Воно дісталось у спадок від адміністративно-командної системи, коли виробництво існувало заради виробництва, і має прояв перш за все в нерівномірному переході відповідних галузей на ринкові принципи функціонування. Ринкова система господарювання характеризується тим, що попит породжує пропозицію (а не навпаки). Це означає, що розвиток будь-якої галузі визначається потребами споживача, тобто за ринкової економіки панує ринок покупця.

Але в процесі переходу до ринку не всі галузі економіки України змінили орієнтацію на споживача. Більша частина сегментів народного господарства зараз є ринком покупця, а житлово-комунальне господарство ще й зараз залишається ринком продавця. Тобто населення змушене споживати ті послуги і того рівня якості, який запропонує сфера ЖКГ. Нехтуючи потребами кінцевого споживача, сфера житлово-комунального господарства сама себе заганає в

глухий кут, адже, надаючи лише обмежений перелік послуг, якість яких є недостатньою, вона відштовхує від себе населення, яке повинно оплачувати такі послуги. А це вже є втратою можливості прибуткового функціонування, адже платежі населення і є основним джерелом доходу підприємств ЖКГ.

Зараз часто йде мова про необхідність залучення іноземних інвестицій у розвиток окремих галузей економіки України. Проведений аналіз галузі житлово-комунального господарства свідчить про те, що і вона потребує значних фінансових вливань. Але навіть шукати інвестора на стороні, якщо населення саме в змозі вкладати кошти в розвиток цієї важливої для економіки сфери. В Європі давно практикується фінансування житлово-комунального сектора за кошти населення. Так, кожен австрієць вкладає до 30% своїх доходів на розвиток даної галузі, виступаючи таким чином інвестором для неї. У такому разі населення вправі вимагати належного рівня надання послуг, тобто попит диктує правила гри, як і належить за ринкової економіки. Оскільки галузь отримує достатньо коштів, вона в змозі і задовольняти потреби споживача, і залишатися прибутковою.

У нас населення в силу отримання низького рівня доходу здійснює оплату послуг за порівняно незначними тарифами, тому і якість надання цих послуг є незадовільною, бо відповідає рівню оплати. Тому галузь житлово-комунального господарства і залишається ринком продавця, бо населення як споживач послуг є неплатоспроможним, а, як відомо, хто платить, той замовляє музику. Для виходу із становища, що склалося, необхідно так зацікавити населення у прибутковій діяльності підприємств житлово-комунальної сфери, щоб стимулювати його до збільшення вкладень до підприємств даної галузі.

Але на сьогодні склалися певні протиріччя між населенням, яке обслуговують такі підприємства, та можливостями підвищення ефективності діяльності комунальних підприємств. Сутність таких протиріччя полягає у тому, що комунальні підприємства можуть збільшити прибутковість власної діяльності за рахунок підвищення плати за надання своїх послуг населенню, яке в наслідок подорожчання рівня життя не в змозі здійснювати такі витрати.

Висновки із проведеного дослідження. На сьогодні в Україні в житлово-комунальній сфері існує ціла низка проблем: стан та оновлення житлового фонду, переробка побутових відходів, технічне оснащення ЖКГ, електротранспорт тощо. Основною їх причиною є нестача коштів для поліпшення стану та належного розвитку цього сектору економіки. Виходом може стати залучення населення до інвестування коштів у цю галузь, як в Європі. Та, на відміну від ринкової економіки, де функціонує ринок покупця,

в Україні у цій сфері панує ринок продавця через неплатоспроможність кінцевого споживача, який прагне отримання якісних послуг за низької ціни, а підприємства ЖКГ хочуть працювати прибутково, заощаджуючи кошти за рахунок зниження якості послуг, що надаються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косматенко М.Л. Організація регіонального управління підприємствами житлово-комунального господарства в аграрному

секторі : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : 08.10.01 / Косматенко М.Л. – Харків, 2004. – 30 с.

2. Крамаренко Г.О. Організаційно-економічний механізм управління житлово-комунальним комплексом : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : 08.06.01 / Крамаренко Г.О. – Донецьк, 1998. – 29 с.
3. Конкурентоспроможність економіки через розвиток житлово-комунальної сфери. Звіт Голови Держкомітету України з питань житлово-комунального господарства // Голос України. – 2010 р.
4. Україна у цифрах у 2013 році. – Державний комітет статистики України. – К., 2013. – 138 с.

УДК 336.71

Ачкасова С.А.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри управління фінансовими послугами

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Устінєнкова М.А.

магістр фінансового факультету

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ БАЗЕЛЬ III

У статті наведено результати порівняльного аналізу існуючого в Україні державного регулювання ліквідності банків із використанням економічних нормативів та запропонованих рекомендацій міжнародних стандартів Базель III. Запропоновано рекомендації до удосконалення державного регулювання ліквідності банків на основі стандартів Базель III. Охарактеризовано відмінності у політиці державного регулювання ліквідності із використанням вітчизняного досвіду та рекомендацій за стандартами Базель III.

Ключові слова: ліквідність, регулювання, нормативи ліквідності, показник покриття ліквідності, показник чистого стабільного фінансування.

Ачкасова С.А., Устінєнкова М.А. ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ БАЗЕЛЬ III

В статье приведены результаты сравнительного анализа существующего в Украине государственного регулирования ликвидности банков с использованием экономических нормативов и предложенных рекомендаций международных стандартов Базель III. Предложены рекомендации по совершенствованию государственного регулирования ликвидности банков на основе стандартов Базель III. Охарактеризованы различия в политике государственного регулирования ликвидности с использованием отечественного опыта и рекомендаций по стандартам Базель III.

Ключевые слова: ликвидность, регулирование, нормативы ликвидности, показатель покрытия ликвидности, показатель чистого стабільного финансирования.

Achkasova S.A., Ustinenkova M.A. STATE REGULATION OF LIQUIDITY OF BANKS OF UKRAINE IN ACCORDANCE WITH THE REQUIREMENTS OF BASEL III

The article presents the results of a comparative analysis of the existing in Ukraine state regulation of banks' liquidity using economic standards and recommendations of international standards of Basel III. Recommendations on improvement of state regulation of banks' liquidity standards of Basel III. Characterized by differences in the policy of state regulation of liquidity using domestic experience and recommendations by the standards of Basel III.

Key words: liquidity, regulatory liquidity ratios, liquidity coverage rate, rate of net stable funding.

Постановка проблеми. Дослідження питань управління ліквідністю банків відповідають рекомендаціям Базель III A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version, які підсилюють вимоги до капіталу банку і вводять нові нормативні вимоги до ліквідності. Головною метою цих рекомендацій є підвищення якості управління ризиками в банках, що, у свою чергу, має зміцнити стабільність банківської системи в цілому. Крім того, всебічно не досліджено відповідність вітчизняних вимог до ліквідності міжнародним, зокрема Базель III. Це зумовлює необхідність проведення досліджень із визначення особливостей державного регулювання ліквідності банків України відповідно до вимог Базель III.

На сьогоднішній день Національним банком України встановлено три нормативи ліквідності: Н4, Н5, Н6 [16]. Розрахунок цих нормативів базується на балансових даних за минулий звітний період. Не встановлена диференціація для різних джерел фіндування. Фактично можна стверджувати, що Національний банк України регулює ліквідність банків із застосуванням методу запасу, який не може забезпечити стабільні умови роботи банківського сектора.

Міжнародні стандарти із забезпечення ліквідності банків, такі як Базель III, розроблені Базельським комітетом із банківського нагляду в складі комплексного пакету фундаментальних реформ міжнародної системи банківського регулювання і нагляду. Основною метою базельських стандартів є підвищення

стійкості банків і захист прав споживачів фінансових послуг [6].

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню питань забезпечення ліквідності банками приділяється велика увага такими зарубіжними вченими, як: Х. Грюнінг [5], О. Лаврушина [1], А. Лобанов [23], В. Муравйов [11], М. Поморіна [13], П. Роуз [17], Дж. Сінкі [18], І. Фаррахов [22] та ін., сфера наукових інтересів яких зосереджена на теоретичних питаннях ліквідності, її показниках, критеріях і способах забезпечення. До вітчизняних науковців, що досліджували це питання, належать: А. Вожжов [2], О. Волошина [3], В. Геєць [4], В. Стельмах [20], В. Крилова [7], Р. Набок [12], В. Міщенко [9], А. Мороз [10], Л. Примостка [14], М. Сорокін [19] та ін. Ці вчені детально досліджують питання регулювання ліквідності на основі грошових потоків і збалансованості активів і пасивів за строками, розв'язання проблеми ліквідності – прибутковості, аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на потребу в ліквідних коштах і призводять до зростання ризику ліквідності.

Постановка завдання. Метою роботи є наукове обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій до державного регулювання ліквідності банків відповідно до вимог Базель III.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні питання регулювання та контролю за ліквідністю банків належить до компетенції Національного банку України та здійснюється за основі економічних нормативів. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» [15], економічні нормативи належать до індикативної форми регулювання банківської діяльності, а відповідно до Закону України «Про Національний банк України», ці нормативи дають змогу забезпечувати контроль за ризиками, у тому числі за ризиком ліквідності [16]. Система економічних нормативів регулювання ліквідності, що розроблена НБУ, закріплена в нормативно-правових актах [8; 16], є виваженою, науково-обґрунтованою та такою, що в цілому відповідає світовій практиці. Національним банком України для контролю за ліквідністю банків встановлено три нормативи ліквідності: Н4 – норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%), Н5 – норматив поточної ліквідності (не менше 40%), Н6 – норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%) [16]. Метою застосування зазначених нормативів є обмеження ризику ліквідності балансу банку. Також слід зазначити, що система економічних нормативів регулювання ліквідності банків була створена НБУ за часів відсутності на світовому рівні міжнародних рекомендаційних документів. У грудні 2010 році Базельським комітетом у рамках проекту щодо вдосконалення Міжнародної угоди про капітал та стандарти капіталу був випущений документ під назвою «Базель III: Міжнародна концептуальна основа щодо оцінки, стандартизації та моніторингу ризику ліквідності» [22].

Нові стандарти Базельського комітету мають уніфікувати підходи до регулювання ліквідності. Основна увага приділяється таким аспектам управління ліквідністю: оцінці договірних розривів за строками між активами і зобов'язаннями; концентрації джерел фінансування; наявності необтяжених активів; ринково орієнтованим методам моніторингу.

Базельським комітетом вводяться два формалізовані показники для регулювання коротко- і довгострокової ліквідності: показник покриття ліквідності (Liquidity coverage ratio, LCR), який набере чинності

з 1 січня 2015 року, та показник стабільного фінансування, нетто-фондування (Net stable funding ratio), який набере чинності з 2018 р. [22, с. 2].

Показник покриття ліквідності (Liquidity coverage ratio, LCR) розраховується за такою формулою [22, с. 8]:

$$\frac{\text{Запас ліквідних активів}}{\text{Чисті грошові відтоки за 30-денний період}} \geq 100\%. \quad (1)$$

Метою впровадження Базельським комітетом показника покриття ліквідності (LCR) є визначення обсягу високонадійних і ліквідних активів для покриття неочікуваного відтоку коштів протягом короткострокового періоду (30 днів). Для розрахунку цього показника банки під контролем наглядових органів обов'язково мають проводити стрес-тести, які повинні враховувати як внутрішні фактори середовища банку, так і вплив макроекономічних системних шоків. Сценарій для цього стандарту включає специфічні і ринкові стресові ситуації, які передбачають [22, с. 60-61]:

- зниження кредитного рейтингу банку на три ступеня;
- відтік частини вкладів роздрібних клієнтів;
- втрати доступу до великих незабезпечених джерел фінансування та скорочення числа джерел фінансування із забезпеченням;
- можливість отримання короткострокового фінансування тільки під заставу високоліквідних активів;
- зростання ринкової волатильності, що впливає на якість застав або підвищує ризик позицій за похідними фінансовими інструментами;
- незаплановане використання усіх невикористаних кредитних ліній і ліній ліквідності, наданих банком;
- необхідність фінансування зростання активів у балансі банку, викликаного виконанням неконтрактних зобов'язань для мінімізації репутаційного ризику.

Базельський комітет розробив також показник чистого стабільного фінансування, нетто-фондування (NSFR) для стимулювання середньо- і довгострокового фінансування активів та операцій банків. Цей показник встановлює мінімальний рівень стабільного фінансування виходячи з характеристик ліквідності банківських активів і бізнесу з часовим горизонтом 1 рік. Показник чистого стабільного фінансування розроблений таким чином, щоб інвестиційні активи, позабалансові статті, сек'юритизовані та інші активи фінансувалися за рахунок обсягу стабільних пасивів з точки зору рівня їх ліквідності.

Показник чистого стабільного фінансування (NSFR) спрямований на обмеження надмірної залежності від великих джерел фінансування в періоди надлишку ліквідності на ринку і сприяє більш точній оцінці ризику ліквідності за всіма балансовими і позабалансовими статтями [22, с. 23].

Показник чистого стабільного фінансування (NSFR) визначається за формулою [22, с. 24]:

$$\frac{\text{Наявний обсяг стабільних джерел фінансування}}{\text{Необхідний обсяг стабільного фінансування}} > 100\%. \quad (2)$$

Показник чистого стабільного фінансування (NSFR) визначається як відношення наявних стабільних джерел фінансування до необхідного обсягу стабільного фінансування.

Цей показник повинен бути вище 100%. «Стабільне фінансування» – це власний капітал і залучені кошти, які є надійним джерелом фінансування протягом року в ситуації постійного стресу. Обсяг такого фінансування, необхідний для певного банку,

залежить від рівня ліквідності різних видів наявних активів, позабалансових статей і/ або видів діяльності, здійснюваних банком [22, с. 24].

Мета впровадження Базельським комітетом показника чистого стабільного фінансування (NSFR) – забезпечити стабільне фінансування при безперервній роботі банку протягом року за специфічним стресовим сценарієм, а саме [22, с. 25]:

- значне падіння прибутковості та платоспроможності внаслідок різкого зростання кредитного, ринкового, операційного ризиків та/ або інших ризиків;
- можливе зниження боргового, кредитного або депозитного рейтингу офіційно визнаним рейтинговим агентством;
- несприятлива подія, що ставить під сумнів репутацію банку.

Узагальнені відмінності існуючих економічних нормативів Національного банку України щодо державного регулювання ліквідності та новими вимогами Базельського комітету з банківського нагляду (Базель III) представлено у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, виявлено принципові відмінності, які узагальнено за такими критеріями:

1. Кількість нормативів ліквідності, часові горизонти та нормативні значення. Базельський комітет обмежується лише двома нормативами ліквідності – коефіцієнт ліквідного покриття та коефіцієнт чистого стабільного фінансування. Перший з них обмежує ризик ліквідності банку в діапазоні один місяць, другий – у діапазоні один рік. При цьому Базельський комітет лишає за національними органами нагляду право зменшувати часовий горизонт для контролю коефіцієнта ліквідності покриття, однак не дозволяє цього робити для коефіцієнта чистого стабільного фінансування. Для цих коефіцієнтів Базельський комітет не визначив нормативне значення – в робочих документах зазначається, що нормативні значення будуть встановлені після ґрунтовних та всебічних консультацій та на підставі належного статистичного аналізу зібраної інформації. На відміну від Базельських вимог, у системі економічних нормативів НБУ застосовуються інші часові горизонти: для Н4 – один операційний день, для Н5 – 31 день (місяць), для Н6 – 1 рік. Таким чином, серед економічних нормативів НБУ тільки Н5 та Н6 відповідають вимогам Базель III: «Міжнарод-

на концептуальна основа щодо оцінки, стандартизації та моніторингу ризику ліквідності» щодо часових горизонтів. Отже, висновок про відповідність нормативних значень та механізмів їх встановлення зробити неможливо через відсутність відповідних вимог Базельського комітету.

2. Складові коефіцієнтів ліквідності. У системі економічних нормативів НБУ активи та зобов'язання, що приймаються до розрахунку нормативів ліквідності, визначаються або сальдовим методом (залишки на рахунках), або методом згортання (залишки на рахунках із урахуванням зустрічних вимог за однорідними інструментами). При цьому для розрахунку Н5 та Н6 приймаються також позабалансові статті, що відображають очікуваний рух коштів. Однак не встановлює жодних обмежень щодо граничних сум чи обсягів зарахування активів певного виду, класу чи категорії до розрахунку чисельника показників та не здійснюється перевірка наявності «прихованих обмежень» щодо можливості реального використання таких активів. Також у системі нормативів не враховується очікуваний напрям генерації ліквідності із певних категорій активів (первинна ліквідність через продаж активу чи вторинна за рахунок його використання в якості застави при отриманні платних ліквідних коштів).

Базель III не тільки уточнює раніше оприлюднені складові активів та зобов'язань, які мають братися до розрахунку кожного з нормативів, але й встановлює численні обмеження щодо кожної категорії активів.

Так, наприклад, для цілей коефіцієнта ліквідного покриття виділяються активи «першого» та «другого» рівнів та запроваджується обмеження, що на активи «другого рівня» в загальній сумі чисельника нормативу не може припадати більше 40%. За цим підходом враховується те, що однакові з точки зору обліку активи можуть мати різні рівні ризику ліквідності – отже, мають різні значення вагових коефіцієнтів.

До нововведень Базельського комітету належить також врахування наявності обмежень та обтяжень щодо використання активів – зокрема, залишки на спеціальних рахунках монетарних (обов'язкових) резервів в центральному банку та інші кошти, що передані в заставу, взагалі не беруться до розрахунку.

Таблиця 1

Відмінності економічних нормативів Національного банку України щодо державного регулювання ліквідності та вимог Базель III

Критерій	Вимоги НБУ	Вимоги Базель III
1. Кількість нормативів	Установлено три нормативи ліквідності: Н4 – норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%), Н5 – норматив поточної ліквідності (не менше 40%), Н6 – норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	Обмеження двома нормативами ліквідності – коефіцієнт ліквідного покриття та коефіцієнт чистого стабільного фінансування
2. Часові горизонти нормативів	Застосовано часові горизонти: для Н4 – один операційний день, для Н5 – 31 день (місяць), для Н6 – 1 рік	Коефіцієнт ліквідного покриття обмежує ризик ліквідності банку в діапазоні один місяць, коефіцієнт чистого стабільного фінансування – в діапазоні один рік
3. Нормативні значення	Нормативні значення для Н4 – не менше 20%, для Н5 – не менше 40%, та для Н6 – не менше 60%	Не визначені нормативні значення
4. Складові нормативів ліквідності	Економічні нормативи є нормативами ліквідності балансу банку	Економічні нормативи є нормативами ліквідності бізнесу банку
5. Використання сценаріїв при розрахунку ліквідності	Система економічних нормативів не враховує можливі сценарії розвитку подій та встановлює граничні мінімальні рівні ліквідності балансу банку для окремих часових горизонтів	Активно представлена позиція щодо необхідності врахування можливих сценаріїв розвитку подій
6. Урахування валютного ризику	Запропоновано розрахунок нормативів ліквідності Національного банку України в гривні	Запропоновано розрахунок нормативів за кожною основною валютою (залежно від її питомої ваги у балансі банку)

Базельським комітетом встановлені численні обмеження у вигляді вагових коефіцієнтів ризику як для активів, так для зобов'язань – фактично до розрахунку беруться не балансові залишки, а оброблені та аналітично перегруповані дані. Розрахунок двох нормативів ліквідності базується не на даних щодо залишків на рахунках («метод залишків»), а на даних щодо очікуваних потоків коштів, із урахуванням ймовірності виникнення цих потоків («метод потоків»).

Таким чином, економічні нормативи НБУ є нормативами ліквідності балансу банку, тоді як у документі Базель III – нормативами ліквідності бізнесу банку.

3. Використання сценаріїв при розрахунку ліквідності Система економічних нормативів НБУ щодо регулювання ліквідності не враховує можливі сценарії розвитку подій та встановлює граничні мінімальні рівні ліквідності балансу банку для окремих часових горизонтів.

У рекомендаціях Базель III представлені вимоги щодо необхідності урахування можливих сценаріїв розвитку подій. При цьому розрахунок базується на найбільш песимістичному сценарії – вилученні максимального обсягу та припливі мінімальної кількості грошових потоків. Ця система нормативів ліквідності Базельського комітету нагадує стрес-тестування.

4. Врахування валютного ризику. На сьогодні існує різниця в методологічних підходах щодо врахування валютного ризику при контролі ризику ліквідності. Нормативи ліквідності Національного банку України розраховуються у гривневому еквіваленті, що не дає змоги врахувати різну ступінь ліквідності різних валют та можливу ситуацію із розривами в строках погашення у розрізі валют. У рекомендаціях Базель III запропоновано розрахувати нормативи у кожній основній валюті (залежно від її питомої ваги у балансі банку) для недопущення можливого прояву валютного ризику в частині конвертації однієї валюти в іншу.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що зазначені розбіжності між існуючою системою економічних нормативів Національного банку України щодо державного регулювання ліквідності та вимогами Базельського комітету з банківського нагляду свідчать про необхідність початку комплексного опрацювання питань вдосконалення системи економічних нормативів регулювання ліквідності банків в Україні. Таке вдосконалення неможливе без ґрунтовних наукових досліджень та повинно базуватися на урахуванні особливостей банківської системи України, які повинні враховувати особливості адаптації міжнародних стандартів нагляду за ліквідністю банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банковское дело : учеб. / Под ред. О.И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 573 с.
2. Вожжов А.П. Природа и механизм трансформации банковских ресурсов / А.П. Вожжов. – Суми : [Б. В.], 2007. – 442 с.
3. Волошина О. Факторные модели анализа ликвидности коммерческого банка / О. Волошина // Банковские технологии. – 2002. – № 10. – С. 50-52.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
5. Грюнинг Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Грюнинг, С. Брайович. – М. : Весь Мир, 2004. – 304 с.
6. Довгань Ж.М. «Базель III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж.М. Довгань // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 224-229.
7. Крилова В. Складові процесу управління ліквідністю банку / В. Крилова, Р. Набок // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 6. – С. 24-29.
8. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ № 315 від 02.06.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09>.
9. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – № 11. – С. 6-9.
10. Мороз А. Банківські операції : підручник / А. Мороз – К. : КНЕУ, 2000. – 383 с.
11. Муравьев В.В. Определение потребности банка в ликвидных средствах на основе «теории спроса на деньги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankclub.ru/library.htm?id=21>.
12. Набок Р. Аспекти, що можуть призвести до виникнення проблемного банку / Р. Набок // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 8. – С. 46-50.
13. Поморина М.А. О некоторых подходах к управлению банковской ликвидностью / М.А. Поморина // Банковское дело. – 2001. – № 9. – С. 5-11.
14. Примостка Л. Процес планування в банках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/225/54>.
15. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121 III зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/B_zakon/index.htm.
16. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України № 368 від 28.08.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (12).
17. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Питер С. Роуз. – Пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 743 с.
18. Синки Дж.М. Управление финансами в КБ / Дж.М. Синки ; пер. с англ. – М. : Catallaxy, 2004. – 820 с.
19. Сорокин М. Ликвидность: основные зависимости и факторный анализ / М. Сорокин // Бизнес-Информ. – 1998. – № 19. – С. 63-68.
20. Стельмах В.С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду / В.С. Стельмах, В.І. Міщенко. – К., 2008. – 287 с.
21. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878 с.
22. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bis.org/publ/bcbs188.htm>.

УДК 369.03:336.717.8

Братюк В.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена висвітленню важливості інвестиційної діяльності страхової компанії в різних формаціях. Розглянуто фактори, що стримують розвиток інвестиційної діяльності вітчизняних страховиків, та визначено відповідні заходи з боку держави для активізації інвестиційної діяльності учасників страхового ринку. Визначено, що в сучасних умовах сукупний інвестиційний потенціал страхових компаній не здійснює суттєвого впливу на інвестиційні процеси в економіці.

Ключові слова: страхування, страхові послуги, страхові організації, інвестиційна діяльність, процес управління, страховий портфель, інструменти інвестування.

Братюк В.П. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье освещена важность инвестиционной деятельности страховой компании в различных формациях. Рассмотрены факторы, сдерживающие инвестиционную деятельность отечественных страховщиков, и определены соответствующие меры со стороны государства для активизации инвестиционной деятельности участников страхового рынка. Определено, что в современных условиях совокупный инвестиционный потенциал страховых компаний не осуществляет существенного влияния на инвестиционные процессы в экономике.

Ключевые слова: страхование, страховые услуги, страховые организации, инвестиционная деятельность, процесс управления, страховой портфель, инструменты инвестирования.

Bratiuk V.P. ASPECTS OF INVESTMENT INSURANCE COMPANIES UNDER FINANCIAL CRISIS

The article is devoted to the importance of investment insurance company in different formations. Factors that hinder investment and domestic insurers identified appropriate measures from the government to stimulate investment of the insurance market. It was determined that in today's total investment potential insurance companies do not have a significant impact on investment in the economy.

Keywords: insurance, insurance services, insurance companies, investment activity, process management, portfolio insurance, investment tools.

Постановка проблеми. Глобальна фінансова криза, падіння платоспроможного попиту на страхові послуги, фінансові втрати від інвестицій страховиків, зниження рентабельності страхових операцій, різке загострення конкуренції на ринку страхування вимагають від страховиків необхідність виважено управляти фінансовими потоками, зокрема ефективного формування і використання фінансових ресурсів. Адже саме від керування фінансовими потоками залежить насамперед економічна ефективність страхової компанії.

Фінансова криза гальмує розвиток вітчизняного страхового ринку, що формує несприятливі умови для інвестування в Україні і є вкрай важливою проблемою сучасності. Зважаючи на це, виникає нагальна потреба у проведенні комплексних досліджень не лише економічної природи страхових операцій, а й політики страховиків у галузі ефективного нагромадження й інвестування.

Економічне значення страхування не вичерпується лише ризиковою, акумуляційною (формування резервів), превентивною, контрольною функціями, важливе місце приділяється ощадній. Соціальне значення інвестиційної діяльності страховиків нерозривно пов'язано саме з ощадною функцією.

Дослідження показують, що основним джерелом отримання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів тощо.

Основними причинами стримування інвестиційної діяльності українськими страховими компаніями є: недостатній рівень капіталізації страхового рин-

ку, відсутність надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти, недоконалість податкового законодавства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інвестиційна діяльність стала невід'ємною частиною страхового бізнесу і це відзначають у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, які зазначають, що основна діяльність страхової компанії пов'язана досить часто зі збитками, які можуть компенсуватися прибутком від інвестиційної та фінансової діяльності.

Аналіз і розробку питань розвитку страхування та його окремих аспектів здійснено в роботах українських вчених – В. Базилевич, А. Василенко, О. Заруби, В. Смоляк, В. Фурмана. Дослідженню питань управління ризиками у страховій галузі присвячені праці зарубіжних вчених Д. Хемптона, Д. Шапличко, В. Шахова, А. Рейтмана, К. Турбіної, Д. Хервада. Проте проблема управління ризиками страхових операцій та інвестиційного портфеля загалом досліджена недостатньо.

Постановка завдання. Аналітика щодо проблем інвестиційної діяльності страхових компаній не є традиційною для вітчизняної економічної літератури. Зважаючи на цю обставину, є необхідність проведення спеціалізованих оглядів та досліджень.

На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає у дослідженні практичних аспектів здійснення страховими компаніями інвестиційної діяльності в процесі використання сформованого ними інвестиційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки одним із основних джерел інвестиційних ресурсів держави є використання коштів страхових компаній. Це означає, що сфера страхування виступає не лише фактором стабілізації

економіки, а й сприяє нарощуванню маси функціонуючого капіталу у виробничій системі [1]. Це зумовлює високу потребу в активізації інвестицій страхових компаній в Україні.

Інвестиційна діяльність значно впливає на фінансовий стан страхових компаній, а правильно обрана інвестиційна політика є основою майбутнього прибутку та високої платоспроможності страхових компаній. Це робить операції з інвестування необхідною умовою функціонування страхових компаній.

У сучасній економіці страхування виступає в ролі найважливішого стабілізатора процесу суспільного відтворення. Постійне збільшення техногенних, економічних і соціальних ризиків загрожує збереженню й подальшому зростанню суспільного багатства, що вимагає від держави та суб'єктів господарювання дбати про формування ефективної системи страхових резервів, призначених для своєчасної компенсації збитків. Фінансові ресурси, які акумулюються у вигляді страхових резервів, служать істотним джерелом інвестицій в економіку. У розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують загально визнаних інституціональних інвесторів – банки й інвестиційні фонди.

Не менш важливе значення має інвестиційна діяльність страховиків і на мікрорівні, виступаючи одним із головних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії.

По-перше, інвестиційна діяльність визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів.

По-друге, добре організована інвестиційна діяльність забезпечує в певній мірі якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика.

По-третє, інвестиційна діяльність впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат.

По-четверте, інвестування дає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів. Це положення є значущим у світлі тенденцій щодо поступового збільшення вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу страхових організацій [2].

На основі функціональної ознаки фінансові потоки страховика можна класифікувати на страхові, інвестиційні, управлінські [3].

Страхові фінансові потоки, пов'язані з формуванням і використанням страхового фонду, є визначальними для оцінки результатів діяльності страховика. Вхідними страховими фінансовими потоками є страхові премії за укладеними договорами страхування зі страхувальниками.

Останнім часом у страховиків збільшувалося зростання обсягів класичного страхування (набір традиційних страхових послуг). У зв'язку з цим збільшувалася доля фінансових потоків зі страхової та інвестиційної діяльності страховика. Таким чином, у керівництва страхових компаній зростає необхідність більше грамотного керування ними, для того щоб страховий портфель був збалансованим, а інвестиційна діяльність достатньо диверсифікована, ліквідна й прибуткова.

Відомо, що визначальним чинником динаміки основного джерела формування доходів страховика від страхової діяльності – страхових премій виступають зміни величини та структури їх страхового порт-

феля. Тому різноманітні проблеми і завдання фінансового менеджменту страхових компаній пов'язані із страховим портфелем як основним елементом моделі об'єкта управління у них.

Будь-який страховий портфель можна охарактеризувати за допомогою таких основних показників, як величина ризику та норма доходу або прибутковості [4].

Нагромадження інвестиційного капіталу страховиків обумовлене наявністю страхових резервів, що збільшуються з розширенням страхових операцій, та власним капіталом. Можливості участі страхової компанії в інвестиційному процесі визначаються її інвестиційним потенціалом, зокрема сукупністю грошових коштів, які є тимчасово або відносно вільними від страхових зобов'язань та використовуються для інвестування з метою отримання додаткового доходу.

Оптимізація процесу управління інвестиційним потенціалом є доволі актуальним завданням серед страховиків. Вибір моделі управління залежить від розміру і фінансових можливостей компанії, обраної інвестиційної політики, наявності прямих і непрямих державних обмежень чи стимулів до вибору інвестиційних партнерів, умов їх діяльності тощо.

Можна виділити такі системи управління інвестиційним потенціалом, які передбачають:

- наявності у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту із залученням висококваліфікованих менеджерів і актуаріїв;

- передання активів на аутсорсинг. Таке управління є доцільним для середніх та малих страхових компаній, які за велику (порівняно з витратами на самостійне управління) плату отримують професійні послуги, можуть підвищити дохідність і диверсифікованість інвестиційного портфеля [5].

Основними джерелами інвестиційної діяльності страхових компаній є такі:

1. Власні кошти (статутний фонд, резервний фонд, прибуток, цільове фінансування та надходження).

2. Залучені кошти (поточне надходження страхових премій, резерви страхових внесків та відшкодувань, фонд запобіжних заходів) [6].

Закон України «Про страхування» та «Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя» визначають основні принципи, керуватися якими треба при розміщенні страховою компанією своїх активів, а саме – безпечність, прибутковість, ліквідність, диверсифікованість.

Принцип безпечності передбачає максимально надійне розміщення активів, що забезпечує їх повернення у повному обсязі.

Відповідно до принципу прибутковості, активи повинні приносити постійні та достатньо високі прибутки.

Принцип ліквідності вкладів означає, що страхова компанія у будь-який час повинна мати у розпорядженні суму грошей, яка б забезпечувала страхувальникам виплату обумовлених договором сум у встановлені терміни.

Принцип диверсифікації вкладів зобов'язує страховиків розподіляти інвестиційні ризики серед різних вкладів, що забезпечують фінансову стійкість інвестиційного портфеля страховика [7].

Згідно із Законом України «Про страхування» та «Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя», основними інструментами інвестування для страхових компаній є такі: власні

грошові кошти; банківські вклади та депозити; нерухоме майно; цінні папери, що передбачають отримання доходів та емітовані державою; права вимоги до страховиків; інвестиційні галузі економіки; банківські метали.

Величина окремих категорій активів, у тому числі утворених в іноземній валюті, що приймаються для представлення технічних резервів в певних обсягах (у відсотках до загального розміру технічних резервів), має певні обмеження при формуванні інвестиційного портфеля страхової компанії в Україні. Вони спрямовані у першу чергу на диверсифікацію ризику втрати інвестиції чи отримання збитків від інвестиційної діяльності. В умовах нестабільності економіки такий підхід є дуже правильним.

В Україні ставки за депозитами залишаються ще досить високими порівняно з іншими країнами світу, що на сьогодні робить інвестування саме в ці фінансові активи привабливим для страхових компаній. Однак зазначена форма інвестування є вразливою з боку системних фінансових ризиків, пов'язаних, зокрема з інфляційним знеціненням грошової одиниці та зміною банківського процента.

Відносно цінних паперів, то практично всі акції, які обертаються на українському фондовому ринку, є простими іменними акціями, оскільки в Україні переважна більшість акціонерних товариств була створена в процесі приватизації. Таким чином, випуск привілейованих акцій не набув поширення, хоча вони є більш прийнятними для інвестування страхових активів, оскільки знижують ризиковість вкладень у цей інструмент.

Що стосується інвестицій у нерухоме майно, то вкладення в нерухомість, як правило, забезпечують вищу віддачу, ніж надання коштів у кредит. Через збільшення частки цього виду активів можна було б досягти значних залучень капіталу у сферу будівництва житла, що є особливо привабливим для страховиків, що займаються довгостроковим страхуванням.

Серед факторів, які стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній, найбільш вагомими є політична та економічна нестабільність, які в першу чергу негативно впливають на інвестиційну діяльність. Підтвердженням цьому є загальна невизначеність місця та ролі страхування в українському суспільстві та неузгодженість регуляторної політики у сфері страхування, корупція у державних органах влади. Відсутнє чітке усвідомлення того, що розвинений страховий ринок не існує за умов фінансово- та соціально-економічної нестабільності.

Ситуація зі страхуванням життя, що склалася сьогодні в Україні, зумовлена низьким економічним розвитком країни, відсутністю у більшій частині населення країни вільних коштів, які можна було б вкласти у страхування життя та недовірою до страхових компаній, зумовленою негативним досвідом вкладання коштів у різноманітні фінансові структури.

Стимує розвиток страхування життя також відсутність на ринку України довгострокових фінансових інструментів, у які могли б вкладати кошти страхові компанії. Українські державні цінні папери поки що не є надійним фінансовим інструментом, а вкладення коштів в акції підприємств на довгострокову перспективу є досить ризикованим [8].

В умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності. Страхові компанії виступають у двох якостях. З одного боку, в процесі здійснення своєї основної (операційної) діяльності вони страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від ймовірних ри-

зиків і цим самим стимулюють інвестиційну активність, з іншого – виступають безпосередніми інвесторами.

Таким чином, роль страхових компаній як поставальника капіталу визначають два фактори: обсяг ресурсів, якими вони володіють, і термін, протягом якого ці ресурси можуть використовуватися. Зростання інвестиційного капіталу обумовлений такими чинниками: наявністю страхових резервів, що збільшуються з розширенням страхових операцій та власним капіталом.

У зв'язку з тим, що обсяг резервів і термін, на який вони розміщуються, перетворюють страхові компанії у найпотужніші фінансово-кредитні інститути, у країнах з розвиненим ринком страхова справа визнана стратегічним сектором економіки. Інвестиційна діяльність страхових компаній за кордоном є настільки масштабною, що численні страховики мають спеціалізовані відділи, які займаються управлінням інвестиційними портфелями. Діяльність страхових компаній, таким чином, стала виходити далеко за межі страхової і це стало визначальним у віднесенні їх до фінансових посередників.

Висновки з проведеного дослідження. З вищеведеного можна зробити такі висновки. Світова фінансова криза внесла свої корективи у розвиток страхового ринку, оскільки через скорочення ліквідних фінансових інструментів неможливим є проведення ефективної політики інвестування коштів.

Відставання якісних параметрів розвитку вітчизняного страхового ринку та гальмування інвестиційної активності страхових компаній зумовлено низкою проблем, основними з яких є:

- недосконалість нормативно-правового регулювання у сфері страхування, недостатня відповідність чинного законодавства вимогам європейських стандартів;
- недостатність ліквідних фінансових інструментів, зокрема гострою проблемою є щодо забезпечення довгострокових зобов'язань за договорами страхування життя;
- низький рівень капіталізації вітчизняних страховиків;
- непрозорість державне регулювання;
- непрозорість фінансової звітності страхового сектора.

З метою покращення ситуації на страховому ринку доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення як хронічних проблем, так і тих, що спричинені фінансовою кризою. На нашу думку, основний акцент слід зробити на активізації інвестиційного потенціалу страхового ринку.

Враховуючи, що в Україні вільні кошти страховиків у силу специфіки вітчизняного законодавства не в повній мірі трансформуються в інвестиційні ресурси, вирішення вищезазначених проблем знаходиться в першу чергу в правовій площині. Законодавство з цього питання потребує реформування і приведення його до європейських стандартів. У цьому аспекті доцільною є реалізація основних заходів нормативно-правового, організаційно-методичного та інформаційного характеру:

- удосконалення моніторингу діяльності страховиків та посилення контролю за дотриманням страховиками вимог щодо забезпечення платоспроможності фінансової стійкості, розміру чистих активів;
- створення правових умов для повноцінного впровадження інвестиційного та пенсійного капіталу;

– забезпечення формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів;

– перегляд вимог та переліку цінних паперів й інших фінансових інструментів, у які можуть розміщуватися страхові резерви;

– заборона надання кредитів комерційними банками під заставу майна, щодо якого не забезпечено наявність страхування протягом всього періоду дії кредитного договору та відсутності договору страхування життя позичальником протягом усього періоду дії кредитного договору;

– створення сприятливих умов щодо купівлі страховиками іноземної валюти для проведення розрахунків з клієнтами іноземною валютою та формування резервів у тій валюті, в якій страховики несуть відповідальність за своїми страховими зобов'язаннями, тощо.

Питання управління інвестиційним потенціалом страхової компанії щодо вибору партнерів та інструментів інвестування, з урахуванням можливого ризику, не може залишатися поза увагою держави. Тому держава повинна створити умови для активізації інвестиційної діяльності вітчизняних фінансових посередників і не допустити відтоку коштів за межі країни.

Оскільки чим стабільнішими, прозорими та чіткішими є норми законодавства у цій сфері, тим більш захищеними будуть інтереси страхувальників та страховиків. Реалізація вищенаведених рекомендацій сприятиме зміцненню фінансового потенціалу вітчизняного страхового ринку та створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної діяльності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Завдання сучасних страхових компаній полягає у виборі найбільш безпечних і в той же час прибуткових варіантів інвестування. Тому що від ефективно проведеної інвестиційної політики залежить надійність вкладених інвестицій та величина отриманого доходу.

Інвестиційна діяльність виступає одним із основних факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії і передбачає: можливість надання страхових послуг за рахунок формування до-

статніх обсягів страхових резервів; вплив на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, та на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат; визначення ринкової позиції страховика; надання можливості власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним.

Отже, інвестиційна діяльність вітчизняних страхових компаній є перспективним напрямом їх стратегічного розвитку, яка забезпечить отримання додаткових доходів та розширення сфери діяльності. Проте необхідною умовою ефективного розвитку інвестиційної діяльності страховиків в Україні є покращення політичної та економічної ситуації в країні, вдосконалення законодавчої бази та визначення місця та ролі інвестиційної діяльності у страхових компаніях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Субачов І.Т. Особливості інвестиційної діяльності страхових організацій // Вісник Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту. – 2003. – С. 92-95.
2. Янов В.Э. Инвестиционная деятельность страховых компаний: принципы организации, регулирование и оптимизация : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.Э. Янов. – СПб., 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://symixins.narod.ru/afi07.htm>. 101.
3. Исакова Т.М. Управление финансовыми потоками страховой компании : автореф. дис. ... канд. эк. наук : 08.00.10 / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – Москва, 2009. – 24 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://magistr.rea.ru/portal/Departments.nsf/departments.nsf/>.
4. Баранов А. Управление страховым портфелем // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – № 94-95. – 2007. – С. 112-116.
5. Фурман В.М. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика / В.М. Фурман // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 107-114.
6. Харченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній / Н.В. Харченко // Фінанси України. – 1996. – № 7.
7. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній України: стратегії та пріоритети / А. Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. – 2006. – № 3(23).
8. Поворозник В.О. Щодо активізації інвестиційної діяльності страхових компаній : аналітична записка / В.О. Поворозник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/36.htm>.

УДК 336.132:336.76(045)

Гарбар Ж.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів**Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СФЕРІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ**

У статті з'ясовано сутність та види державної фінансової політики в сфері фінансового ринку. Виявлено інструменти провадження бюджетно-податкової, грошово-кредитної політики та політики управління державним боргом. Обґрунтовано заходи щодо узгодження бюджетно-податкової політики та політики управління державним боргом із грошово-кредитною політикою НБУ з метою виконання державою своїх функцій у відповідності зі стратегічними і тактичними цілями розвитку фінансового ринку.

Ключові слова: фінансова політика, фінансовий ринок, бюджетно-податкова політика, грошово-кредитна політика, політика управління державним боргом.

Гарбар Ж.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В статье выяснено сущность и виды государственной финансовой политики в сфере финансового рынка. Виявлено инструменты внедрения бюджетно-налоговой, денежно-кредитной политики и политики управления государственным долгом. Обоснованы мероприятия по согласованию бюджетно-налоговой политики и политики управления государственным долгом с денежно-кредитной политикой НБУ с целью выполнения государством своих функций в соответствии со стратегическими и тактическими целями развития рынка.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовый рынок, бюджетно-налоговая политика, денежно-кредитная политика, политика управления государственным долгом.

Garbar Z.V. STATE FINANCIAL POLICY IN UKRAINE FINANCIAL MARKET

In the article revealed the nature and types of government financial policy financial market. Found instruments proceedings fiscal, monetary policy and public debt management. Reasonable steps to harmonize fiscal policy and public debt management from monetary policy NBU to fulfill the State's functions in accordance with the strategic and tactical objectives of financial market development.

Keywords: financial policy, financial markets, fiscal policy, monetary policy, public debt management policy.

Постановка проблеми. Ефективно діючий фінансовий ринок може бути створений лише на основі цілісної науково обґрунтованої державної фінансової політики. Здійснювана нині державою політика в сфері фінансового ринку характеризується недостатньою ефективністю та фрагментарністю, тому існує об'єктивна потреба перегляду фінансової політики, її орієнтування на довгострокову перспективу в інтересах стійкого розвитку національної економіки України. Зокрема, необхідними слід вважати заходи, пов'язані з перспективами дерегуляції фінансового ринку та збереження державного втручання в тих його сегментах, які мають пріоритетне значення для національної економічної безпеки. Крім того, вплив держави на процеси функціонування фінансового ринку має здійснюватися економічними, а не адміністративними важелями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та реалізації дієвої фінансової політики в сфері фінансового ринку розглядалися як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці. Вагомим є внесок щодо з'ясування економічної сутності та ролі фінансової політики в стимулюванні соціально-економічного розвитку країни І. Лютого [1], В. Опаріна [2], В. Федосова [2]. У роботах І. Запатріної [3], І. Чугунова [4] запропоновано впровадження інституційного підходу до дослідження фінансової політики в Україні. Методологічні основи фінансової політики в системі державного регулювання економіки, обґрунтування принципів формування фінансової політики знайшли відображення в працях А. Ватульова [5], М. Романовського [6]. Проте, незважаючи на напрацювання зарубіжних та вітчизняних науковців, не отримало належної уваги узгодження основних складових реалізації фінансової політики в Україні в сфері фінансового ринку.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні тенденцій у провадженні заходів державної фінансової політики в сфері фінансового ринку в рамках таких її складових як бюджетно-податкова політика, грошово-кредитна політика та політика управління державним боргом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна фінансова політика в сфері фінансового ринку являє собою систему заздалегідь визначених і затверджених заходів, форм і методів мобілізації, розподілу і використання фінансових ресурсів державними та недержавними інститутами з метою виконання державою своїх функцій у відповідності зі стратегічними і тактичними цілями розвитку фінансового ринку.

Реалізація фінансової політики в сфері фінансового ринку здійснюється передусім через грошово-кредитну політику, бюджетно-податкову політику та політику управління державним боргом (рис. 1).

Бюджетно-податкова політика – це складова державної фінансової політики в сфері оподаткування, державних витрат та державного бюджету, спрямована на забезпечення зайнятості населення і стримування інфляційних процесів. Бюджетно-податкова політика є інструментом перерозподілу ВВП за допомогою системи оподаткування, бюджетних витрат та соціальних трансфертів.

До завдань бюджетно-податкової політики відносять: перерозподіл національного доходу, фінансування заходів економічної і соціальної політики, стимулювання науково-технічного прогресу, створення суспільних благ (оборона, охорона здоров'я, освіта), подолання негативних зовнішніх ефектів.

У короткостроковому періоді пріоритетами бюджетно-податкової політики можуть бути макроекономічна стабілізація, протистояння інфляції, а в довгостроковому – сприяння стійкому зростанню та



Рис. 1. Види державної фінансової політики в сфері фінансового ринку

сталому розвитку суспільства, покращення демографічної ситуації, інфраструктури, освіти тощо.

У рамках бюджетно-податкової політики «Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» декларує, що її реалізація спрямована на стабілізацію дефіциту державного бюджету, оптимізацію державного боргу, підвищення ефективності державних витратків, удосконалення системи управління державними фінансами, посилення фінансової та фіскальної дисципліни, реформування міжбюджетних відносин [7].

Успішність реалізації цих завдань залежить передусім від результатів виконання державного бюджету.

Особливості формування бюджетно-податкової політики є те, що акцент у наповненні доходної частини бюджету зроблено на податкові надходження, хоча в окремі роки інші джерела доходів мали значну питому вагу (наприклад, у 2013 р. співвідношення неподаткових надходжень до податкових надходжень складало 21,5% і 77,5% відповідно) (табл. 1).

У певній мірі це звужує можливості щодо наповнення бюджету у випадку, коли економічна кон'юнктура є несприятливою.

У 2009-2013 рр. податкові надходження склали найвагомішу частину всіх доходів бюджету, що відобразило високу залежність надходжень Державного бюджету України від податкової системи, а значить і від стану виробництва в країні та розвитку економіки в цілому.

Переважання податкових надходжень у бюджеті держави України відповідає загальним тенденціям формування доходів держав із ринковою економікою. Найбільшою їх частка була в 2011 р. – 83,2%, а найменшою в 2010 р. – 69,4%. У середньому за досліджуваний період питома вага податкових надходжень складала 76%.

Якщо розглядати статтю податкових надходжень у розрізі її складових, можна помітити тенденцію підвищення ролі непрямих податків і зборів (питома вага ПДВ та акцизів доходить до 70% суми податкових надходжень) (табл. 2). Вони безпосередньо не залежать від фінансових результатів діяльності економічних суб'єктів, тому з одного боку уряд створює умови для більш прогнозованих розмірів доходів бюджету, але поряд з цим така ситуація свідчить про небажання або неможливість органів влади ефективно впливати на темпи економічного зростання (яке і створює передумови для збільшення доходів підприємств і населення).

Збори від товарів, які ввозяться на територію України (акцизи і мито), поступово збільшуються, і можуть виступати достатньо стабільним джерелом наповнення бюджету. Але їх питома вага поки що не є значною, тому ці статті не є бюджетоутворюючими.

Таблиця 1

Динаміка обсягу та структури доходів Державного бюджету України, 2009-2013 рр.

Роки	Податкові надходження		Неподаткові надходження		Доходи від операцій з капіталом		Цільові фонди		Офіційні трансферти	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2009	148915,6	71,0	50676,8	24,2	1060,1	0,5	633,6	0,3	8414,2	4,0
2010	166872,2	69,4	65067,7	27,0	587,0	0,2	1158,0	0,5	6930,4	2,9
2011	261605,0	83,2	49043,4	15,6	517,7	0,2	269,1	0,1	3181,7	1,0
2012	274715,2	79,4	68287,6	19,7	1231,4	0,4	254,6	0,1	1565,2	0,5
2013	262777,1	77,5	72853,2	21,5	255,4	0,1	202,7	0,1	3138,5	0,9

Складено автором за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua> [8]

Таблиця 2

Динаміка обсягу та структури податкових надходжень Державного бюджету України, 2009-2013 рр.

Роки	Податок на прибуток підприємств		Збори за спеціальне використання природних ресурсів		Податок на додану вартість		Акцизний податок із вироблених в Україні товарів		Акцизний податок із ввезених на територію України товарів		Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції		Інші податкові надходження	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2009	32569,8	21,9	2624,4	1,8	84596,7	56,8	17584,6	11,8	3690,0	2,5	6929,3	4,7	461,1	0,3
2010	39969,2	24,0	2928,9	1,8	86315,9	51,7	23019,9	13,8	4600,8	2,8	9071,9	5,4	599,9	0,4
2011	54739,4	20,9	2631,2	1,0	130093,8	49,7	25189,1	9,6	7822,1	3,0	11775,3	4,5	1780,6	0,7
2012	55349,7	20,1	2293,2	0,8	138826,8	50,5	27417,9	10,0	9767,8	3,6	13186,5	4,8	3192,5	1,2
2013	54318,4	20,7	13860,0	5,3	128269,3	48,8	26362,6	10,0	8946,8	3,4	13342,5	5,1	4412,0	1,7

Складено автором за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua> [8]

Для забезпечення подальшого економічного зростання необхідно вирішити питання перебудови існуючої бюджетної системи, механізмів акумуляції доходів бюджету і їх подальшого розподілу за ключовими напрямками, які будуть визначати можливості досягнення довгострокових переваг для суспільства в цілому і економіки країни зокрема.

Комплексний розгляд доходів і витрат державного бюджету виявляє проблему існування дефіциту державного бюджету, яка є актуальною не тільки для України, а й для багатьох інших країн світу. Перевищення витрат державного бюджету над доходами вимагає постійного пошуку додаткових джерел їх фінансування, які у свою чергу потребують своєчасного обслуговування, що призводить до подальшого збільшення навантаження на витратну частину бюджету та до зростання державного боргу.

За останні 10 років Україна не мала випадків профіцитного бюджету (табл. 3).

Значні проблеми виникли в кризовий 2009 р. і у 2010 р., коли дефіцит становив відповідно 3,58% і 5,82% ВВП. Суттєвий спад в економіці призвів до неможливості акумулювати доходи на належному рівні, у той час як дієвих механізмів скорочення витрат заздалегідь не було розроблено. Уряд був змушений залучати грошові кошти для фінансування дефіциту бюджету на зовнішніх ринках і у міжнародних фінансових інститутів, зокрема МВФ.

У середньостроковій перспективі (до 2016 р.) уряд планує досягти балансу між доходами і витратами або мати лише незначні відхилення від цього стану.

Ключовим завданням у середньостроковій перспективі бюджетно-податкової політики залишатиметься

забезпечення макроекономічної стабільності, стійкості та збалансованості бюджетної і податкової системи.

Грошово-кредитна політика в сфері фінансового ринку застосовується в тісній взаємодії із бюджетно-політикою політикою. Грошово-кредитну політику можна визначити як вид фінансової політики держави, за допомогою якої держава найчастіше через центральний банк країни регулює обсяг грошової маси в обігу з метою забезпечення стабільного економічного зростання, повної зайнятості, цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу.

Основними інструментами грошово-кредитної політики є встановлення норм обов'язкового резервування для комерційних банків, операції на відкритому ринку, рефінансування комерційних банків, процентна політика (регулювання облікової ставки). Використання цих інструментів дає можливості безпосередньо і опосередковано впливати на пропозицію грошової маси в обігу.

На сучасному етапі розвитку грошово-кредитної політики її головна мета, яка переслідується більшістю розвинутих країн світу, – це боротьба з інфляційними процесами, а основними інструментами при цьому виступають операції на відкритому ринку і управління обліковою ставкою.

Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» розробка Основних засад грошово-кредитної політики, контроль за їх виконанням та здійснення аналізу впливу грошово-кредитної політики на стан соціально-економічного розвитку є обов'язком Ради Національного банку [9]. Така модель визначення стратегії і тактики в грошово-кре-

Таблиця 3

Динаміка дефіциту державного бюджету в Україні, 2004-2013 рр.

Рік	Доходи, млн. грн.	Видатки, млн. грн.	Дефіцит, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Дефіцит до ВВП, %
2004	70338	79471	-9133	345113	-2,65
2005	105330	112976	-7646	441452	-1,73
2006	133522	137108	-3586	544153	-0,66
2007	165939	174254	-8315	720731	-1,15
2008	231723	241490	-9767	948056	-1,03
2009	209700	242437	-32737	913345	-3,58
2010	240615	303589	-62974	1082569	-5,82
2011	314600	332800	-18200	1302079	-1,40
2013	346054	395681	-49627	1411238	-3,52
2013	339180	403403	-64223	1454931	-4,41

Складено автором за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua> [8]

Таблиця 4

Основні прогностичні показники грошово-кредитної політики Національного банку України, 2004-2014 рр.

Рік	Індекс споживчих цін, %	Монетарна база, млн. грн.	Грошова маса, млн. грн.	Обмінний курс, грн. за 100 дол. США
2004	105,8-106,3	53550-57750	121930-132755	538-542
2005	106-107	72640-78800	186130-200990	527-531
2006	108,5-109,5	90515-97640	223675-240780	500-520
2007	107,5	-	Приріст 25-35%	495-525
2008	115,9	-	Приріст 35-40%	-
2009	-	Приріст 6%	Приріст 8%	-
2010	-	Приріст 9-13%	-	-
2011	-	Приріст 14-18%	-	-
2012	107,9	Приріст 12-16%	-	-
2013	104,8-106,1	Приріст 6-8%	-	-
2014	119	Приріст 28%	-	-

Складено автором за даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> [10]

дитній сфері є звичною, але її навряд чи можна визнати ефективною. Посилення ролі небанківських фінансових установ з одного боку та мультирегуляторність фінансового ринку України з іншого боку вимагають розробки більш адекватних механізмів визначення, контролю і моніторингу на державному рівні грошово-кредитної політики.

Головною метою Національного банку України є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Тому, виходячи з цього, пріоритетом грошово-кредитної політики виступає підтримка цінової стабільності, індикатором якої є індекс споживчих цін. За останні 10 років Національний банк України планомірно намагався забезпечити реалізацію цієї мети.

Національний банк України починаючи з 2007 р. мав очевидні складнощі у визначенні базових параметрів грошово-кредитної політики, про що свідчить відсутність прогнозу рівня курсу гривні до долара США (з 2008 р.), показників інфляції (з 2009 р.), грошової маси (з 2010 р.). При цьому показники монетарної бази і грошової маси після 2006 р. подаються лише значеннями темпів приросту, а не абсолютних показників, які є більш зручними для аналізу (табл. 4).

Реально існуючі інструменти провадження грошово-кредитної політики в Україні не можна визнати достатніми та ефективними.

Серед інструментів реалізації грошово-кредитної політики, які присутні в арсеналі Національного банку України, реально використовуються наступні.

Облігації внутрішньої державної позики. Обсяг ринку цих інструментів і, відповідно, масштаб їх використання Національним банком України визначається обсягом державного боргу, який накопичується в періоди незбалансованості бюджету. Цей інструмент можна вважати таким, що активно використовується. Характерною рисою використання

цього інструменту в 2013 р. є залучення за його допомогою коштів у резидентів.

Альтернативою державним облігаціям є корпоративні облігації. Загальний обсяг їх випусків постійно зростає, у тому числі і тих, що емітовані українськими банками. Однак, мова про реальне використання Національним банком України корпоративних облігацій як одного з інструментів впливу на грошову масу не йде через високий ризик, притаманний цим цінним паперам.

Ставка рефінансування, що встановлюється Національним банком, через відсутність достатньої практики рефінансування не є реальним інструментом грошово-кредитної політики. Ставка рефінансування виконує три важливі функції: ставки кредитування, податкового параметру, індикатора очікувань центрального банку країни. Жодна з цих функцій ставки рефінансування Національного банку України не притаманна.

Особливістю ставки рефінансування є сильний вплив не тільки на грошово-кредитний, але й на фондовий сегменти фінансового ринку. Це пов'язано з тим, що вказана ставка є базою для формування інших ставок грошово-кредитного ринку, а вони застосовуються як коефіцієнти дисконтування грошових потоків при оцінці прибутковості конкретних фінансових інструментів, а також інвестиційних проектів. Зниження ставки рефінансування – це своєрідний сигнал центрального банку про зниження «ціни» грошей в економічній системі. Відповідно, у розрахунках по дисконтуванню майбутніх грошових потоків може бути застосований знижений коефіцієнт дисконтування. Тому зниження ставки рефінансування є методом стабілізації не тільки грошово-кредитного, але й фондового ринків.

У практиці центральних банків розвинутих країн прийнято поетапне коректування ставки рефінансування, а її різкі зміни допускаються лише в екстре-

Таблиця 5

Процентні ставки за кредитами, наданими Національним банком України для підтримання ліквідності банків України в розрізі інструментів, 2004–2013 рр., % (середньозважені річні)

Механізми рефінансування	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Облікова ставка НБУ (на кінець періоду)	9,0	9,5	8,5	8,0	12,0	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5
Процентна ставка рефінансування банків НБУ (середньозважена річна за усіма інструментами)	16,1	14,7	11,5	10,1	15,3	16,7	11,6	12,4	8,1	7,2
У тому числі через:										
операції РЕПО	13,5	12,0	10,7	-	13,8	21,6	9,4	12,6	7,9	6,9
кредити «овернайт»	17,1	14,9	12,1	11,1	16,0	18,1	11,3	9,4	8,8	7,6
кредити рефінансування, надані шляхом проведення тендера	13,0	12,9	10,4	10,0	16,6	20,6	11,1	12,5	7,7	6,8
підтримання довгострокової ліквідності	7,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
стабілізаційний кредит	14,9	15,0	-	-	-	-	-	-	8,5	8,9
операції своп	-	-	9,5	-	15,1	23,1	-	-	-	-
кредити рефінансування під заставу майнових прав на кошти банківського вкладу (депозиту), розміщеного в НБУ	-	-	8,5	8,3	-	-	-	-	-	-
інші кредити	-	-	-	-	14,1	16,0	11,9	-	-	-
Кредити, надані для фінансування Чемпіонату Європи 2012	-	-	-	-	-	11,0	11,0	-	-	-

Складено автором за даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> [10]

мальних ситуаціях, наприклад, при прояві сильних кризових явищ на фінансовому ринку. Поетапність змін ставок рефінансування дозволяє центральному банку продемонструвати учасникам ринку тенденцію динаміки цієї ставки і тим самим сформувавши їх раціональні очікування, що забезпечує еволюційну, плавну динаміку основних макроекономічних показників і, відповідно, загальну стійкість ринкових процесів. При цьому повинна досягатися несуперечливість цілей грошово-кредитної і бюджетної політики. Наприклад, політика центрального банку, спрямована на зниження інфляції, не може поєднуватися з політикою зростання бюджетних витрат і допущення бюджетного дефіциту.

Проведений аналіз динаміки обсягів кредитування через механізми рефінансування показує, що протягом 2004-2013 рр. (за винятком 2007 р.) рефінансування банків здійснювалось переважно через надання кредитів овернайт, що свідчить про спрямованість політики Національного банку щодо регулювання ліквідності банківської системи на її миттєву складову (табл. 5).

Норма обов'язкового резервування як інструмент грошової політики впливає не на грошову масу, а на грошовий мультиплікатор і через нього – на обсяг грошової маси. Резервні вимоги змінюються центральними банками більшості країн вкрай рідко.

В Україні механізм обов'язкових резервів, як інструмент грошово-кредитної політики, почав застосовуватися з 1992 р. і на початковому етапі розвитку грошово-кредитної політики був одним із основних інструментів регулювання грошово-кредитного ринку. Нині політика використання цього інструменту характеризується зменшенням його ролі в регулюванні грошово-кредитного ринку. Однак, щодо українських банків можливою є не тільки зміна норми обов'язкового резервування, але зміна порядку обчислення бази для створення резервів – а це є прихована форма зміни резервних вимог.

Викладена ситуація демонструє загрозу фінансовій безпеці України: Національний банк як головний реалізатор грошово-кредитної політики не володіє достатнім асортиментом ефективних інструментів її провадження. Намагання НБУ законодавчо закріпити наявність певного спектру інструментів грошово-кредитної політики залишаються марними: відсутність об'єктивних умов не дозволяє наповнити законодавчо визначені інструменти реальними змістом та функціями. Змінити ситуацію можна такими шляхами:

- максимальним наближенням регулятивних параметрів (ставка рефінансування, облікова ставка тощо) до ринкових показників;

- усунення суб'єктивізму з боку кредиторів останньої інстанції у виборі ними контрагентів для рефінансування;

- узгодження заходів, що вчиняються регуляторами фінансового ринку в реалізації грошово-кредитної політики.

Ще один вид фінансової політики в сфері фінансового ринку – управління державним боргом – пе-

редбачає використання державою комплексу заходів щодо встановлення обсягів та умов залучення коштів, їх використання і погашення, а також забезпечення належної платоспроможності держави.

Політика управління державним боргом включає: формування боргової стратегії, націленої на забезпечення сталості та обґрунтованості рівня державного боргу; досягнення збалансованої структури боргу; активне управління ринковою частиною державного боргу; збереження потенціалу рефінансування боргу при зміні кон'юнктури фінансових ринків; виконання цільових орієнтирів щодо вартості обслуговування боргу і допустимого ступеня ризику; утримування заборгованості державного сектора економіки на економічно прийнятному рівні.

Політика управління державним боргом фактично продовжує заходи бюджетно-податкової політики в контексті управління витратами на обслуговування боргу, пошуку оптимальних шляхів фінансування дефіциту бюджету, надання державних гарантій за зобов'язаннями вітчизняних суб'єктів господарювання тощо.

Окрім положень, які містяться в Державному бюджеті України і регулюють обсяги запозичень на внутрішньому і зовнішньому ринках, програмним документом в сфері управління державним боргом виступають основні положення, які містяться в інших документах, наприклад, у Середньостроковій стратегії управління державним боргом на 2013-2015 рр. (табл. 6).

Серед ключових цілей даної стратегії слід відзначити такі:

- задоволення потреб держави в позикових ресурсах шляхом фінансування державного бюджету за мінімально можливою вартістю обслуговування державного боргу з урахуванням ризиків;

- утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні;

- забезпечення ефективного функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів та розширення доступу до міжнародного ринку капіталу;

- реформування в сфері міжнародної інтеграції та співпраці, спрямоване на вироблення цілісної і збалансованої зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості національної економіки.

Досягнення зазначених цілей забезпечується шляхом:

- оптимізації структури державного боргу в розрізі валюти і відсоткових ставок, що дасть змогу мінімізувати відповідні ризики;

- мінімізації ризиків, пов'язаних з рефінансуванням та утриманням середньозваженого строку до погашення боргових зобов'язань держави у визначених Стратегією межах;

- запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом;

- підвищення рівня ліквідності державних боргових цінних паперів, що дасть змогу підвищити попит на них серед інвесторів;

Таблиця 6

Очікувані результати реалізації Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 рр.

Показник	2013	2014	2015
Відношення обсягу державного боргу до ВВП, %	30,6	30,9	31,0
Частка державного внутрішнього боргу, %	50	50	50
Частка державного боргу з фіксованою ставкою, %	65	65	65
Середньозважений строк до погашення державного боргу, років	5,1	5,3	5,4

Складено автором за [12]

Таблиця 7

Динаміка частки державного та гарантованого державою боргу України у ВВП, 2004-2013 рр.

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Частка державного боргу у ВВП, %	19,6	14,3	12,1	9,9	13,8	24,9	29,9	27,4	28,3	33,3
Частка гарантованого державою боргу у ВВП, %	5,1	3,4	2,7	2,4	6,2	10,0	10,1	8,9	8,3	7,2
Частка державного та гарантованого державою боргу у ВВП, %	24,7	17,7	14,8	12,3	20,0	34,8	39,9	36,3	36,5	40,2

Складено автором за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua> [8]

– здійснення запозичень для підтримки та розвитку пріоритетних сфер економіки;

– ефективної співпраці з провідними міжнародними рейтинговими агентствами щодо присвоєння ними суверенного кредитного рейтингу Україні та її борговим зобов'язанням;

– забезпечення системного підходу до міжнародної інтеграції та співпраці, у тому числі запровадження дієвих механізмів прийняття рішень у зовнішньоекономічній сфері;

– запровадження стратегії залучення, ефективного використання та моніторингу зовнішньої допомоги;

– розширення співпраці з міжнародними організаціями, у тому числі міжнародними фінансовими організаціями;

– забезпечення прозорості діяльності, пов'язаної з управлінням державним боргом, та публічності відповідної інформації.

Основними заходами, які планується здійснити для реалізації Стратегії, є:

– узгодження напрямів політики в сфері управління державним боргом з напрямками бюджетної та грошово-кредитної політики;

– удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом;

– складення графіка проведення аукціонів облигацій внутрішньої державної позики із зазначенням видів та строків обігу боргових цінних паперів;

– проведення аналізу та оцінки ризиків, пов'язаних з державним боргом;

– регулярне розміщення державних цінних паперів з різними строками обігу;

– створення належних умов для ефективного функціонування первинних дилерів та підтримання ними двостороннього котирування державних боргових цінних паперів;

– здійснення операцій з активного управління державним боргом з метою зменшення пікових навантажень на державний бюджет;

– вивчення можливості розширення переліку державних боргових інструментів, у тому числі з плаваючою відсотковою ставкою, індексованих на рівень інфляції, та цінних паперів для населення у гривні;

– розширення співпраці з міжнародними організаціями, зокрема Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським інвестиційним банком;

– забезпечення регулярного подання міжнародним рейтинговим агентствам статистичних і аналітичних даних щодо соціально-економічного та політичного становища України;

Реалізація Середньострокової стратегії управління державним боргом здійснюється у відповідності до запланованих індикаторів.

Сучасний стан управління державним боргом

України характеризується погіршенням боргової ситуації (табл. 7).

Якщо ж брати до уваги не тільки суто борг держави, а ще й гарантований державою борг, то політика в сфері управління ним може бути охарактеризована як незадовільна, навіть враховуючи той факт, що критичного рівня відношення державного боргу до ВВП Україна не досягла.

Висновки. Виділення видів фінансової політики в сфері фінансового ринку повинно відображати цільові орієнтири держави, ті завдання, які вирішуються її конкретними діями.

Наразі можна відзначити позитивну тенденцію в провадженні заходів державної фінансової політики в рамках такої її складової як політика управління державним боргом. Передусім, йдеться про реструктуризацію державного боргу за валютами, строками, ставками. Але ряд інших проблем потребують свого розв'язання в найближчій перспективі, а саме необхідність реструктуризації доходної і видаткової частини державного бюджету, усунення його дефіциту, зменшення абсолютного розміру державного боргу і його частки у ВВП. Важливим є узгодження бюджетно-податкової політики та політики управління державним боргом із грошово-кредитною політикою НБУ з метою виконання державою своїх функцій у відповідності з стратегічними і тактичними цілями розвитку фінансового ринку.

Транспарентність і передбачуваність фінансової політики, узгодженість її напрямів здатні здійснювати позитивний вплив на коротко-, середньо- і довгостроковий стан фінансового ринку, формувати позитивні раціональні очікування його учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лютий І.О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави [Текст] / І.О. Лютий // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2005. – Вип. 79. – С. 4-6.
2. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія [Текст] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін; за наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
3. Запатріна І.В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір [Текст] / І.В. Запатріна // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 59-73.
4. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання [Текст] / І.Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.
5. Ватульов А. Фінансові інструменти регулювання соціально-економічного розвитку [Текст] / А. Ватульов // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 5. – С. 76-88.
6. Финансы, деньги и кредит [Текст] / под ред. М.В. Романовского и О.В. Врублевской. – М.: Юрайт, 2009. – 473 с.
7. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
9. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р.

- № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
11. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2013 р. № 320 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-%D0%BF>.

УДК 336.1:005

Голинський Ю.О.

*асистент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів
Львівської державної фінансової академії*

МЕТОДИКА ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання методики аналізу виконання державного бюджету, їхні переваги та недоліки, розглянуті базові принципи, якими керуються при здійсненні відповідних оцінок та аналізів на усіх рівнях бюджетної системи та етапах бюджетного процесу. Також обґрунтовано показники оцінки фінансової стійкості бюджету.

Ключові слова: методика, аналіз, фінансова стійкість, бюджет, казначейська служба.

Голинский Ю.О. МЕТОДИКА И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СЛУЖБЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены вопросы методики анализа выполнения государственного бюджета, их преимущества и недостатки, рассмотрены базовые принципы, которыми руководствуются при осуществлении соответствующих оценок и анализов на всех уровнях бюджетной системы и этапах бюджетного процесса. Также обоснованно показателями оценки финансовой устойчивости бюджета.

Ключевые слова: методика, анализ, финансовая устойчивость, бюджет, казначейская служба.

Holynskyy Yu.O. METHODS AND PRACTICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF STATE BUDGET EXECUTION BY THE STATE TREASURY OF UKRAINE

Issues of analysis techniques of budget execution, their advantages and disadvantages are discussed in the article. Basic principles, which are usually used in producing assessments and analysis of state budget at all levels of government and stages of the budget process and indicators for assessing financial stability budget are substantiated in the article.

Keywords: methods, analysis, financial stability, budget, treasury services.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в Україні має місце негативне явище, коли планування державного бюджету на наступний період, а також його прийняття, відбувається без урахування результатів аналізу виконання бюджету за минулий рік, що мало би бути суттєвою інформаційною базою для прийняття відповідних рішень. Відсутність вчасного аналізу виконання бюджету на підставі актуальних і достовірних статистичних даних і за допомогою науково обґрунтованих методів такого аналізу, стає причиною невиконання бюджету і відповідно зниження показників його ефективності та результативності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній науковій думці останнім часом з'явилися нові дослідження методик аналізу статистичних показників виконання бюджетів і в цілому державних фінансів. Зокрема свої праці повністю чи частково цьому присвятили В.М. Геєць [1, с. 56-59], І.О. Тарполов [2, с. 73-76], О.К. Мазуренко [3, с. 180-182], А.Б. Миколайчук [4, с. 32-34]. При цьому, актуальною залишається проблема якісних характеристик джерел інформації для аналізу та оцінки державного бюджету України – її своєчасності, деталізованості, достовірності та повноти. Проблемами виконання державного бюджету органами Державної казначейської служби займалися Р.Т. Макуцький [5], О.О. Чечуліна [6].

Мета дослідження – розглянути весь можливий спектр доступних методів аналізу виконання бюджету, дослідити відповідні методики, виявити переваги та недоліки кожного з них.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний аналіз, як складова фінансової науки, на сьогоднішній день залишається актуальним і перспективним як в науковому так і в практичному аспектах. Аналіз показників виконання бюджетів – їх структури, динаміки, обґрунтованості та інших параметрів – є чи не найважливішим елементом бюджетного менеджменту. Бюджетний аналіз здійснюють на всіх етапах бюджетного процесу – плануванні, формуванні, прийнятті та виконанні бюджетів, а також при проведенні контролю за його виконанням, створенням, розглядом та затвердженям звітів про їх виконання. Відтак, аналіз бюджетних показників включає кілька компонентів, що характеризують і дають оцінку різним етапам бюджетного процесу: оцінка складання бюджету, аналіз виконання бюджету за доходами та видатками, аналіз ефективності використання бюджетних коштів, оцінка фінансового стану одержувачів бюджетних коштів та розпорядників різних рівнів тощо.

Суб'єктами здійснення аналізу є фінансові та фіскальні установи, відомства, органи казначейської служби, різноманітні контролюючі органи влади, Верховна та місцеві ради, а також відповідні структурні підрозділи суб'єктів господарювання та громадські організації.

При цьому, кожен різновид бюджетного аналізу має свої відмінні ознаки та особливості. Так, наприклад при складанні бюджету відповідною радою, досліджуються такі моменти:

– дотримання бюджетного законодавства при розрахунку відповідних показників;

- дотримання соціальних норм, що гарантовані державою;
- забезпечення принципів бюджетного федералізму;
- забезпечення пропорцій розвитку різних галузей економіки, соціальної сфери;
- відповідність прогнозам економічного розвитку, тощо.

Під час відомчого аналізу, важливо враховувати показники відповідних контингентів, штатів, мережі установ, забезпечити дотримання стандартів і відповідних нормативів.

Пріоритетом бюджетного аналізу органів казначейської служби є аналіз надходжень до відповідних бюджетів, цілкове використання бюджетних коштів, повнота, своєчасність та ефективність їх використання.

Отже, завдання і методика аналізу бюджетних показників суттєво залежать від суб'єкта здійснення даного аналізу, а також від етапу бюджетного процесу. При цьому, можна виокремити базові принципи, якими керуються при здійсненні відповідних оцінок та аналізів на усіх рівнях бюджетної системи та етапах бюджетного процесу. Основними з них є такі:

- **чіткість і повнота:** бюджетний аналіз повинен враховувати максимально широке коло показників, які всеохоплююче характеризують фінансове чи економічне явище, процес, динаміку;
- **системність:** бюджетний аналіз повинен складати логічну систему відповідних взаємопов'язаних і взаємозалежних показників;
- **оперативність:** результатом проведеного аналізу повинні бути сформовані рекомендації, на підставі яких прийматимуться оперативні ефективні управлінські рішення;
- **об'єктивність:** джерелом інформації для бюджетного аналізу повинні виступати виключно офіційні дані відповідних державних установ, що забезпечить якісний результат виявлення реальних основних тенденцій та динаміки.

Видами аналізу в бюджетній сфері можуть бути такі:

- **горизонтальний аналіз,** при якому здійснюється порівняння показників бюджету з відповідними показниками за попередній період(и), а також співставлення планових показників з фактичними;
- **вертикальний аналіз,** який дає змогу виявити структуру бюджету, відповідні частки окремих складових у підсумковому значенні, а також їхній вплив, значення і роль у загальному результаті;
- **трендовий аналіз,** який проводять для визначення трендів та тенденцій в динаміці бюджетних показників. При цьому, обов'язково використовуються кілька періодів, що аналізуються. Він може давати вихідну інформацію в процесі бюджетного планування і прогнозування;
- **факторний аналіз,** який полягає у визначенні ступеню впливу окремих факторів на певні бюджетні показники.

Варто розглянути поняття результативності і ефективності виконання бюджету, зокрема в частині методологічних підходів до них. Саме ці два показники дають підстави робити основні висновки після кожного з етапів бюджетного процесу і є інформаційною базою для їхньої оцінки.

Досліджено, що результативність – це показник, за допомогою якого можна зробити висновки щодо рівня виконання запланованого, тобто певний відсоток досягнення поставлених цілей. Результативність менеджменту – показник, за допомогою якого можна

зробити висновки щодо рівня виконання запланованих адміністрацією результатів, що мають бути досягнутими як наслідок дій (чи бездіяльності) відповідного суб'єкта управління.

З наведеного визначення можна записати його формулу обчислення: результативність розраховується як відношення фактичного значення показника до планового. Відтак, значення результативності «один» означає, що фактично було досягнуто результату рівно такий, який планувався.

У розрізі даного показника можна обчислювати і відповідні результативності складових бюджету, зокрема: результативність виконання бюджету за доходами, результативність виконання бюджету за видатками, результативність виконання бюджету в частині податкових надходжень, результативність виконання бюджету в частині неподаткових надходжень (у розрізі окремих податків, трансфертів тощо).

Розглянемо наступне поняття – ефективність. У цілому, ефективність – це співвідношення досягнутого результату до затрачених на його досягнення зусиль та витрат. Ефективність менеджменту – співвідношення досягнутих результатів управлінської діяльності до затрачених зусиль і засобів у процесі прийняття та реалізації конкретних управлінських рішень. Ефективність виконання бюджету – показник, за допомогою якого можна робити висновки про віддачу від виконання державного бюджету. У найпростішому вираженні – це співвідношення отриманих доходів бюджету до витрат на створення умов їх появи.

Деякі автори пропонують розраховувати ефективність виконання бюджету (у тому числі в розрізі окремих його складових – доходів, видатків, певних видів доходів та ін.) як співвідношення отриманих доходів бюджету до видатків на адміністрування (аккумуляцію) цих доходів. Вважаємо, такий підхід є не зовсім правильним, оскільки отримані доходи бюджету головним чином залежать від абсолютно інших факторів – таких як темпи росту ВВП, ситуація в економіці, кон'юнктура ринків тощо.

За вказаною схемою логічно обчислювати лише певні види доходів бюджету (наприклад, конкретні податки). При цьому з метою виявлення доцільності їх існування (перевірити чи видатки на адміністрування не перевищують абсолютні суми надходжень), а не для оцінки ефективності. Власне, про «ефективність виконання бюджету органами влади» свідчить більше коефіцієнт результативності.

Іншим важливим показником є фінансова стійкість. Оцінка фінансової стійкості бюджету останнім часом досліджувалась кількома науковцями. Узагальнена думка щодо сутності цього поняття може звучати так – рівень фінансової стійкості бюджету визначається обсягом коштів, що необхідні для забезпечення мінімальних визначених бюджетних видатків. До мінімальних бюджетних видатків відносять фінансові ресурси, які необхідні для фінансування заходів забезпечення життєдіяльності населення, які гарантовані конституцією. Виділяють кілька рівнів фінансової стійкості бюджету:

- 1) абсолютна стійкість бюджету (сума мінімальних видатків є меншою суми власних і регульованих доходів бюджету);
- 2) нормальна стійкість бюджету (рівність суми мінімальних видатків та суми власних і регульованих доходів бюджету);
- 3) нестійкий фінансовий стан бюджету (для забезпечення фінансування мінімальних видатків, суми власних і регульованих доходів бюджету є недостатньо, тому залучаються додаткові фінансові ресурси –

тимчасово вільні кошти інших бюджетів, кошти позабюджетних фондів)

4) кризовий фінансовий стан бюджету (сума мінімальних витратків є значно більшою суми власних і регульованих доходів бюджету).

Також можна сформулювати кількісні критерії для визначенні зазначених рівнів фінансової стійкості бюджету. Так, для абсолютної стійкості значення нормативного коефіцієнту, що характеризує співвідношення власних доходів бюджету до загальної суми доходів, повинно складати 60-70%, а значення бюджетної заборгованості по відношенню до загальної суми планових витратків бюджету повинно бути в межах 10-15%. При нормальній стійкості бюджету значення нормативного коефіцієнту, що характеризує співвідношення власних доходів бюджету до загальної суми доходів, повинно складати 40-50%, а значення бюджетної заборгованості по відношенню до загальної суми планових витратків бюджету повинно бути в межах 30-35%. При нестійкому фінансовому стані бюджету дані коефіцієнти повинні попадати в межі 5-10% і 40-45% відповідно.

Для проведення аналізу розроблені і відповідні бюджетні коефіцієнти:

- співвідношення власних і регулюючих доходів бюджету;
- співвідношення власних доходів до загальної суми доходів;
- співвідношення мінімальних витратків і власних доходів;
- співвідношення всіх доходів і мінімальних витратків;
- співвідношення бюджетної заборгованості і загальної суми доходів;
- співвідношення бюджетних доходів до чисельності населення (у тому числі по окремих місцевих бюджетах у регіонах), т. зв. «бюджетна результативність»;
- співвідношення бюджетних доходів до чисельності населення;

В.В. Іванов вважає, що варто проводити оцінку фінансової стійкості бюджету в розрізі показників, що характеризують саме доходи і витатки бюджету. Для аналізу доходів бюджету запропоновано такі коефіцієнти:

- співвідношення постійних доходів і загальної суми доходів;
- відношення власних доходів до загальної суми доходів;
- відношення надходжень від продажу активів до загальної суми доходів.

Для оцінки витратків бюджету запропоновано такі коефіцієнти:

- співвідношення поточних і капітальних витратків до загальної суми витратків;
- відношення витратків бюджетних установ та організацій до загальної суми витратків;
- відношення обсягів наданих кредитів підприємств до загальної суми витратків.

Стан бюджету повинні характеризувати наступні коефіцієнти:

- співвідношення загальних сум витратків і доходів;
- відношення поточних витратків і податкових надходжень;
- відношення наданих кредитів і суми погашених кредитів.

Непогашена заборгованість потребує обчислення додаткових показників:

- співвідношення довгострокової заборгованості до загальної суми заборгованостей;

- відношення державного боргу до чисельності населення;

- відношення обсягу державного боргу до ВВП на душу населення;

Важливим моментом у процесі аналізу є оцінка результатів як складання так і виконання бюджету. Ряд науковців досліджують також і детальну характеристику процесу збору інформації, необхідної для проведення бюджету, а також її опрацювання, специфіку окремих бюджетів, тощо.

Вказані методики аналізу та оцінки фінансової стійкості бюджетів можуть використовуватись як для державного бюджету так і для місцевих бюджетів, оскільки законодавчий механізм їх формування і виконання є дуже близьким. Варто розглянути переваги даних методик, до яких належать:

- максимальна інформативність вказаних показників;
- за допомогою обчислених показників можна формувати якісну характеристику бюджетів, а також порівнювати їх як з іншими аналогічними бюджетами, так і з самими з собою в часі (за певний період);
- існує можливість наукової розробки нормативів та/або рекомендованих меж для кожного із коефіцієнтів, що спростить прийняття відповідних управлінських рішень.

У той же час, задля уникнення звинувачень в упередженості дослідження слід розглянути і недоліки вказаних методик:

- усі зазначені показники можуть бути використаними лише для оцінки або дохідної частини бюджету, або витаткової. Необхідно розробити коефіцієнти, які б надавали можливість враховувати структуру та взаємовплив і доходів, і витатків бюджету одночасно;
- у зв'язку з мінливістю бюджетного законодавства в Україні, окремі показники складно аналізувати в динаміці, оскільки не всі з них матимуть потрібну інформацію для обчислення в окремі періоди;
- вищезазначені методики не включають у себе жодного інтегрального (комплексного) показника для загальної оцінки ключових «цифр» бюджету;
- усі запропоновані загальні показники включають елемент суб'єктивності, що негативно позначається на якості результатів аналізу;
- у процесі розрахунку окремих показників виникає потреба використовувати інформацію, надану різними відомствами та установами, а в сучасних умовах розрізненості та неуніфікованості цих даних існує ймовірність необ'єктивності результатів аналізу.

Ще одним недоліком можна вважати відсутність науково розроблених пропозицій щодо реагування та зміни відповідних нормативів і рекомендованих меж разом із зміною бюджетного законодавства.

Відтак, можна виокремити перспективні напрями розвитку методик бюджетного аналізу:

- 1) здійснювати регулярну оцінку законодавчої бази, якою керується бюджетний процес;
- 2) проводити регулярний аналіз виконання бюджету, при цьому використовувати максимально широкий обсяг показників та коефіцієнтів, а не лише оцінювати динаміку доходів та витатків бюджету і досліджувати їх структуру, як це часто відбувається на сьогоднішній день;
- 3) розраховувати специфічні характеристики окремих бюджетів, зокрема такі як: рівень залежності бюджету від вищестоячих, рівень бюджетної автономії, фінансова стійкість бюджету. Крім того, оцінювати показники, які є дотичними до бюджет-

ної сфери: активність і ефективність управлінських рішень органів влади, що є відповідальними за конкретний бюджет, рівень соціальної захищеності різних верств населення тощо.

Тому одним із найбільш важливих етапів бюджетного аналізу є аналіз його якісних характеристик, що включає оцінку фінансової стійкості бюджету та оцінку його ефективності, у тому числі ефективності бюджетної політики, яку проводить відповідний суб'єкт управління.

Інструмент відносних показників виконання бюджету варто використовувати під час оцінки фінансової стійкості бюджету. Відносні показники виконання бюджету – це показники (коефіцієнти, індекси, частки), за допомогою яких можна охарактеризувати стан відповідного бюджету, і які розраховуються за допомогою обчислення відношення одних абсолютних значень до інших. Відтак, розроблена система певних відносних показників виконання бюджету, які дозволяють оцінити фінансову стійкість та незалежність конкретного бюджету. Дані показники можна використовувати для аналізу як державного, так і місцевих бюджетів (у т.ч. зведених) (табл. 1).

Таблица 1

Показники фінансової стійкості бюджету та ефективності бюджетної політики суб'єкта управління ним

Показник	Метод обчислення
Коефіцієнт бюджетної незалежності (автономії), %	$K_{\text{авт}} = D_{\text{бгт}} / D * 100\%$
Коефіцієнт бюджетної залежності, %	$K_{\text{зал}} = MT / D * 100\%$
Коефіцієнт фінансової стійкості бюджету, %	$K_{\text{ст}} = MT / D_{\text{бгт}} * 100\%$
Коефіцієнт дефіцитності, %	$K_{\text{деф}} = \text{Деф} / D * 100\%$
Коефіцієнт активності суб'єктів управління бюджетом, %	$K_{\text{акт}} = D_{\text{неп}} / D_{\text{бгт}} * 100\%$
Коефіцієнт податкового забезпечення, %	$K_{\text{пз}} = D_{\text{под}} / D_{\text{бгт}} * 100\%$
Коефіцієнт забезпечення бюджету, %	$K_3 = D / V * 100\%$
Індекс доходів бюджету на душу населення, тис. грн. / чол.	$I_{\text{дд}} = D / Ч$
Індекс видатків бюджету на душу населення, тис. грн. / чол.	$I_{\text{вд}} = V / Ч$

Розроблено автором

Умовні позначення:

$K_{\text{авт}}$ – коефіцієнт бюджетної незалежності (автономії), %;

$K_{\text{зал}}$ – коефіцієнт бюджетної залежності, %;

$K_{\text{ст}}$ – коефіцієнт фінансової стійкості бюджету, %;

$K_{\text{деф}}$ – коефіцієнт дефіцитності, %;

$K_{\text{акт}}$ – коефіцієнт активності суб'єктів управління бюджетом, %;

$K_{\text{пз}}$ – коефіцієнт податкового забезпечення, %;

K_3 – коефіцієнт забезпечення бюджету, %;

$I_{\text{дд}}$ – індекс доходів бюджету на душу населення, тис. грн. / чол.;

$I_{\text{вд}}$ – індекс видатків бюджету на душу населення, тис. грн. / чол.

$D_{\text{бгт}}$ – доходи бюджету без врахування міжбюджетних трансфертів;

D – загальна сума доходів бюджету;

MT – обсяг міжбюджетних трансфертів;

$D_{\text{деф}}$ – обсяг дефіциту бюджету;

$D_{\text{неп}}$ – неподаткові надходження бюджету;

$D_{\text{под}}$ – податкові надходження бюджету;

V – видатки бюджету;

$Ч$ – чисельність населення.

Для проведення даного аналізу можна використовувати таку інформаційну базу:

– Закон України «Про державний бюджет України» на відповідний рік, Рішення місцевих органів влади про місцеві бюджети;

– звіти про виконання бюджетів (напр., Звіт про фінансовий стан (баланс) Державного бюджету України, Звіт про фінансові результати виконання Державного бюджету України, Звіт про рух грошових коштів та ін.);

– інша фінансова звітність, що торкається питань виконання бюджету (Звіт про бюджетну заборгованість, Інформація про надані державні гарантії, Звіт про стан державного боргу і гарантованого державою боргу, Звіт про використання коштів з резервного фонду Державного бюджету України та ін.);

– статистична звітність.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, позитивна результативність та ефективність виконання державного бюджету України є можливою лише в разі здійснення детального і регулярного його аналізу. При цьому, важливо забезпечити науково обґрунтовану методіку даного процесу, використання якісної теоретичної бази, комплексне застосування загальнонаукових та спеціальних (наприклад, суто статистичних) методів та прийомів аналізу, що дозволить підняти рівень ефективності і самого процесу даного аналізу.

Також не варто забувати про врахування специфічних характеристик окремих об'єктів досліджень, а також вплив як зовнішніх факторів, так і внутрішніх.

У ході дослідження виконання державного бюджету можуть застосовуватись різні методи і прийоми, що залежить від конкретно визначених завдань, від суб'єкта проведення, а також від ступеню «глибини» даного наукового дослідження. Тобто для оцінки певного набору аналітичних показників використовується конкретний комплекс наукових методів та інструментів зі своєю структурою, що забезпечує високу якість та ефективність саме цього етапу дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гесць В.М. Система макроекономічних показників та роль Міністерства фінансів і Національного банку України в їх регулюванні // Адміністративна реформа в Україні. Проблеми підвищення ролі Міністерства фінансів України і Національного банку України як інститутів регулювання економіки. – К., 1998. – С. 56-59.
2. Тарлопов І.О. Визначення макроекономічних статистичних показників та їх трансформація на сучасному етапі // Теорії мікроекономіки. – К., 1999. – С. 73-76.
3. Мазуренко О.К. Статистика державних фінансів: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 392 с.
4. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу [Текст] / А.Б.Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. – № 38. – С. 32.
5. Макуцький Р.Т. Особливості реформування процедури казначейського обслуговування держбюджету / Макуцький Р.Т. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1(55). – С. 38-47.
6. Чечуліна О.О. Контроль бюджетних повноважень при виконанні бюджетів / О.О. Чечуліна // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 64-68.

УДК 336.02

Чапльгін О.В.
здобувач

Національного університету державної податкової служби України

МАКРОЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ

Стаття присвячена дослідженню впливу впровадження енергоефективних заходів на макроекономічні показники. Зокрема досліджується зв'язок рівня енергоефективності з ВВП, рівнем інфляції та стандартами життя. Крім того, показано, як реалізація програм енергоефективного будівництва впливає на податкові надходження до бюджету.

Ключові слова: енергоефективність, ВВП, макроекономічні наслідки, рівень інфляції, енергетична безпека.

Чапльгін А.В. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

Статья посвящена исследованию влияния внедрения энергоэффективных мероприятий на макроэкономические показатели. В частности, исследуется связь уровня энергоэффективности с ВВП, уровнем инфляции и стандартами жизни. Кроме того, показано, как реализация программ энергоэффективного строительства влияет на налоговые поступления в бюджет.

Ключевые слова: энергоэффективность, ВВП, макроэкономические последствия, уровень инфляции, энергетическая безопасность.

Chaplygin O.V. MACROECONOMIC OUTCOMES OF ENERGY EFFICIENT PROJECTS IMPLEMENTATION

The article investigates how energy efficient measures influence macroeconomic indicators. In particular, the article reviews connections between energy efficiency level and GDP, inflation rate and living standards. Also it shows how energy efficient construction programs implementation influences budget inflows from taxation.

Keywords: energy efficiency, GDP, macroeconomic outcomes, inflation rate, energy security.

Постановка проблеми. На сьогодні енергоефективність України є найнижчою в Європі, і Україна змушена імпортувати значну частину необхідних енергоресурсів. Це робить країну надзвичайно чутливою до шоків, спричинених зміною ціни на енергоносії. Певним «захистом» від підвищення цін може стати широкомасштабне впровадження проектів підвищення енергоефективності, що призведе до зниження споживання енергоносіїв і дозволить скоротити їх імпорт. Це, у свою чергу матиме позитивний вплив на основні макроекономічні показники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу енергоефективності на макроекономічні показники сьогодні є предметом обговорення на чисельних конференціях та круглих столах. Зокрема Інгрід Холмс, директор британського Центру дослідження проблем сталого розвитку, у роботі «Макроекономічні вигоди енергоефективності» [1] показує як впливає рівень енергоефективності на ВВП. Професор Кембриджського університету Террі Баркер [2] описує основні типи зв'язків, що існують між енергоефективністю та ВВП. Директор Департаменту оцінки проектів Банку Англії Ендрю Вордлоу досліджує зв'язок енергоефективності та рівня інфляції [3]. Проте, деякі питання потребують подальшого вивчення, зокрема питання потенціалу покращення макроекономічних показників використовуючи політику енергоефективності.

Постановка завдання. Завданням даної статті є визначення можливих макроекономічних наслідків для економіки України при реалізації сценарію, що передбачає впровадження енергоефективних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зв'язок енергоефективності та ключових макроекономічних показників сьогодні широко обговорюється провідними європейськими та американськими вченими. Зокрема, Інгрід Холмс, директор британського Центру дослідження проблем сталого розвитку (E3G), у роботі «Макроекономічні вигоди енергоефективності» зазначає, що підвищення енергоефективності на 1% призводить до зростання ВВП на 0.18% у довгостроковому періоді [1]. На рисунку 1 показано співвідношення енергоефективності та ВВП окремих країн.

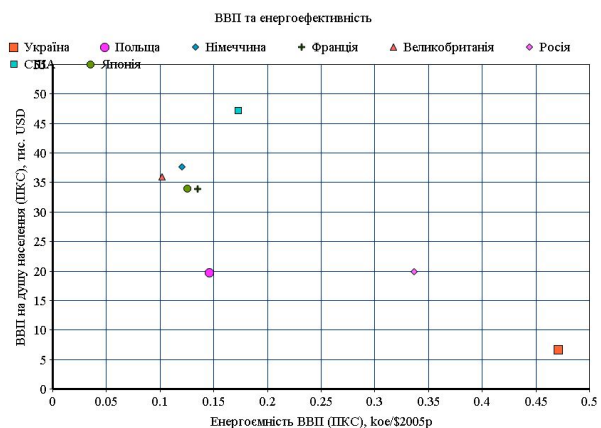


Рис. 1. Взаємозв'язок енергоефективності та ВВП окремих країн

Джерело: складено автором за даними Eurostat

З рис. 1. видно, що країни з низькою енергоефективністю (і, відповідно, високою енергоефективністю) зазвичай мають вищий ВВП на душу населення. Це підтверджує наведену вище теорію щодо зв'язку енергоефективності та основних макроекономічних показників, зокрема ВВП.

Професор Кембриджського університету Террі Баркер вважає, що між енергоефективністю та ВВП існує два основні типи зв'язків: через вищий рівень інвестицій та вищий рівень споживання. Впровадження енергозберігаючих технологій збільшує об'єм інвестицій, що є компонентом ВВП. Також ВВП генерується завдяки тому, що впровадження енергоефективних технологій підвищує рівень споживання – так званий «ефект віддачі». Ефект віддачі можна розділити на прямий, непрямий та загальноекономічний. Прямий ефект віддачі виникає якщо заходи з енергоефективності призводять до зниження витрат на енергоносії, що стимулює більше їх використання, що у свою чергу збільшує ВВП. Непрямий ефект віддачі виникає якщо заощадження від енергозбереження витрачаються на неенергетичні товари

та послуги, що створює додатковий ВВП. Загальноекономічний ефект виникає коли енергоефективні заходи впроваджуються у всіх галузях економіки, що підвищує продуктивність, знижує ціни та підвищує сукупний попит, збільшуючи таким чином ВВП [4].

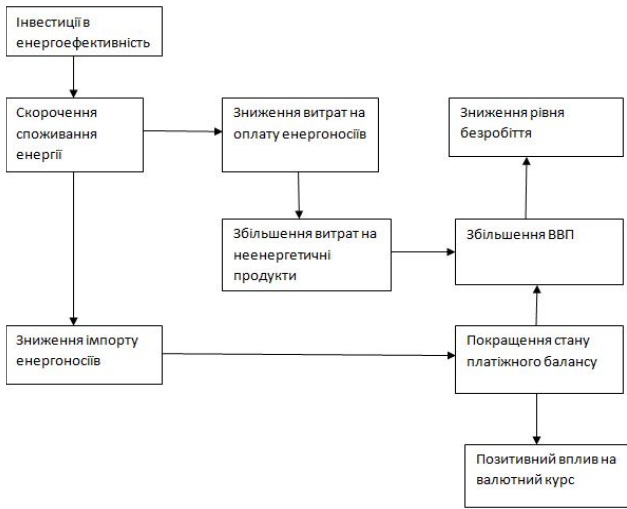


Рис. 2. Вплив енергоефективності на макроекономічні показники

Джерело: складено автором за даними Eurostat

Теорія професора Баркера підтверджується дослідженнями Інституту Економетрії Кембриджського університету. Інститут провів кількісний аналіз, щоб визначити вплив енергоефективності на ВВП в Британії. Результати дослідження показали, що завдяки політиці енергоефективності в період 2000-2010 рр. реальний ВВП збільшувався на 0.1% щорічно в порівнянні з гіпотетичним сценарієм, в якому енергоефективні заходи не впроваджувалися. Згідно з дослідженням, 40% додаткового ВВП було створено завдяки інвестиціям, у той час як 60% стали результатом ефекту віддачі [5].

Оскільки енергоефективність національної економіки є найнижчою в Європі, Україна змушена імпортувати значну частину необхідних енергоресурсів. Це робить країну надзвичайно чутливою до шоків, спричинених зміною ціни на енергоносії. Особливо це стосується природного газу, який складає майже половину загального обсягу первинної пропозиції енергоресурсів в Україні, тоді як внутрішнє виробництво становить лише трохи більше чверті пропозиції. Газ домінує серед різних енергетичних ресурсів, які використовуює Україна. Одним із фундаментальних питань, що підіймаються в дискусіях з приводу ціни на газ є питання про певний прийнятний рівень газових тарифів. На добре працюючих ринках ціни відображають баланс попиту і пропозиції. В Україні тарифи на газ і опалення встановлені і регулюються адміністративно. Без ринкового механізму, що визначає ціни питанням є те, чи знаходяться чинні тарифи на відповідному рівні. Більш того, постачання газу домогосподарствам і компаніям передбачає додаткові витрати у формі націнок на формування рахунків, транспортування газу до кінцевого споживача та адміністративних витрат. В Європі ці додаткові націнки складають приблизно 35% у структурі тарифу для домогосподарств [6]. Визначення рівня цих додаткових витрат в Україні є складним завданням, оскільки тарифи на газ у переважній більшості випадків встановлюються адміністративно. Якщо припустити, що націнки на транспортування та адміністрування складають близько

25% у структурі середнього тарифу на газ для різних груп споживачів, то еталонним газовим тарифом, який покриває вартість імпортного газу та додаткові витрати на постачання газу компаніям та домогосподарствам, буде тариф у розмірі 520 дол. США за тис. куб. м. (вартість газу 416 дол. за тис. куб. м.) Цей тариф відображає наявні затрати на продаж газу і, таким чином, мінімальний тариф для ціни на газ. Будь-яка ціна, що є нижчою за цей рівень, призведе до збитків, які повинні бути компенсовані урядом і, відповідно, акумульовані через вищі податки чи нижчий рівень державних витрат в інших сферах. За оцінками Світового Банку, субсидування ціни на газ коштує Україні приблизно 7% ВВП [7].

Отже, існує потреба в коригуванні ціни на енергетичному ринку. У першу чергу це стосується домогосподарств та теплопостачальних компаній, що сплачують лише незначну частину від еталонної ціни. Штучно низькі ціни енергоносіїв підвищують їх доступність і є ключовим фактором неефективного використання. Взаємозв'язок між середніми цінами на енергоносії і відносним споживанням енергії в різних країнах показано на рис. 2. Він підтверджує тезу про те, що країни з високими цінами на газ споживають у цілому менше енергії.

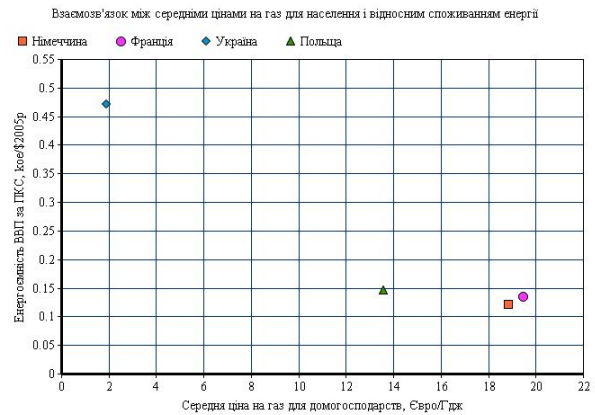


Рис. 3. Взаємозв'язок між середніми цінами на енергоносії і відносним споживанням енергії в окремих країнах

Джерело: складено автором за даними Eurostat

Для енергоносіїв еластичність попиту часто є нижчою за 1 в абсолютному виразі [8]. Це означає, що зростання ціни зазвичай не відображається у відповідній зміні попиту. Це підтверджує думку про те, що для споживачів буде складно споживати менше енергії, якщо ціни зростуть. У короткостроковому періоді споживачі не зможуть пристосувати свій попит. Лише в середньо- та довгостроковому періоді споживачі здатні реагувати більш ефективно, що дозволяє їм переключитися на інші енергоносії, знизити споживання та підвищити його ефективність. Дані свідчать, що країни із вищими цінами на енергоносії споживають менше енергії і є більш енергоефективними. Підвищуючи ціни на газ уряд України створить стимули для скорочення попиту на енергоносії. Однак, наскільки і як швидко споживачі зреагують на збільшення ціни на газ залежить від багатьох факторів. Уряд може ефективно впливати на швидкість і масштаб реакції споживачів використовуючи, у тому числі, податкові важелі. При цьому, з одного боку уряд має чітко дати зрозуміти, що ціни на енергоносії будуть підвищуватись принаймні до рівня економічно обґрунтованих, а з іншою

го боку активно використовувати різні стимули, зокрема податкові, для пом'якшення наслідків певного «шоку», спричиненого різким підвищенням цін.

Для оцінки макроекономічних наслідків, спричинених «шоком» від підвищення цін, можна використати прикладну модель загальної рівноваги, що розроблена консорціумом, який складається з Копенгаген Економікс (Данія), Інституту Східної Європи (Мюнхен, Німеччина) та Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (Київ, Україна). У рамках дослідження було розглянуто два сценарії: «Шок» та «Шок + енергозбереження». В сценарії «Шок» розглядаються наслідки цінового шоку, коли споживачі зіткнулися з підвищенням ціни на газ на 60% у порівнянні з базовим періодом. У сценарії «Шок + енергозбереження» розглянута зміна економічної та податкової політики для стимулювання енергоефективності, необхідної для компенсації цінового шоку, розглянутого в сценарії «Шок».

Як показано в Таблиці 1, поточне зростання ціни на газ (Сценарій «Шок») призведе до значного погіршення економічної ситуації. Зокрема, у середньостроковому періоді кумулятивне скорочення реального ВВП оцінюється на рівні 5,5%. Девальвація валюти, спровокована підвищенням вартості газового імпорту, не надасть переваг експорту (останній впаде на 8,2% кум.), оскільки експортно-орієнтовані галузі є одночасно галузями, які споживають найбільше газу. Пристосування до нової точки рівноваги потребуватиме значного переміщення факторів виробництва. Зокрема, 10,7% некваліфікованих працівників та 6,1% кваліфікованих будуть змушені змінити роботу. Серед галузей, які зазнають найбільшого шоку, хімічна промисловість та металургія, а також пов'язані з ними виробництво неенергетичних матеріалів (наприклад, залізної руди) та виробництво коксу. При інших рівних умовах, кумулятивне скорочення реального сукупного випуску в хімічній промисловості може сягнути 85%, а в металургії 79% у середньостроковому періоді, що знайде відображення в зменшенні як внутрішньої пропозиції, так і експорту. Той факт, що продукція металургії та хімічної промисловості складають більш ніж третину експорту України, значною мірою пояснює очікуване скорочення реального експорту. Економіка пристосовуватиметься до шоку шляхом перерозподілу ресурсів в інші галузі. У даному випадку виграють галузі, які споживають менше газу або газо-інтенсивних продуктів. Це, насамперед,

сфера послуг (готелі та ресторани), а також такі галузі промисловості як машинобудування, текстильна та шкіряна промисловість.

Для компенсації цінового шоку необхідно запровадити енергозберігаючі заходи, тобто зменшити попит на газ в економіці. У Сценарії «Шок + енергозбереження» зроблено оцінку необхідного скорочення попиту на газ для компенсації поточного шоку, спричиненого зростанням ціни на газ.

Як показано в Таблиці 1, для повернення ВВП до попереднього рівня економіка має зазнати значних структурних зрушень, запровадивши енергозберігаючі заходи та запобігаючи втратам енергоресурсів. Одним з можливих сценаріїв є скорочення використання газу на 36%. Запропоноване скорочення споживання газу еквівалентно скороченню енергоємності ВВП на рівні близько 12%, що залишає енергоємність України на рівні, все ще значно вищому за середньоевропейський. Скорочення споживання газу значно покращить стан платіжного балансу України, оскільки саме закупівля газу складає основну частину імпорту. Це, у свою чергу, сприятиме стабілізації валютного курсу, оскільки платіжний баланс є важливим курсоутворюючим чинником.

Заходи з підвищення рівня енергоефективності також мають потенціал щодо стабілізації рівня інфляції. З рис. 3. видно, що енергоефективні країни зазвичай мають нижчий рівень інфляції. Енергоефективність є важливою детермінантою стійкості економіки, оскільки у світі, де ціни енергоносіїв, ймовірно, зростатимуть і надалі, такі заходи можуть стабілізувати витрати домогосподарств та бізнесу на оплату «енергетичних рахунків», а також витрати держави на імпорт енергоносіїв.

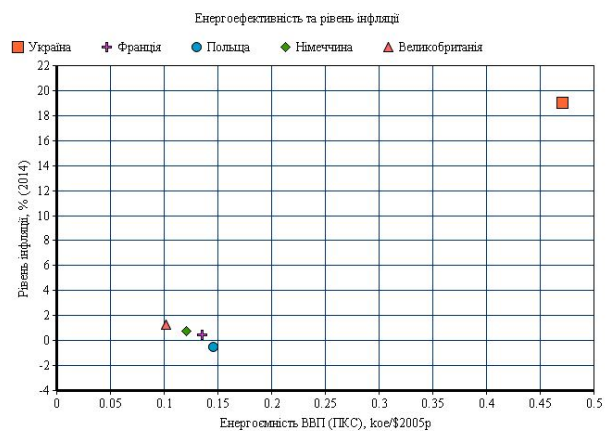


Рис. 4. Енергоефективність та рівень інфляції

Джерело: складено автором за даними Eurostat

Стабільний рівень інфляції є важливим індикатором для залучення як внутрішніх так і зовнішніх прямих інвестицій в економіку, які є ключовим компонентом ВВП. Іноземні інвестори мають бути впевнені, що в майбутньому рентабельність їх інвестицій не опиниться під загрозою через зміну курсу валют [3].

Розвиток сфери з встановлення енергоефективного обладнання також сприятиме податковим надходженням до бюджету. Ці надходження включатимуть прямі податки (корпоративне та прибуткове оподаткування), а також непрямі податки (ПДВ) на послуги з будівництва та встановлення. Дослідження KfW Group (Німеччина) показало, що на кожен 1 євро державних витрат на програму енергоефективного будівництва в Німеччині в 2010 році, Федеральний уряд отримав 5 євро податкових надходжень. У загальному, завдяки цій програмі в 2010 році було

Таблиця 1

Макроекономічні наслідки зростання ціни на газ [9]

	«Шок»	«Шок + енергозбереження»
Зміна реального ВВП, %	-5.5	0.0
Зміна в цінах на фактори виробництва, %		
Кваліфіковані працівники	-7.4	-0.1
Некваліфіковані працівники	-7.3	-0.1
Витрати пристосування, %		
Кваліфіковані працівники	10.7	0.5
Некваліфіковані працівники	6.1	0.8
Зміна реального експорту товарів та послуг, %	-8.2	0.0
Зміна реального імпорту товарів та послуг, %	-6.9	-0.8
Зміна в тіньовій ціні на іноземну валюту, %	3.1	-0.9

отримано 5.4 мільярда євро прямих податків. Додатково, програмою було створено 340 тис. робочих місць, що знизило об'єм виплат по безробіттю економікши 1.8 мільярда євро бюджетних коштів [10].

Іншим, не менш важливим макроекономічним показником, є енергетична безпека. Міжнародне Енергетичне Агентство визначає енергетичну безпеку як «безперерйну фізичну наявність енергоносіїв за доступною ціною» [11]. Впровадження енергоефективних заходів знижує попит на енергоносії, підвищуючи таким чином енергетичну безпеку.

За останні 40 років стрибки цін на нафту кілька разів призводили до економічного шоку з широкими економічними та соціальними наслідками. Так, у 1970-х реальні ціни на нафту зросли на 500%, що спричинило стагнацію по всій Європі [12]. Тоді ж, у 1970-х, ціну на газ прив'язали до ціни нафти, тому подорожчання нафти призводило до подорожчання інших енергоносіїв. Домогосподарства змушені були витрачати більше коштів на оплату енергоносіїв, що знижувало їх реальний дохід і обмежувало витрати в економіці. Витрати бізнесу також зросли: майже вся продукція на певному етапі виробництва потребує енергетичних ресурсів, тому вищі ціни призвели до підвищення цін у всіх галузях економіки. Ці фактори знизили купівельну спроможність домогосподарств, а також індекс довіри виробників, що сповільнило розвиток економіки. Лише в середині 1980-х темпи розвитку економіки ЄС досягли попереднього рівня. Цей шок призвів до глибоких наслідків: Франція, наприклад, за результатами цих подій прийняла рішення про перехід на виробництво ядерної енергії для диверсифікації енергозабезпечення [12].

Ще одним важливим результатом впровадження енергоефективних заходів є підвищення житлових стандартів. Енергоефективне обладнання в поєднанні з інформаційною підтримкою щодо можливостей ефективного використання енергетичних ресурсів призводять до зниження витрат домогосподарств на оплату енергетичних рахунків, що підвищує реальний дохід. Вищий реальний дохід, у свою чергу, підвищує стандарти життя, особливо для домогосподарств, що знаходяться за межею «паливної бідності» Це умовний термін, що застосовується британським урядом для позначення домогосподарств, які не можуть забезпечити теплом власну оселю за прийнятною ціною. За статистикою цей термін застосовується до домогосподарств, що змушені витрачати на адекватний режим опалення оселі більше 10% свого доходу. Хоча термін «паливна бідність» офіційно не використовується ні в Україні, ні в більшості країн ЄС, здатність забезпечити теплом власну оселю за прийнятною ціною стає дедалі важливішим питанням. Згідно з дослідженнями європейського фонду «Розумна енергія» (Intelligent Energy Europe), 25% домогосподарств Британії знаходяться за межею паливної бідності, і ця цифра зростає до 30% до 2016 року. У Болгарії даний показник складає 70% [13]. Фонд не має інформації щодо ситуації в Україні, але, аналізуючи дані країн ЄС, можна припустити, що рівень паливної бідності знаходиться за межею 70%. Люди, що живуть у таких умовах, мають тенденцію до захворювань, спричинених холодом та сирістю. Враховуючи постійне подорожчання енергоносіїв, такі домогосподарства знаходяться під загрозою ризику накопичення неприпустимого рівня заборгованості намагаючись досягти адекватного температурного режиму, або довготривалих проблем зі здоров'ям через хронічно низьку температуру в оселі. За даними Міністерства охорони здоров'я Британії щорічні витрати Державної служби охорони здоров'я

на подолання захворювань, спричинених «паливною бідністю» складають 990 млн. євро [14]. У цьому ж дослідженні зазначається, що кожен 1 євро, інвестований у модернізацію опалення домогосподарств, економить 0.42 євро витрат на лікування.

Якщо проблемі енергоефективності не приділяти достатньо уваги, все більше домогосподарств опиняться за межею паливної бідності, оскільки ціни енергоносіїв постійно зростають. Це, у свою чергу, призведе до погіршення ситуації зі здоров'ям, що матиме негативний вплив на загальну продуктивність праці, і, як наслідок, сповільнить темпи економічного зростання [15].

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження економічно обґрунтованих цін енергоносіїв призведе до зниження реального доходу домогосподарств та додаткових витрат для бізнесу. За таких умов, покращити ситуацію можливо при широкомасштабному впровадженні енергоефективних проєктів. У короткостроковому періоді такі проєкти підвищать конкурентоспроможність бізнесу завдяки зниженню витрат на енергоносії та підвищать реальний дохід домогосподарств. У довгостроковому періоді такі проєкти стануть своєрідним захистом для національної економіки і матимуть позитивний вплив на макроекономічні показники, зокрема ВВП та рівень інфляції, а також підвищать енергетичну безпеку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Центр дослідження проблем сталого розвитку (Британія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.e3g.org/images/uploads/E3G_The_macro-economic_case_for_energy_efficiency-Apr_2012.pdf.
2. Британський центр дослідження енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukerc.ac.uk/support/tiki-download_file.php?fileid=157.
3. Офіційний сайт Банку Англії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/archive/Documents/historicpubs/qb/1994/qb940308.pdf>.
4. Британський центр дослідження енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukerc.ac.uk/support/tiki-download_file.php?fileid=157.
5. Інститут економіки Кембриджського університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cpp.csap.cam.ac.uk/organisations/cambridge-econometrics/>.
6. Річний звіт німецької електропостачальної компанії DREWAG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.drewag.de/media/pdf/eng/dg_zahlenfakten_geschaeftsberichte/annual-report-for-the-year-2012.pdf.
7. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Oct2013-Focus-en.pdf>.
8. Національна лабораторія дослідження проблем відновлюваної енергетики, США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nrel.gov/docs/fy06osti/39512.pdf>.
9. Німецька консультативна група [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress>.
10. KfW Group (Німеччина) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kfw.de/kfw/en/KfW_Group/Press/Latest_News/.
11. Міжнародне Енергетичне Агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/>
12. Міжнародне Енергетичне Агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ieo2011_web.pdf.
13. Європейський фонд «Розумна енергія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fuel-poverty.org/files/WP5_D15_EN.pdf.
14. Міністерство охорони здоров'я Британії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-of-health>.
15. Центр дослідження проблем зміни клімату (Британія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://3csep.ceu.hu/sites/default/files/field_attachment.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.2:631.1

Біляр А.І.

*аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

РОЗВИТОК ЗВІТНОГО СЕГМЕНТУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ВЛАСНІСТЮ

Стаття присвячена розвитку звітного сегменту, базуючись на Концептуальних засадах розбудови облікового сегменту стратегічного управління власністю. Обґрунтовано необхідність удосконалення представлення інформації про капіталізовану власність підприємств. Розроблено пункти і зміст Інформаційно-інвестиційного проспекту про капіталізовану власність.

Ключові слова: звітність, інвестиційне представлення, стратегічне управління власністю, власність, сільськогосподарські підприємства.

Біляр А.И. РАЗВИТИЕ ОТЧЕТНОГО СЕГМЕНТА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Статья посвящена развитию отчетного сегмента, основываясь на Концептуальных основах развития учетного сегмента стратегического управления собственностью. Обоснована необходимость совершенствования представления информации о капитализированной собственности предприятий. Разработаны пункты и содержание Информационно-инвестиционного проспекта о капитализированной собственности.

Ключевые слова: отчетность, инвестиционное представление, стратегическое управление собственностью, собственность, сельскохозяйственные предприятия.

Bilyar A.I. DEVELOPMENT OF THE REPORTING SEGMENT OF PROPERTY'S STRATEGIC MANAGEMENT

The article is devoted to the development of reportable segments based on the conceptual foundations for building your strategic property management segment. The necessity of improving the reporting of capitalized property companies. Developed items and content information and investment avenue of capitalized property.

Keywords: reporting, investment presentation, strategic property management, property, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Спроможність вітчизняних підприємств, у тому числі і суб'єктів аграрного сектора, здійснювати свою господарську діяльність на рівних з європейськими та світовими конкурентами напряму залежить від здатності працівників обліково-фінансових служб показати реальну вартість об'єктів власності потенційному кредитору, інвестору та на ринку фінансових ресурсів.

Вітчизняна практика господарювання показує, що вертикально-інтегровані форми агробізнесу (агрохолдинги) вже сповна користуються всіма інструментами привабливого представлення своїх потужностей і результатів діяльності. Це дає їм можливість виходити на ринки міжнародного капіталу і залучати обігові кошти для ведення господарської діяльності. У той же час малі і середні суб'єкти господарювання в аграрному секторі не використовують той обліковий інструментарій, який дасть їм можливість інвестиційно привабливого представлення своєї власності. Така ситуація послаблює конкурентні позиції вітчизняних малих і середніх агропромислових підприємств і не дозволяє їм реалізувати стратегію виходу на доступні ринки капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі частини проблеми досліджувалися І.О. Бланком [1], В.Г. Федоренко [2], Б.М. Щукіним [3], А.О. Яфокіним [4], Ю.А. Яфокіною [4] та іншими. Проте її обліковий аспект не вирішено, особливо для сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Після виконання процедур перевірки, аналізу, оцінки і переоцінки, відображення в бухгалтерському обліку та звітності результати роботи повинні бути втілені в комплексному документі, який вміщував би всю інформацію, необхідну зацікавленим сторонам. Для вирішення цього

завдання вітчизняні агрохолдинги розміщують на своїх сайтах проспекти, друкують та розповсюджують інформаційні матеріали. Малі та середні форми господарювання в аграрному секторі таку роботу не виконують, тим самим знижуючи свої конкурентні позиції. Саме тому ми вважаємо за доцільне рекомендувати, у першу чергу, вітчизняним малим і середнім сільськогосподарським підприємствам складати Інформаційно-інвестиційний проспект з додаванням до нього форм звітності, результатів перевірок контролюючих органів та аудиторських фірм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційно-інвестиційний проспект (табл. 1) – це достовірна і комплексна інформація про фінансово-господарський стан сільськогосподарського підприємства, яка дасть можливість інвестору (кредитору) прийняти рішення про надання фінансово-кредитних ресурсів чи придбання підприємства (його частини). Проспект повинен бути прозорим і зрозумілим настільки, щоб інвестор (кредитор) зміг комплексно (у повній мірі) оцінити всі ризики від прийнятого ним управлінського рішення.

Інформаційно-інвестиційний проспект про капіталізовану власність необхідно розпочати з титульної сторінки, на якій розмістити дані про найменування підприємства, про комерційні позначення на найменування, фірмові знаки (за наявності).

Наступний пункт проспекту – «Короткий опис» – найважливіший, оскільки стисло (до 5 сторінок) повинен вміщувати основну інформацію про сільськогосподарське підприємство. Важливою для інвестора (кредитора) є, зокрема, інформація про частку, яку займає підприємство на ринках продукції, товарів, робіт (послуг).

Таблиця 1

Пункти і зміст Інформаційно-інвестиційного проспекту про капіталізовану власність

Пункти проспекту	Зміст інформації в пунктах
Титульна сторінка	Найменування підприємства, комерційні позначення на найменування, фірмові знаки (за наявності), підпис керівника підприємства, рік звітної інформації
Короткий опис	Організаційно-правова форма, основні види діяльності, розмір власного капіталу, середньо-облікова чисельність працівників, склад адміністративного персоналу; частка підприємства на ринках товарів, робіт і послуг; графічне зображення фінансових результатів за останні п'ять років у порівнянні з конкурентами, характеристики кредитного портфеля і проблемних активів, інформація про обслуговуючі банки, дані про невирішені судові спори
Пункт 1. «Загальна інформація»	
1.1. Реєстраційні дані	Повна і скорочена назва підприємства; дата, серія і номер свідоцтва про державну реєстрацію; адреса реєстрації і код ЄДРПОУ, географія фактичного розміщення потужностей, банківські реквізити, контактні дані, офіційний сайт
1.2. Засновники, адміністративний персонал	Інформація про засновників і менеджмент (персональні дані, частки участі в капіталі), дані про пов'язаних осіб, дані про якісні та освітньо-кваліфікаційні характеристики адміністративного персоналу (директор, головний бухгалтер, голова наглядового органу)
1.3. Організаційно-функціональна структура	Існуюча організаційна схема роботи підприємства, центри відповідальності, структурні підрозділи (філії, дочірні підприємства), стратегічні плани щодо зміни організаційно-функціональної структури підприємства
1.4. Основні етапи розвитку	Найважливіші події підприємства: рік заснування, періоди значних успіхів, членство в міжнародних об'єднаннях товаровиробників, відзнаки якості продукції, визнання досягнень персоналу; презентації продукції, товарів, робіт (послуг) на всеукраїнських та міжнародних заходах
1.5. Види діяльності	Види діяльності згідно КВЕД, визначені в дозвільних документах; плани щодо можливостей диверсифікації бізнесу (переорієнтація на переробку сировини, на капітальне будівництво, на «зелений» туризм тощо)
1.6. Відомості про найнятий персонал	Вимоги до персоналу при прийомі на роботу, освітньо-кваліфікаційні рівні працівників, вимоги до трудового стажу, плинність кадрів, умови роботи і оплати праці, бонуси та соціальні гарантії
Пункт 2. «Характеристика ділової активності»	
2.1. Продукція, товари, роботи (послуги)	Види продукції, товарів, робіт і послуг підприємства; характеристика ринків за видами діяльності, оцінка існуючих ризиків та можливостей і доцільності нарощування обсягів діяльності, перспективи використання інноваційних технологій, шляхи втілення розроблених інвестиційних проектів
2.2. Маркетингова політика	Канали реалізації продукції, товарів, робіт (послуг); поділ маркетингової мережі на географічні сегменти, частка основних покупців в загальному обсязі реалізації, ризики втрати традиційних покупців, варіанти нівелювання ризиків втрати каналів збуту, система ціноутворення (джерела інформації про ціни (оптові ринки, статистичні дані, ціни основних гравців на ринку тощо)
2.3. SWOT-аналіз маркетингової діяльності	Сильні сторони (переваги маркетингової політики), слабкі сторони (недоліки організації збуту продукції, товарів, робіт (послуг), потенціал (невикористані можливості покращення організації збуту), загрози (аналіз факторів, які несуть ризики погіршення становища підприємства на займаних ринках збуту)
2.4. Виробничі фактори	Контрактні зобов'язання постачальників виробничих факторів (пального, засобів захисту рослин та догляду тварин, добрив); загрози втрати традиційних джерел надходжень виробничих факторів, альтернативні джерела постачання ресурсів
Пункт 3. «Виробничо-фінансові показники господарської діяльності»	
3.1. Розрахунок власного капіталу	Розрахунок вартості власного капіталу, виходячи з Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів та порядку складання форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»
3.2. Землі та права користування ними	Правовстановлюючі документи на земельні ділянки, частки (паї) (Державні акти, Свідоцтва, Витяги з Державного реєстру прав на нерухоме майно); характеристика земельних угідь (площі ділянок, часток (паїв), кадастрові номери, категорії угідь (рілля, сіножаті, пасовища, перелоги, водний фонд); дані про вартісну оцінку земельних ділянок, часток (паїв), прав користування (сума, тип оцінки (експертна, нормативна); інформація про укладені і зареєстровані договори оренди, емфітевзису (дата реєстрації, дата закінчення дії, сума орендної плати, заборгованість)
3.3. Основні засоби	Найменування і залишкова вартість основних засобів по групах, географічне розташування виробничих потужностей, умови утримання і експлуатації, капітальні вкладення за останні п'ять років, інтенсивність вибуття об'єктів, плани щодо проведення поточного ремонту; стратегічні плани щодо модернізації (реконструкції) об'єктів, спрямовані на підвищення експлуатаційних характеристик чи зниження забруднення навколишнього середовища; інформація про об'єкти передані чи отримані в оренду (кількість договорів, тип оренди, суми і строки орендних платежів, кредиторська і дебіторська заборгованість)
3.4. Інтелектуальна власність	Дані про ідентифіковані та оприбутковані об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), правовохоронні документи (свідоцтва на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), патенти на сорти рослин (на промислові зразки, на корисні зразки), авторські свідоцтва); вартість прав на ОІВ; терміни і обсяги витрат, здійснюваних підприємством на проведення науково-дослідних робіт з розробки ОІВ; суми роялті та франчайзингових платежів по ліцензійних договорах використання ОІВ

3.5. Біологічні активи і с.г. продукція	Інформація про обсяги незавершеного виробництва, про вартість біологічних активів по групах культур і видах тварин; дані про залишки с.г. продукції, дані про склад і функції Комісії з оцінки біологічних активів і с.г. продукції, порівняльний аналіз виробничо-фінансових показників діяльності (урожайність, продуктивність, фінансові результати)
3.6. Проблемна заборгованість	Дані про прострочені (понад три роки) суми дебіторської і кредиторської заборгованості, інформація про судові розгляди, дані про можливості отримання майна в рахунок погашення зобов'язань; ризики втрати предметів застави, іпотеки
3.7. Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства	Аналіз фінансового стану підприємства за показниками використання позичкового капіталу, фінансової стійкості та платоспроможності, оборотності капіталу, ліквідності, ділової активності, рентабельності (прибутковості), ринкової вартості підприємства
Пункт 4. «Додаткова інформація»	
Підтверджуюча документація	Комплекти фінансової і статистичної звітності, поданої за останні п'ять років; фінансова звітність, сформована за міжнародними стандартами фінансової звітності; акти, висновки, заключення аудиторських фірм і контролюючих органів (державної фінансової служби, державної фінансової інспекції, державної інспекції сільського господарства)

Джерело: запропоновано автором

Пункт «Короткий опис» проспекту повинен сфокусувати увагу зацікавлених сторін на головному, адже, цілком можливо, що ознайомившись зі стислим викладом інвестор (кредитор) припинить вивчення проспекту, або ж, навпаки, – проявить інтерес ознайомитись з інформацією про сільськогосподарське підприємство більш детально.

Розширену інформацію про сільськогосподарське підприємство доцільно розкривати в наступних пунктах проспекту: 1 «Загальна інформація», 2 «Характеристика ділової активності», 3 «Виробничо-фінансові показники господарської діяльності» та 4 «Додаткова інформація».

У підпункті 1.1 проспекту «Реєстраційні дані» необхідно навести повну і скорочену назву сільськогосподарського підприємства; дату, серію і номер свідоцтва про державну реєстрацію; висвітлити адресу реєстрації і код ЄДРПОУ підприємства.

Інформацію про засновників і менеджмент (персональні дані, частки участі в капіталі), дані про пов'язаних осіб, дані про якісні та освітньо-кваліфікаційні характеристики адміністративного персоналу (директор, головний бухгалтер, голова наглядового органу) можна розкрити в наступному підпункті проспекту – 1.2 «Засновники, адміністративний персонал».

У наступному підпункті (1.3 «Організаційно-функціональна структура») доцільно висвітлити існуючу організаційну схему роботи сільськогосподарського підприємства, розкрити інформацію про центри відповідальності (центри доходів, витрат і прибутку) та структурні підрозділи (філії, дочірні підприємства).

У підпункті 1.4 «Основні етапи розвитку» проспекту необхідно розкрити інформацію про найважливіші події сільськогосподарського підприємства: рік заснування, періоди значних успіхів (значні контракти угоди з контрагентами, злиття, поглинання).

У підпункті 1.5 «Види діяльності» доцільно розкрити інформацію про види діяльності згідно КВЕД, визначені в дозвільних документах. Також можна висвітлити плани щодо можливостей диверсифікації бізнесу (переорієнтація підприємства на переробку сировини, на капітальне будівництво, на «зелений» туризм тощо). Плани на диверсифікацію бізнесу повинні бути документально підтвержені (проектно-кошторисна документація, інвестиційні проекти і т. ін.).

Заключним підпунктом пункту «Загальна інформація» можна дати підпункт 1.6 «Відомості про найнятий персонал». Цей підпункт доцільно формулювати з огляду на вимоги до розкриття інформації в контексті Концепції сталого розвитку, де економічна складова роботи підприємства розглядається, як невід'ємна від соціальної та екологічної.

Другим пунктом проспекту пропонуємо зробити пункт «Характеристика ділової активності», в якому розповісти зацікавленим сторонам про особливості виробничо-технологічного процесу, про застосування новітніх технологій у переробці сировини, про характер зв'язків з постачальниками виробничих факторів і мережу покупців готової продукції.

У підпункті 2.1 «Продукція, товари, роботи (послуги)» пункту 2 «Характеристика ділової активності» проспекту необхідно представити інформацію про види продукції, товарів, робіт і послуг сільськогосподарського підприємства.

Підпункт 2.2 проспекту «Маркетингова політика» повинен розкрити інформацію про канали реалізації продукції, товарів, робіт (послуг) сільськогосподарського підприємства; про поділ маркетингової мережі на географічні сегменти, про систему ціноутворення (джерела інформації про ціни (оптові ринки, статистичні дані, ціни основних гравців на ринку тощо).

Окремим підпунктом проспекту доцільно зробити підпункт 2.3 «SWOT-аналіз маркетингової діяльності», в якому розкрити сильні сторони (переваги маркетингової політики) підприємства, слабкі сторони (недоліки організації збуту продукції, товарів, робіт (послуг), потенціал (невикористані можливості покращення організації збуту), загрози (аналіз факторів, які несуть ризики погіршення становища підприємства на займаних ринках збуту). Інформацію можна представити у вигляді таблиці 2.

Заключним підпунктом пункту 2 проспекту є підпункт 2.4 «Виробничі фактори», в якому висвітлити інформацію про угоди, укладені сільськогосподарським підприємством з постачальниками виробничих факторів (пального, засобів захисту рослин та догляду тварин, добрив).

Наступним пунктом проспекту можна навести пункт 3 «Виробничо-фінансові показники господарської діяльності», в якому представити результати капіталізації балансоутворюючих об'єктів власності, що вже знайшли відображення в бухгалтерському обліку, формах фінансової та статистичної звітності.

Пункт 3 проспекту доцільно розпочати розкриттям інформації про власний капітал. Така наша позиція обґрунтовується вимогами вітчизняного законодавства щодо щорічного контролю за розміром власного капіталу. При розгляді цього питання законодавець оперує поняттям «вартість чистих активів».

Під вартістю чистих активів Методичні рекомендації щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств № 485 розуміють величину, яка обчислюється шляхом вирахування із суми активів, прийнятих до розрахунку, суми його зобов'язань,

Таблиця 2

SWOT-аналіз маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства

	Потенціал	Загрози
Зовнішнє середовище	Успішне завершення пошуку нових каналів збуту продукції, товарів, робіт (послуг)	Входження на ринок великих гравців, які активно проводять демпінг ринкових цін
	Динамічний розвиток конкуренції, який призведе в майбутньому до згортання діяльності інших гравців на ринку	Значна частка декількох каналів збуту в загальному обсязі реалізації
	Здешевлення робочої сили внаслідок інфляційних процесів	Ріст показників інфляції та зниження купівельної спроможності клієнтів
Внутрішнє середовище	Сильні сторони	Слабкі сторони
	Висока впізнаваність торгових марок (брендів) продукції, товарів, робіт (послуг)	Низький обсяг бюджету на проведення рекламних заходів
	Висока якість, широкий асортимент і велика мережа збуту продукції, товарів, робіт (послуг)	Відсутність торгових марок (брендів), комерційних позначень
	Ефективна рекламна кампанія	Відсутність маркетингових досліджень про вподобання та потреби споживачів

Джерело: запропоновано автором

прийнятих до розрахунку [5]. Для визначення вартості чистих активів складається розрахунок за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» [6]. Слідуючи Методичним рекомендаціям № 485 і вимогам до складання форми № 1, формулу вартості чистих активів можна представити в такому вигляді:

$$\begin{aligned}
 & \text{Чисті активи} = \text{Необоротні активи} + \text{Оборотні} \\
 & \quad \text{активи} + \text{Витрати майбутніх періодів} + \\
 & + \text{Необоротні активи, утримувані для продажу,} \\
 & \text{та групи вибуття} - \text{Довгострокові зобов'язання} - \\
 & - \text{Поточні зобов'язання} - \text{Довгострокові і поточні} \\
 & \quad \text{забезпечення, цільове фінансування} - \text{Доходи} \\
 & \quad \quad \quad \text{майбутніх періодів}
 \end{aligned}$$

(формула 1)

Джерело: актуалізовано автором на основі [5], [6]

У вузькому розумінні ця формула інтерпретується так: вартість чистих активів дорівнює активам за мінусом зобов'язань підприємства.

Як зазначалося вище, вартість чистих активів сільськогосподарського підприємства – це не що інше, як сума власному капіталу підприємства, яка відображається рядку 1495 форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Тобто, в Інформаційно-інвестиційному проспекті (у підпункті 3.1 пункту 3) ми пропонуємо навести порівняння розміру власного капіталу (рядок 1495 ф. № 1) з сумою зареєстрованого (пайового) капіталу (рядок 1400 ф. №1). Якщо величина власного капіталу підприємства більша за розмір зареєстрованого капіталу, то це вказує на виконання вимог п. 4 ст. 144 та п. 3 ст. 155 Цивільного кодексу України. Це слугуватиме позитивним сигналом для зацікавлених сторін (інвесторів, кредиторів).

У товариствах з обмеженою відповідальністю ситуації перевищення зареєстрованого капіталу над власним не спричинять потреби ліквідації підприємства, оскільки з 2011 року вітчизняне законодавство не встановлює для таких форм господарювання мінімальних розмірів зареєстрованого капіталу. В акціонерних товариствах наслідком перевищення зареєстрованого капіталу над власним може стати зменшення зареєстрованого капіталу, але не нижче мінімального розміру. Відповідно до п. 1 ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства» мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства [7] (тобто, якщо підприємство було зареєстровано в 2014 році – це 1 522,5 тис. грн.). У будь-якому випадку перевищення зареєстрованого капі-

талу над власним не тільки свідчать про порушення норм цивільного законодавства, але й дає негативний сигнал потенційному інвестору (кредитору). Тому цілком очевидно, що перед складанням Інформаційно-інвестиційного проспекту сільськогосподарському підприємству слід провести роботу з власниками (засновниками) щодо погашення заборгованості по внесках у зареєстрований капітал.

Зважаючи на те, що головним балансоутворюючим активом сільськогосподарського підприємства є земля, найбільш обґрунтованим буде продовжити пункт 3 Інформаційно-інвестиційного проспекту підпунктом 3.2 «Землі та права користування ними». У цьому підпункті доцільно розкрити інформацію про правостановлюючі документи на земельні ділянки, частки (паї); навести характеристику земельних угідь, кадастрові номери, категорії угідь; показати дані про вартісну оцінку земельних ділянок, часток (паїв), прав користування (сума, тип оцінки (експертна, нормативна); висвітлити інформацію про укладені і зареєстровані договори оренди, емфітевзису (дата реєстрації, дата закінчення дії, сума орендної плати, заборгованість).

Наступним підпунктом пункту 3 «Виробничо-фінансові показники господарської діяльності» проспекту доцільно зробити підпункт 3.3 «Основні засоби», в якому розкрити інформацію про найменування і залишкову вартість основних засобів по групах, географічне розташування виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства, умови утримання і експлуатації об'єктів основних засобів.

У підпункті 3.4 «Інтелектуальна власність» проспекту необхідно навести дані про ідентифіковані та оприбутковані об'єкти інтелектуальної власності. Такі об'єкти повинні бути захищені відповідними правоохоронними документами (свідоцтвами на торговельні марки (знаками для товарів і послуг), патентами на сорти рослин (на промислові зразки, на корисні зразки), авторськими свідоцтвами).

Підпункт проспекту 3.5 «Біологічні активи і сільськогосподарська продукція» повинен розкрити інформацію про обсяги незавершеного виробництва, вартість біологічних активів по групах культур і видів тварин, дані про залишки сільськогосподарської продукції, дані про склад і функції Комісії з оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції. Okремо можна представити виробничо-фінансові показники діяльності сільськогосподарського підприємства (урожайність, продуктивність, фінансові результати) у порівнянні з аналогічними показниками по регіону, в якому функціонує підприємство.

У підпункті 3.6 проспекту «Проблемна заборгованість» доцільно розкрити дані про прострочені (понад три роки) суми дебіторської і кредиторської заборгованості, висвітлити інформацію про судові розгляди, оцінити можливості отримання майна в рахунок погашення зобов'язань та ризики втрати предметів застави, іпотеки тощо.

Заключним підпунктом третього пункту проспекту доцільно зробити підпункт 3.7 «Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства», в якому навести розраховані показники фінансового стану: використання позичкового капіталу, фінансової стійкості та платоспроможності, оборотності капіталу, ліквідності, ділової активності, рентабельності (прибутковості), ринкової вартості підприємства. Для проведення такого аналізу існує низка методичний розробок, затверджених вітчизняним законодавством, які є доступними суб'єктам аграрного сектору [8; 9; 10].

Заключним пунктом Інформаційно-інвестиційного проспекту доцільно зробити четвертий («Додаткова інформація»), в якому навести копії форм фінансової і статистичної звітності, поданої за останні п'ять років; копії актів, висновків аудиторських фірм і контролюючих органів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Нами було удосконалено організаційно-методичні підходи до розкриття інформації про капіталізовану власність шляхом складання і оприлюднення Інформаційно-інвестиційного проспекту, в якому запропоновано наводити опис бізнесу, характеристику ділової активності, виробничо-фінансові показники роботи сільськогосподарського підприємства, які підтверджуються додатковою інформацією (копіями форм звітності та актів суб'єктів контролю). Такий Інформаційно-інвестиційний проспект стане в нагоді, перш за все, малим і середнім формам господарювання в аграрному секторі, які реалізують стратегію по-

силення інвестиційної привабливості власності в цілях залучення кредитних та інвестиційних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент. – К.: Наука-Центр, 2001.
2. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004.
3. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проектів: Конспект лекцій. – К.: МАУП, 2002.
4. Яфокін А.О., Яфокіна Ю.А. Роль і значення бухгалтерського обліку в системі інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності // Юридичний вісник. – № 1(18). – 2011. – 120 с. – С. 75-79.
5. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств: рішення Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку від 17 листопада 2004 року № 485 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/law/12867>.
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 року № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
8. Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: лист Державної податкової адміністрації України № 759/10/20-2117 від 27 січня 1998 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 1998. – 2014.
9. Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 року № 81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств: наказ Центральної спілки споживчих товариств України від 28 липня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/big/text892/pg1.htm>.

УДК 339.9

Бондаренко Т.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету***Волков Д.П.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту підприємницької діяльності
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету*

ГЕНЕЗИС ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РАМКАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ

Досліджено ключові аспекти розвитку торговельної діяльності в Україні, окреслено її місце та роль у формуванні головної продуктивної сили суспільства через забезпечення населення споживчими товарами. Авторами детально проаналізований сучасний стан даної сфери діяльності, визначені основні тенденції її розвитку в макроекономічному аспекті. У статті обґрунтовано теоретичні питання та виявлено проблеми та основні напрями розвитку торгівлі України в сучасних умовах господарювання. Виявлені основні причини такого стану дали можливість запропонувати напрями подальшого поліпшення торговельного обслуговування населення в Україні.

Ключові слова: комерція, попит, посередництво, торгівля, товар, товарообіг.

Бондаренко Т.Ю., Волков Д.П. ГЕНЕЗИС ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

Исследованы ключевые аспекты развития торговой деятельности в Украине, определены ее место и роль в формировании главной производительной силы общества путем обеспечения населения потребительскими товарами. Авторами подробно проанализировано современное состояние данной сферы деятельности, определены основные тенденции ее развития в макроэкономическом аспекте. В статье обоснованы теоретические вопросы и выявлены проблемы и основные направления развития торговли Украины в современных условиях хозяйствования. Выявленные основные причины такого положения, которые позволили предложить направления дальнейшего улучшения торгового обслуживания населения в Украине.

Ключевые слова: коммерция, посредничество, спрос, торговля, товар, товарооборот.

Bondarenko T.Y., Volkov D.P. GENESIS OF TRADING ACTIVITIES UNDER ECONOMIC PARADIGM

Researched key aspects of trading activity in Ukraine, outlined its place and role in the formation of the main productive forces of society by ensuring public goods. The authors have analyzed in detail the current state of the field of activity, the basic trends of development in the macroeconomic context. In the article the theoretical issues and problems identified and the main directions of Ukraine's trade in the modern business environment. The basic reason for this state made it possible to suggest areas for further improvement of commercial services to the population in Ukraine.

Keywords: commerce, demand, mediation, trade, goods, turnover.

Постановка проблеми. Загострення соціально-економічних процесів в Україні спричиняють пошук можливих джерел поновлення стабільності в суспільстві. Одним із структурних компонентів національної економіки держави виступає торгівля, як сектор утворення значної частини валового продукту, а саме тому дослідження її розвитку та подальшого вдосконалення є важливим питанням в управлінні механізмом перерозподілу національного доходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основний науковий-практичний доробок у дослідженнях розвитку торговельної діяльності належить такому вченим як В.Д. Базилевичу, Л.В. Балабановій [1, с. 19], З.С. Варналію [2, с. 45], А.А. Мазаракі [3, с. 36], але при цьому, як правило, поза увагою залишаються певні теоретичні та науково-практичні проблеми щодо структурування торговельної діяльності, відповідно до нових підходів формування фінансової та бюджетної політики.

Постановка завдання. На підставі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні історичного розвитку торговельної діяльності, що виступає як підґрунтя для визначення оптимального вектору розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговля, як важливий вид господарської діяльності в сфері обігу проявила себе ще в IX ст., коли ринок займав центральне місце у великих містах. Після зародження мануфактурного виробництва (XVIII ст.)

почала з'являтися оптова торгівля, яка розширювала межі торгівлі та її роль в економіці.

Найперша школа економічної науки, мала назву меркантилізм, що в перекладі з італійського означає торговець. Видатними вченими XVI-XVII ст. цієї школи були Т. Мен (1571-1614) та А. Монкретьєн (1575-1621), які досліджували такі категорії політекономії як торгівля, товар, торговельний капітал та дали початок науковому аналізу функціонування торговельних відносин. Джерелом багатства та «процвітання» суспільства меркантилісти вважали торговельну діяльність [4, с. 57].

Досліджуючи еволюційну динаміку торгівлі, необхідно звернути увагу на перехід від натурального до товарного виробництва.

Товарне виробництво досягло найвищого розвитку в період капіталізму, коли робоча сила набула форми товару. Суспільний поділ праці дав поштовх до появи економічної відособленості товаровиробників. Характерною ознакою останньої, на відміну від спеціалізованого поділу праці, була обов'язковість еквівалентного товарного обміну як фази суспільного відтворення. Формою ж обміну є обіг, який існує на основі процесу виробництва товарів і грошових відносин. Саме в його сфері реалізуються відносини обміну.

Радянська торгівля у своєму розвитку пройшла через такі етапи.

У початковий період радянської влади (1917-1918 рр.) це – боротьба з анархією ринку, спроба регулювати товарний обмін, створення радянського сектору торгівлі, з метою покращення забезпечення населення продовольством і предметами особистого споживання [5, с. 138].

В умовах військового комунізму (1918-1921 рр.) – держава впровадила продовольче розподілення, коли на зміну товарно-грошовим відносинам прийшли відносини прямого натурального обміну. Була введена карткова система трудових продовольчих пайків, громадське харчування під наглядом робочого контролю [5, с. 141].

У період НЕПу (1921-1923 рр.) дозволялася торгівля, але у визначених рамках, неорганізований ринок замінювався організованим. Щоб зайняти провідні позиції в оптовій торгівлі, створювалися трести і синдикати, які повинні були маневрувати товарними ресурсами, знижувати накладні витрати, ліквідувати приватного посередника. У сфері роздрібною торгівлі особливе місце відводилося кооперації. Значалося, що без мережі кооперативних об'єднань неможливо було створити соціалістичне господарство. Цінова політика була такою, що державні і кооперативні ціни були нижчими за приватні. Було введено нормування цін на товари першої необхідності (сіль, керосин, цукор) [5, с. 143].

Одночасно впроваджувалося планування роботи всіх державних органів і підкреслювалося, що вартісні інструменти – гроші, ціна, прибуток, закон вартості – несумісні із соціалістичною економікою, а гроші і ціна – лише облікові інструменти.

Скорочення товарно-грошового обміну негативно вплинуло на розвиток торгівлі. Не розвивалася система генеральних договорів між підприємствами промисловості і організаціями споживчої кооперації, якій приділялася велика увага.

У 1929-1935 рр. була введена карткова система продажів основних продовольчих і непродовольчих товарів. Організація колгоспів призвела до появи в 1931 році нової форми торгівлі – колгоспної. Скорочення планів централізованих заготівель сільськогосподарської продукції призвело до зростання колгоспної торгівлі. Її питома вага в роздрібному товарообігу у 1932 році склала 16%. У 1931 році констатували ліквідацію приватної форми торгівлі [6, с. 46].

У передвоєнне десятиріччя посилювалося централізоване управління економікою держави. У торгівлі керуючим органом стала державна система народного комісаріату внутрішньої торгівлі, якій підпорядковувалася міська кооперативна торгівля і відділи робітничого постачання. Товарні ресурси були сконцентровані в збутових організаціях промисловості. Виробництво товарів народного споживання не встигало за зростанням попиту населення, збільшувався розрив між виробництвом товарів споживання і засобами виробництва. З 1938-1940 рр. впроваджено розвиток підсобних сільських господарств при промислових підприємствах, продукція яких більшою частиною направлялася до підприємств громадського харчування.

У воєнні роки населення забезпечувалося товарами на основі нормованого розподілу. З 1941 року по 1947 рік діяла карткова система і громадське харчування через систему робітничого постачання [6, с. 48].

У 1947 році була проведена грошова реформа через великий надлишок грошової маси в обігу. Ринок насичувався товарами, багатократно знижувалися ціни на продукти харчування. Збільшувалися централізовані фонди і закупівлі споживчої кооперації

єю сільськогосподарської продукції по цінах домовленості [6, с. 49].

У 1950-1960 рр. намагалися знайти нові форми управління економікою, зменшити централізацію і розширити права на місцях. Товарно-грошові відносини розвивалися, з'явилася реальна можливість перейти з адміністративних методів управління на економічні. Товарообіг зростає прискореними темпами, зростає насиченість ринку товарами, почав вивчатися попит населення. На обсяг і структуру споживання почала впливати зовнішньоекономічна діяльність. Торговельна мережа системи відділів робітничого постачання була передана системі державної торгівлі. У 1953 році управління оптовою і роздрібною торгівлею було передане Міністерству торгівлі [6, с. 50].

У 70-х роках у народному господарстві почали з'являтися труднощі: знизилася темп економічного зростання, якість товарів була низькою, асортимент вузьким, незбалансованість попиту і пропозиції призвели до появи неходових і залежаних товарів і до дефіциту необхідних [6, с. 50].

Щоб забезпечити населення товарами були прийняті на народногосподарські рівні Продовольча програма (1982 рік) і Комплексна програма розвитку виробництва товарів народного споживання і сфери послуг на 1986-2000 рр. (1985 рік). До випуску товарів для населення були залучені всі промислові підприємства [7, с. 14].

У 1988 році була прийнята постанова щодо впровадження на торговельних підприємствах економічних методів управління, поліпшення планування, розширення прав і самостійності підприємств, що призвело до реформування соціалістичної торгівлі в торгівлю капіталістичного типу, яка на сучасному етапі розвитку виступає як соціально орієнтована, передбачає перехід цієї галузі від державної власності (не стосується споживчої кооперації) до різних форм приватної власності.

На початку 90-х рр. торговельні підприємства почали жваво проходити процес приватизації, що призвело як до позитивних так і до негативних моментів.

Позитивними моментами є: орієнтація продавця на інтереси покупця; зміна режиму робочого часу закладів торгівлі; відкриття нових торговельних центрів та будинків, ринків, кіосків та наближення їх до місця проживання покупця; розвиток людських потреб і реклами, відносна свобода торгівлі.

Негативними моментами є: значна кількість торговельних посередників, що підвищує ланковість товароруку, час надходження товарів від виробника до споживача, ціни; використання готівкових коштів, які не всіма підприємствами здаються до банку, що зменшує грошову масу і погіршує стан банківської системи.

Перш ніж розглядати торговельну діяльність у сучасних умовах, доцільно з'ясувати сутність поняття «комерційна діяльність», що достатньо часто ототожнюється в ході проведення досліджень.

Інтенсивний розвиток ринкових відносин, зміни в інституціональній структурі економіки України створили нове середовище для здійснення комерційних процесів сучасних підприємств, які діють як у виробничій, так і в невиробничій сферах.

У вітчизняній та зарубіжній літературі існують різні визначення комерції.

На думку Б.А. Райзберга, З.С. Варналії, А.П. Кисельова, Є.А. Удовицької, комерційне підприємство – це діяльність, пов'язана з обміном, розподілом та споживанням товарів і послуг, визначальну

роль у ньому відіграють товарно-грошові та торговельно-обмінні операції, які здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг [6, с. 217]. Представниками комерційного підприємництва є різні торговельні організації, що реалізують (продають) предмети споживання і засоби виробництва з метою отримання прибутку.

Проте комерційною діяльністю сьогодні займаються не тільки спеціалізовані підприємства. Цей вид діяльності тією чи іншою мірою притаманний усім підприємницьким структурам незалежно від форм власності, до яких вони належать.

Л.В. Осипова та І.М. Сіяєва, Переверзева С.О. підкреслюють, що багато юридичних осіб у сфері комерційної діяльності здійснюють складний комплекс заготівельної, виробничої, будівельної, інвестиційної та іншої підприємницької діяльності з метою її подальшої реалізації через процеси купівлі-продажу для виручки доходів і отримання прибутку в умовах взаємодії з іншими суб'єктами господарювання, державними органами, міжнародними організаціями та інші [8, с. 204]. Основними методологічними основами комерційної діяльності в сучасних умовах є концепція маркетингу і системний підхід.

Різні тлумачення комерції визначають її багатоаспектність, але превалює думка, що предметом комерції є здійснення купівлі-продажу товарів. Вищевикладене свідчить, що комерційне підприємництво слід розглядати з точки зору вузького і широкого аспектів.

У вузькому розумінні комерційне підприємництво – це підприємництво в сфері торгівлі, пов'язане із здійсненням процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку.

У широкому розумінні комерційне підприємництво є господарсько-торговельною діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання в сфері виробництва і товарного обігу, спрямованого на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжною діяльністю, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [9, с. 13].

Господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; електропостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво в здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг).

Існує думка, згідно з якою маркетинг, а іноді і торгівлю, ототожнюють з комерційною діяльністю. Так, Ю.В. Пакус і О.В. Місько визначають маркетинг як управління комерційною діяльністю підприємства орієнтованого на ринок [8, с. 306].

Але маркетинг, як і торговельна діяльність, поняття більш широкі, ніж комерційна діяльність. Якщо комерційна діяльність розглядає тільки питання купівлі-продажу товарів і послуг, то маркетинг охоплює і виробничі функції.

Щодо визначення сутності торгівлі, то вона теж дістала різні тлумачення науковцями. В економічній енциклопедії визначення торгівлі є таким: торгівля – це форма обміну продуктами праці й послугами, історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва.

У словнику сучасної економіки Макміллана, торгівля визначається як обмін товарами між індивідами або групами, здійснюваний безпосередньо за допомогою бартеру, або з використанням грошей [10].

В Українській радянській енциклопедії під торгівлею розуміється галузь народного господарства, яка забезпечує обіг товарів, просування їх із сфери виробництва в сферу споживання на основі купівлі-продажу.

Л.І. Безгінова доводить, що торгівля, у системі галузей економіки, є особливою ланкою, яка пов'язує виробників і споживачів продукції, що обумовлює відмінність торговельних підприємств від підприємств інших галузей. Для галузі торгівлі характерно максимальне використання ринкових і фінансових механізмів, за яких самостійність підприємств у здійсненні торговельно-виробничого процесу, відповідно до попиту споживачів, є найбільшою [11, с. 13].

Громова Т.М. пропонує таке визначення торгівлі: це галузь економіки, яка реально функціонує та інституційована формальними і неформальними правилами і нормами як необхідна та ефективна складова сфери обігу, об'єктом діяльності якої є товарний обмін у формі купівлі-продажу товарів та надання всіх необхідних для цього процесу послуг як виробникам товарів, так і їх покупцям [7, с. 20].

Торгівля, пов'язуючи між собою виробництво і споживання, на думку В.І. Карсекіна і А.А. Мазаркі, не тільки здійснює обмін товарів, доводить їх до споживачів і надає їм необхідні послуги, а й впливає на виробництво, спонукає його випускати необхідні товари, формує споживання та сприяє його розвитку [2, с. 46].

Отже, виникає потреба в такій торгівлі, яка б мала еквівалентні відносини покупців і продавців, вільний вибір постачальників, наявність конкурентів як між виробниками, так і між споживачами.

За умов ринкової економіки торгівля виконує роль поєднання виробника і споживача, галузевих і міжгалузевих інтересів для їх постійного відтворення, безперервності процесу виробництва.

Характеризуючи стан розвитку торговельної сфери в Україні необхідно звернутися до аналізу статистичних даних.

За класифікацією ООН, роздрібний товарообіг, як основний показник діяльності роздрібних торговельних підприємств, віднесено до показників, що характеризують рівень життя населення країни.

За даними Держкомстату України роздрібний товарообіг у % до попереднього року з 2004 року по 2013 рік постійно зростає, що є позитивним і свідчить про підвищення рівня життя населення [12].

Темпи зростання обсягів роздрібного товарообігу підприємств до попереднього року склали:

Таблиця 1

Темпи росту обсягів роздрібного товарообігу в Україні за 2004-2013 роки

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Темпи росту, %	121,9	123,4	126,5	128,9	118,1	82,6	109,8	114,8	115	109,5

Таблиця 2

**Співвідношення продажу продовольчих і непродовольчих товарів
у роздрібному товарообігу України за 2008-2013 роки**

Питома вага	Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Продовольчі товари		34,4	40,0	39,5	38,9	40,2
Непродовольчі товари		65,6	60,0	60,5	61,1	59,8	58,9

Середньорічні темпи зростання дорівнюють:

$$\sqrt[3]{3,7979} = 1,159 \text{ (115\%)}$$

Статистичні дані про товарну структуру роздрібно-го товарообігу свідчать, що існує тенденція до її покращення: збільшення питомої ваги продажу непродовольчих товарів підкреслює зростання добробуту населення до початку фінансової кризи.

Загальний огляд організаційно-економічної структури підприємств роздрібно-го торгівлі України виявляє певні недоліки.

Звертає на увагу подрібненість організаційно-економічної структури підприємств торгівлі: кількість підприємств роздрібно-го торгівлі склала на кінець 2008 р. – 69,2 тис. од., 2012 р. – 62,2 тис од., 2013 р. – 59,8 тис. од. Їх кількість зменшилася на 13,6%, а середньорічна кількість найманих працівників за цей же період не перевищила 10,6%. Тобто 10% працюючих в Україні забезпечують функціонування 40% усіх суб'єктів підприємницької діяльності [12].

Виникло протиріччя: кількість стаціонарних об'єктів торгівлі зменшується, а кількість суб'єктів підприємницької діяльності збільшується. Поясненням цього є особливості вітчизняного законодавства в сфері оподаткування підприємницької діяльності. Для користування пільговим режимом оподаткування значна частина торговельних підприємств штучно переносить свою діяльність на групу приватних підприємств з незначними торговельними оборотами та прийнятною системою оподаткування економічної діяльності. Зважаючи на зростання обсягів товарообігу, можна засвідчити, що за умов врегулювання проблем оподаткування, вказане протиріччя поступово зникло і почало б формуватися стійке прогресивне середовище розвитку внутрішнього ринку в Україні [13, с. 9].

Окремим суперечливим чинником розвитку вітчизняної системи роздрібно-го торгівлі є існування значної кількості ринків. Позитивним моментом їх функціонування є те, що вони формують пропозицію з порівняно низькими цінами для населення з недостатнім рівнем платоспроможності, що сприяє задоволенню попиту з боку основної маси населення, хоч і рівень обслуговування на ринках є низьким.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розвиток торгівлі можна проаналізувати на основі товарообігу, сутність якого полягає в економічних відносинах стадії виробництва і роздрібно-го торгівлі і на останньому етапі – особистого споживання – в обмін на грошові доходи населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. – Навч. посіб. / Л.В. Балабанова, А.М. Германчук. – Київ: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.
2. Варналії З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. / З.С. Варналії. – Київ: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
3. Територіальна організація внутрішньої торгівлі України / А.А. Мазаракі, В.І. Карсекін, Є.М. Воронова, В.І. Дорошенко. – Київ: КТЕІ, 1992. – 84 с.
4. Економіка торгівлі: учебник для торг. вузів / Б.А. Солов'єв, Л.А. Алькевич, В.И. Андросов и др.: Рук. авт. кол. Б.А. Солов'єв. – М.: Економіка, 1990. – 414 с.
5. Іваницький В.И. Економіка торгівлі / В.И. Іваницький. – Киев: Высшая школа, 1978. – 408 с.
6. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / В.С. Марцин. – Київ, 2008. – 603 с.
7. Громова Т.М. Торгівля як інституціональна форма функціонування сфери обігу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Т.М. Громова. – Київ, 2007. – 25 с.
8. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – Москва: Юнити-Дана, 2000. – 623 с.
9. Переверзева С.О. Механізм регулювання комерційної діяльності авіакомпаній України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / С.О. Переверзева. – Київ, 2003. – 17 с.
10. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ. – К.: АртЕк, 2000. – 640 с.
11. Безгінова Л.І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібно-го торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Л.І. Безгінова. – Харків, 2004. – 18 с.
12. Державний комітет статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Соболев В.О. Формування та розвиток роздрібно-го торговельної мережі в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.О. Соболев. – Донецьк, 2005. – 17 с.

УДК 657.6:338.46

Василюк М.М.*кандидат економічних наук**Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті аргументовано необхідність поліпшення організації системи контролю якості аудиту в Україні, яка на сьогодні є проблематичною та суттєво відрізняється від європейських стандартів та підходів. Доведено, що система контролю якості аудиту, яка першою протидіє кризовим явищам, має базуватися на посиленні ролі суспільного нагляду за професією аудитора в умовах посилення євроінтеграційних тенденцій.

Ключові слова: уніфікація процедур перевірки, якість аудиторських послуг, ризик неякісних послуг, документальний мінімум для контролю якості, система контролю якості, аудиторська діяльність, ринок аудиторських послуг.

Василюк М.М. ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

В статье аргументировано необходимость улучшения организации системы контроля качества аудита в Украине, которая на сегодня является проблематичной и существенно отличается от европейских стандартов и подходов. Доказано, что система контроля качества аудита, которая первой противодействует кризисным явлениям, должна базироваться на усилении роли общественного надзора за профессией аудитора в условиях усиления евроинтеграционных тенденций.

Ключевые слова: унификация процедур проверки, качество аудиторских услуг, риск некачественных услуг, документальный минимум для контроля качества, система контроля качества, аудиторская деятельность, рынок аудиторских услуг.

Vasylyuk M.M. ORGANIZATION OF CONTROL OF QUALITY OF PUBLIC ACCOUNTANT SERVICES

In the article the necessity of improvement of organization of the checking of quality of audit system is argued for Ukraine that for today is problematic and substantially distinguished from European standards and approaches. It is well-proven that the checking of quality of audit, that counteracts the first to the crisis phenomena, system must be based on strengthening of role of public supervision after the profession of public accountant in the conditions of strengthening of eurointegration tendencies.

Keywords: unitization of procedures of verification, quality of public accountant services, risk of off-grade services, documentary minimum for control of quality, checking of quality system, public accountant activity, market of public accountant services.

Постановка проблеми. За сучасних складних умов господарювання підприємницька діяльність розглядається як складний економічний процес, що означає залежність фінансового результату діяльності аудиторських фірм від рівня якості наданих ними аудиторських послуг, тому очевидно є необхідність поліпшення організації системи контролю за якістю аудиту й аудиторських послуг у професійному аудиті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз літературних джерел дозволяє визначити основні проблеми, шляхи їх вирішення та напрями системи стандартів контролю якості сучасних професійних аудиторських послуг. Вагомий внесок у вивчення проблеми контролю за якістю аудиту зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: О.С. Іванілов, Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай, Д.В. Єременко, О.Ю. Редько, Н.М. Проскуріна, В.П. Коваленко, Н.Г. Здирко, А.В. Рибачок, В.Є. Козак, А.А. Пономарьов та інші. Особливої актуальності набуває проблема впровадження контролю якості аудиторської діяльності в процесі адаптації законодавства України до норм Європейського Союзу.

Постановка завдання. Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання засвідчують, що аудиторським фірмам недостатньо відповідати вимогам Міжнародних стандартів аудиту, тому першочерговим завданням у забезпеченні якості аудиторських послуг є, насамперед, формування ефективної внутрішньофірмової системи контролю якості. Відсутність (недостатність) такого контролю зумовлює нестабільність та неефективність сучасного ринку аудиторських послуг. Зокрема, це проявляється в нерозумінні можливостей аудиту, наявності недостатньо кваліфікованого персоналу, недосконалість методологічної й нормативної баз аудиту. За таких умов кожен суб'єкт аудиторської діяльності стикається з ризиком неякісного надання аудиторських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доволі важливим критерієм якості аудиторських послуг є контроль якості окремої перевірки. Як зазначалося нами, з метою подолання можливих проблем забезпечення якості аудиту та супутніх з аудитом послуг важливим та необхідним питанням залишається створення внутрішньофірмової стандартизації як основи для підвищення якості результатів аудиту. У зв'язку з цим, у процесі кожного виконання завдання повинен організовуватись нагляд, який тісно пов'язаний із оглядом виконаних процедур контролю. Нагляд впровадження виконання завдання складається із:

- дослідження ключових питань, що виникли під час виконання завдання, оцінювання їх значущості та відповідного коригування плану завдання;
- ідентифікації питань, щодо яких необхідні консультації;
- контроль за процесом виконання завдання;
- визначення знань й компетентності окремих членів групи із виконання завдання;
- встановлення рівня професійності, повноти виконання функціональних обов'язків відповідно до визначених завдань.

Для забезпечення уніфікації процедур перевірки та уникнення суб'єктивного підходу до окремих об'єктів перевірки, АПУ встановлює перелік мінімальної кількості документів, перевірка яких дасть перевіряючому можливість сформулювати висновок про якість аудиту чи аудиторських послуг. Наведені нами в табл.1 та в табл.2 документальні забезпечення перевірок розрізняють двох видів: загальне та спеціальне.

Дотримання всіх вимог до формування системи забезпечення якості аудиту та аудиторських послуг забезпечить ефективність системи контролю якості. Відзначимо, що система забезпечення якості аудиту не може надати абсолютну впевненість, а лише з певним рівнем ймовірності підтвердити, що цілі, заради

яких вона була створена, досягнуті. Причиною цього є наступні неминучі обмеження ефективності системи контролю якості аудиторських послуг:

- витрати на здійснення контрольних заходів повинні бути менше тих економічних вигод, які дає застосування таких заходів;

- властивість людини робити помилки через небалість, через неувважність, невірних суджень чи незрозуміння інструктивних матеріалів;

- зумисне порушення системи контролю якості в результаті змови співробітників об'єкта контролю, як з іншими співробітниками даного об'єкта, так і з третіми особами;

- порушення системи контролю внаслідок зловживань з боку представників керівництва, від-

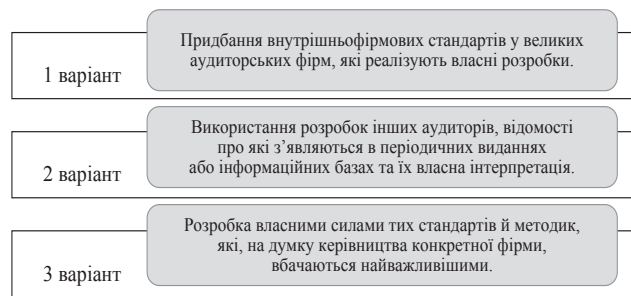


Рис. 1. Формування системи внутрішньофірмових стандартів для малих і середніх аудиторських фірм

Джерело: розроблено на основі [3]

Таблиця 1

Загальне забезпечення документального мінімуму для контролю якості аудиторських послуг

№ п/п	Назва документа	Що перевіряють
1.	Наказ про затвердження політики (стандартів, методики) контролю якості по аудиторській фірмі	Наявність наказу, факти про ознайомлення з наказом усіх штатних працівників та сумісників.
2.	Положення (внутрішньо фірмові стандарти, методичний посібник) з контролю якості професійних послуг	Відповідність змісту положення вимогам Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг, затвердженого Рішенням АПУ № 182/4 від 27.09.2007 року. Наявність фактів про ознайомлення з документом усіх штатних працівників і сумісників.
3.	Положення (наказ) про ціноутворення на професійні послуги (прайс-листи)	Наявність, відповідність вартості послуг рівню відповідальності та складності замовлення, відсутність неадекватно низької вартості замовлення, обґрунтування вартості замовлення.
4.	Свідоцтва про професійну компетентність виконавців послуг	Наявність документів, що підтверджують підвищення кваліфікації виконавців й співвиконавців, а також нормативної бази даних з предмета діяльності, доступної для виконавців, факти проведення внутрішньофірмових консультацій та тренінгів з професійних питань діяльності, призначення на перевірку виконавця відповідно до його рівня кваліфікації та досвіду роботи.
5.	Свідоцтва про конфіденційність роботи та її результатів	Наявність порядку заповнення робочих документів і факт ознайомлення із ним усіх штатних та залучених виконавців, системи захисту комп'ютерної інформації, а також архіву документів та порядку доступу й користування його документами, наявність внутрішніх правил щодо забезпечення конфіденційності та знання їх персоналом фірми (аудитором), ін. заходи, спрямовані на забезпечення професійної конфіденційності.
6.	Свідоцтво про дієвість системи контролю якості та про її моніторинг	Факти та документи, що підтверджують використання окремих фахівців (або залучених фахівців) для контролю якості послуг, що надаються; журнали реєстрації заходів моніторингу якості послуг; журнали (накази) реєстрації попереджувальних дій щодо зменшення загроз незалежності та надання аудиторських послуг з найвищою якістю, свідоцтва контрольних дій у робочих документах аудиторів. Обов'язково перевіряють відповідність послуг, що надаються, відповідно Переліку АПУ.

Джерело: [1]

Таблиця 2

Спеціальне забезпечення за окремими замовленнями документального мінімуму для контролю якості аудиторських послуг

№ п/п	Назва документа	Що перевіряють
1.	Наказ про прийняття замовлення (про збереження вже існуючих замовників та продовження співпраці)	Наявність, факт ознайомлення всіх виконавців (співвиконавців) із наказом. Відповідність змісту наказу вимогам забезпечення професійної незалежності відносно замовника, наявність інших документів, що свідчать про заходи, спрямовані на зменшення загроз незалежності до прийнятного рівня.
2.	Наказ про призначення групи виконавців замовлення	Наявність, факт ознайомлення всіх виконавців із наказом. Інформація про загрози незалежності за конкретним замовником (замовленням) та про вжиті застережні заходи. Посилання на особу, відповідальну за контроль якості професійних послуг.
3.	Договір на надання професійних послуг	Наявність, відповідність предмета договору меті надання послуг й вимогам чинного законодавства. Відповідність назви послуги та предмета договору Переліку аудиторських послуг, затвердженому АПУ № 182/5 від 27.09.2007 року.
4.	Робочі документи	Наявність робочих документів. Свідоцтва про ознайомлення з бізнесом клієнта, свідоцтва планування виконання послуг, свідоцтва розуміння та оцінки аудиторського ризику. Робочі документи виконавців – наявність та повнота щодо предмета перевірки (надання професійних послуг).
5.	Результати надання послуг	Відповідність формату результатного документа встановленим вимогам у контексті мети завдання (вимоги МСА або вимоги державних регуляторних органів), логічна відповідність змісту робочих документів змісту аудиторського звіту та/або аудиторського висновку (виду останнього).

Джерело: [1]

Таблиця 3

Загальні критерії якості аудиторської діяльності в Україні

№ п/п	Критерії	Пояснення
1.	Дотримання аудиторськими фірмами професійних стандартів	- дотримання аудиторськими та аудиторськими фірмами вимог стандартів аудиту, затверджених АПУ; - дотримання аудиторськими та аудиторськими фірмами вимог професійної етики, у тому числі незалежності; - дотримання аудиторськими та аудиторськими фірмами вимог Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторськими системи контролю якості аудиторських послуг».
2.	Дотримання аудиторськими та аудиторськими фірмами вимог нормативних і законодавчих документів, які регулюють аудиторську діяльність, зокрема, Закон України «Про аудиторську діяльність»	- дотримання вимог щодо обмеження переліку послуг, які можуть надавати аудиторі (аудиторські фірми) відповідно до стандартів аудиту; - відповідність критеріям для надання статусу аудитора або аудиторської фірми (наявність сертифікату, розмір частки засновників, вимоги до керівництва аудиторської фірми); - отримання права на здійснення аудиторської діяльності тільки після включення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів; - дотримання істотних умов договору на проведення аудиту та надання інших аудиторських послуг; - реалізація прав та обов'язків аудиторів і аудиторських фірм; - дотримання спеціальних вимог, у тому числі щодо відповідності розміру винагороди за надання аудиторських послуг необхідного часу для якісного виконання таких послуг, належних навичок, знань, професійної кваліфікації та рівня відповідальності аудитора; - дотримання вимог щодо відповідальності аудиторів та аудиторських фірм; - дотримання вимог інших норм Закону, рішень АПУ, які регулюють діяльність аудиторів та аудиторських фірм.
3.	Задоволення потреб користувачів (замовників)	- відповідність висновків (звітів) умовам завдання.

Джерело: розроблено на основі [5]

повідальних за функціонування даних аспектів контролю;

– наявність практики істотної зміни умов діяльності, у результаті чого прийняті контрольні процедури можуть перестати виконувати свої функції [2].

Узагальнивши положення нормативно-правових актів, що містять напрями контролю та вимоги до якості аудиторських послуг, а також вимоги безпосередньо замовників до результатів роботи аудиторів, визначимо схему формування системи внутрішньофірмових стандартів аудиторських фірм, наведену на рис. 1.

На завершальному етапі перевірки, аудиторська послуга має певну фактичну якість. Контроль якості аудиту здійснюється на окремих етапах і на заключній стадії провідним аудитором та безпосередньо виконавцями. Тобто формується релевантне інформаційне забезпечення, що дозволяє отримати інформацію про фактичну якість аудиторських послуг.

Для успішної діяльності аудиторської організації, підтримки її високої репутації, забезпечення конкурентоспроможності, раціональної організації обслуговування важливе значення має інформація про фактичну якість аудиторських послуг на ринку. Отже, визначаються функції, для виконання яких запроваджується система якості послуг [4]. Таким чином, сформуємо загальні критерії якості аудиторської діяльності (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основною умовою належної організації контролю якості аудиторських послуг є впровадження аудиторськими процедур контролю якості на кожній стадії аудиту, які в контексті політики й процедур організації є необхідними стосовно окремих аудиторських перевірок якості. Крім того, відзначимо, що саме ефективний контроль якості аудиту та аудиторських послуг виступає основним рушійним чинником реалізації можливостей аудиторських фірми. Внутрішньофірмовий контроль якості професійних аудиторських послуг уособлює собою безпосередній контроль власника, що реалізується шляхом створення вну-

трішньофірмових стандартів й здійснення контролю кожним аудитором зокрема. Забезпечення ефективного функціонування даного виду контролю є запорукою надання якісних аудиторських послуг.

Отже, можна зробити висновок, що з метою забезпечення надання якісних аудиторських послуг та проведення якісної перевірки, необхідно регулярно здійснювати оцінку ефективності результатів внутрішнього контролю якості. Керівництву аудиторської фірми слід приділити особливу увагу тестуванню та документуванню роботи аудиторів та інших працівників аудиторської фірми на кожному етапі перевірки чи надання аудиторських послуг для того, щоб переконатися в якості їх роботи та ефективності внутрішнього контролю в цілому. Результати таких оцінок потрібно аналізувати, а при виявленні можливих недоліків – застосовувати заходи щодо їх усунення та запобігання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О.Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46-54.
2. Мовчан О.С. Професійне навчання та сертифікація як основа компетентності, ретельності та постійного професійного розвитку внутрішнього аудитора // Інститут внутрішніх аудиторів України. – 2013. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iia.org.ua/ua/?page_id=290#Uuf0FyHFEnl.
3. Петрик О. Проблеми методик і організації контролю якості аудиту в Україні: вітчизняний і зарубіжний досвід // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=225853&menu=337095>.
4. Немченко В.В. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту): підручник / за ред. д.е.н. проф. Немченко В.В. та Редько О.Ю. – К.: ЦУЛ, 2012. – 536 с.
5. Українська асоціація якості // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaq.org.ua/index.php?module=ContentExpress&file=index&func=display&ceid=102&meid=64>.
6. Про затвердження Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими

- фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг»: Положення № 182/4 від 27 вересня 2007 року зі змінами та доповненнями// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=vr2_4230-07.
7. Про затвердження Концептуальної основи контролю аудиторської діяльності в Україні: Рішення АПУ № 182/3 від 27 вересня 2007 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN32612.html.
 8. Про затвердження Порядку застосування до аудиторів (аудиторських фірм) стягнень за неналежне виконання професійних обов'язків: Рішення Аудиторської палати України № 184/4 від 15 листопада 2007 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=vr4_4230-07.
 9. Перевірка системи контролю якості: права, обов'язки, відповідальність // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://devisu.ua/uk/inshe/economiko-pravove-zabezpechennya/5566-perevirka-sistemi-kontrolyu-jakosti-prava-obovjazki-vidpovidalnist>.
 10. Коментар компанії «Ernst & Young» в Україні з приводу запропонованих Міністерством фінансів України змін до законодавства про аудиторську діяльність // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/Press-release---2013-08-21>.

УДК 657.42

Глебова Н.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проаналізовано макроекономічні показники зміни вартості матеріальних активів на підприємствах України. Розглянуто облікову класифікацію матеріальних активів підприємства залежно від їх функціонального призначення в процесі виробництва. Визначено особливості організації обліку матеріальних активів. Запропоновано алгоритм визначення сутності матеріального активу та його облікове відображення.

Ключові слова: активи підприємства, основні засоби, малоцінні необоротні матеріальні активи, запаси, організація обліку.

Глебова Н.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Проанализированы макроэкономические показатели изменения стоимости материальных активов на предприятиях Украины. Рассмотрено учетную классификацию материальных активов предприятия в зависимости от их функционального назначения в процессе производства. Определены особенности организации учета материальных активов. Предложен алгоритм определения сущности материального актива и его учетное отражение.

Ключевые слова: активы предприятия, основные средства, малоценные необоротные материальные активы, запасы, организация учета.

Gliebova N.V. FEATURES OF TANGIBLE ASSETS ACCOUNTING ORGANIZATION AT THE ENTERPRISE

Have been analyzed changes macroeconomic indicators of tangible assets value on the enterprises of Ukraine. Reviewed the tangible assets accounting classification on the enterprise depending on their function in the production process. The features of tangible assets accounting organization were determined. An algorithm is proposed for determining the essence of a tangible asset and a reflection of his registration.

Keywords: enterprise assets, fixed assets, low-value noncurrent tangible assets, inventories, accounting organization.

Постановка проблеми. Одним із елементів активів підприємства є матеріальні активи. Матеріальні активи використовуються у виробничому процесі та формують його матеріально-речовинну базу. У положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) не наведене визначення поняття «матеріальні активи». Проте в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведено визначення активів, а саме: «активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому» [1]. Немає визначення матеріальних активів і в законах України.

До складу матеріальних активів підприємства відносяться основні засоби, малоцінні необоротні матеріальні активи, що належать до складу необоротних активів, та запаси (сировина та матеріали, незавершене виробництво, готова продукція, товари), що належать до складу оборотних активів. Отже поняття «матеріальні активи» можна розглядати в двох аспектах, як необоротні активи або як оборотні активи. Залежно від цього виникають особливості організації їх обліку на підприємстві, а також класифікація матеріальних активів впливає на ліквідність балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку основних засобів, малоцінних необоротних матеріальних активів і їх використання внесли провідні вчені-економісти: М.Т. Білуха, В.Г. Гетьман, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, В.Г. Линник, Ю.Я. Литвин, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огічук. Інших вчених турбують проблеми розвитку обліку виробничих запасів, яким присвятили свої наукові праці Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, Л.В. Жилкіна, З.В. Гуцайлюк, М.В. Кужельний, В.С. Рудницький, Н.М. Ткаченко, В.В. Сошко, П.С. Смоленюк.

Особливу увагу необхідно звернути на динаміку макроекономічних показників зміни вартості матеріальних активів на підприємствах України. На рисунку 1. наведено динаміку зміни вартості необоротних та оборотних активів до складу яких входять і матеріальні активи в тому числі.

За досліджуваний період з 2009 по 2013 роки вартість активів поступово збільшується. У структурі активів їх питома вага майже однакова та динаміка зміни вартості також має схожу тенденцію розвитку.

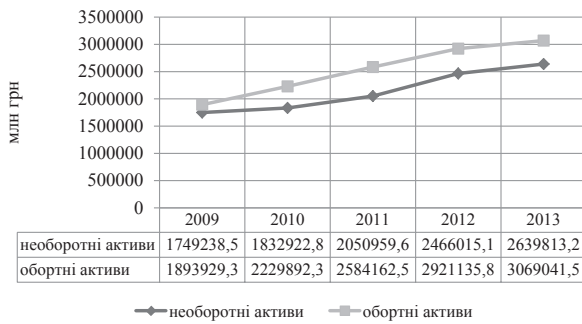


Рис. 1. Динаміка зміни вартості необоротних та оборотних активів на підприємствах України в 2009-2013 роках

Розроблено за джерелом [2]

Причиною збільшення вартості активів є інфляційні процеси та кризовий стан економіки України. При цьому підприємства повинні намагатися збільшувати частку більш ліквідних активів, тобто запасів у структурі матеріальних активів (винятком є підприємства капіталоемних галузей економіки).

На рисунку 2 і 3 наведено динаміку зміни питомої ваги основних засобів, малоцінних необоротних матеріальних активів та запасів у структурі відповідної групи активів.

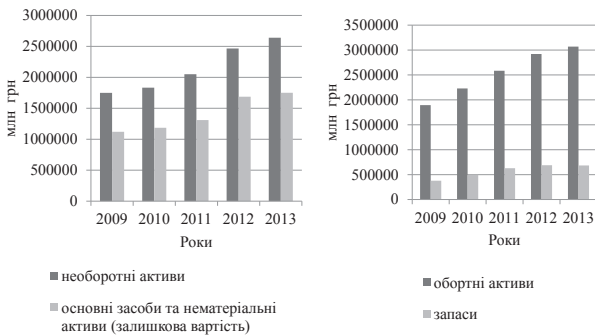


Рис. 2. Питома вага основних засобів та нематеріальних активів у структурі необоротних активів

Рис. 3. Питома вага запасів у структурі оборотних активів

Розроблено за джерелом [2]

Залишкова вартість основних засобів та нематеріальних активів за досліджуваній період поступово збільшується. У структурі необоротних активів їх питома вага складає більш ніж 60%. У структурі оборотних активів ситуація дещо інша. Так питома вага запасів досить низька, що свідчить про не високі темпи виробництва та відсутність залишків матеріальних запасів на складах підприємств. Низька питома вага запасів у структурі активів свідчить про те, що підприємства мають високі показники дебіторської заборгованості, а отже проблеми з розрахунками, що викликано кризовим станом економіки.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей організації обліку матеріальних активів підприємства залежно від їх функціонального призначення. Об'єктом дослідження є матеріальні активи підприємства. Предметом дослідження є організація обліку матеріальних активів залежно від їх ролі в процесі господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація обліку матеріальних активів на підприємстві залежить від їх господарського призначення.

Відповідно до класифікації матеріальних активів за Балансом (Звітом про фінансовий стан) виділяють: основні засоби, малоцінні необоротні матеріальні активи та запаси.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 7: основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

Визначення, що наведено в Податковому кодексі України дещо відмінне (п. 14.1.138): основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується в зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [4].

Важливою відмінністю є вартісна межа основних засобів, що визначена у Податковому кодексі, адже П(С)БО не має обмежень щодо їх вартості. Тому з метою уникнення розбіжностей у бухгалтерському та податковому кодексі бажано в наказі про облікову політику підприємства використовувати вимоги Податкового кодексу.

Важливою умовою віднесення активів до складу основних засобів є їх вартість та строк використання. Якщо строк використання активу більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), а вартість менша за 2500 грн (або інша сума визначена в наказі про облікову політику), то актив обліковується як малоцінний необоротний матеріальний актив.

Малоцінні необоротні матеріальні активи – предмети, строк корисного використання яких більше одного року, зокрема вартість сценічно-постановочних предметів, спеціальні інструменти і спеціальні пристосування, вартість яких погашається нарахуванням зносу за встановленою підприємством ставкою (нормою) з урахуванням очікуваного способу використання таких об'єктів та інші предмети, які за вартісними ознаками підприємством зараховано до складу малоцінних необоротних матеріальних активів [5].

Основні засоби та малоцінні необоротні матеріальні активи відображаються в Балансі (Звіті про фінансовий стан) у першому розділі «Необоротні активи», а за участю в процесі виробництва є засобами праці. Під час їх використання їх вартість амортизується та переноситься на створюваний продукт частково впродовж всього періоду їх використання.

Якщо матеріальний актив повністю використовується під час виробничого процесу та повністю переносить свою вартість на створюваний продукт, то актив відносить до складу запасів підприємства.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 9: запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у проце-

сі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [6].

На рисунку 4 наведено характеристику матеріальних активів за їх видами та особливості організації їх обліку, а саме умови визнання активом, правила включення до складу витрат при їх використанні, рахунки обліку.

Основні засоби та малоцінні необоротні матеріальні активи обліковуються на рахунках класу 1 «Необоротні активи». На рахунках цього класу з відповідним веденням аналітичного обліку узагальнюється інформація про наявність і рух необоротних активів, належних підприємству на праві власності, отриманих на праві господарського відання, на праві оперативного управління, отриманих у фінансовий лізинг, у довірче управління чи за договором оренди цілісного майнового комплексу. Господарські організації (крім державних (казенних) та комунальних підприємств) на окремих субрахунках третього порядку відповідних субрахунків із зазначенням належності до державної та/або комунальної власності відображають контрольовані ними (що перебувають в їх володінні та/або користуванні) необоротні акти-

ви, що є об'єктами права державної або комунальної власності, і які не увійшли до статутних капіталів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації) [5].

Група основних засобів являють собою сукупність однотипних по технічних характеристиках, призначенню й умовам використання необоротних матеріальних активів. Планом рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів передбачений синтетичний рахунок 10 «Основні засоби», що має 9 субрахунків.

За дебетом рахунку 10 «Основні засоби» відображається надходження (придбаних, створених, безоплатно отриманих) основних засобів на баланс підприємства, які обліковуються за первісною вартістю, сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; сума дооцінки вартості об'єкта основних засобів, за кредитом – вибуття основних засобів внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом, а також у разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів, сума уцінки основних засобів [5].

П(С)БО 7 «Основні засоби» поширюється на інші необоротні матеріальні активи, які діляться на наступні класифікаційні групи: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (не титульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи.

Інформація про наявність і рух інших необоротних активів відображається на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи». Рахунок 11 «Інші необоротні матеріальні активи» призначено для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух інших необоротних матеріальних активів, які не відображені в складі об'єктів обліку на рахунку 10 «Основні засоби». За дебетом рахунку 11 відображається надходження (придбаних, створених, безоплатно отриманих) інших необоротних матеріальних активів на підприємство (за первісною вартістю); сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (реконструкція, модернізація), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; сума дооцінки вартості об'єкта необоротних матеріальних активів. За кредитом рахунку 11 відображаються вибуття інших необоротних матеріальних активів внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом, а також у разі часткової ліквідації об'єкта та сума їх уцінки [5]. Субрахунок 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» входить до складу рахунку 11.

Для узагальнення інформації про наявність і рух запасів підприємства Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачені рахунки другого кла-

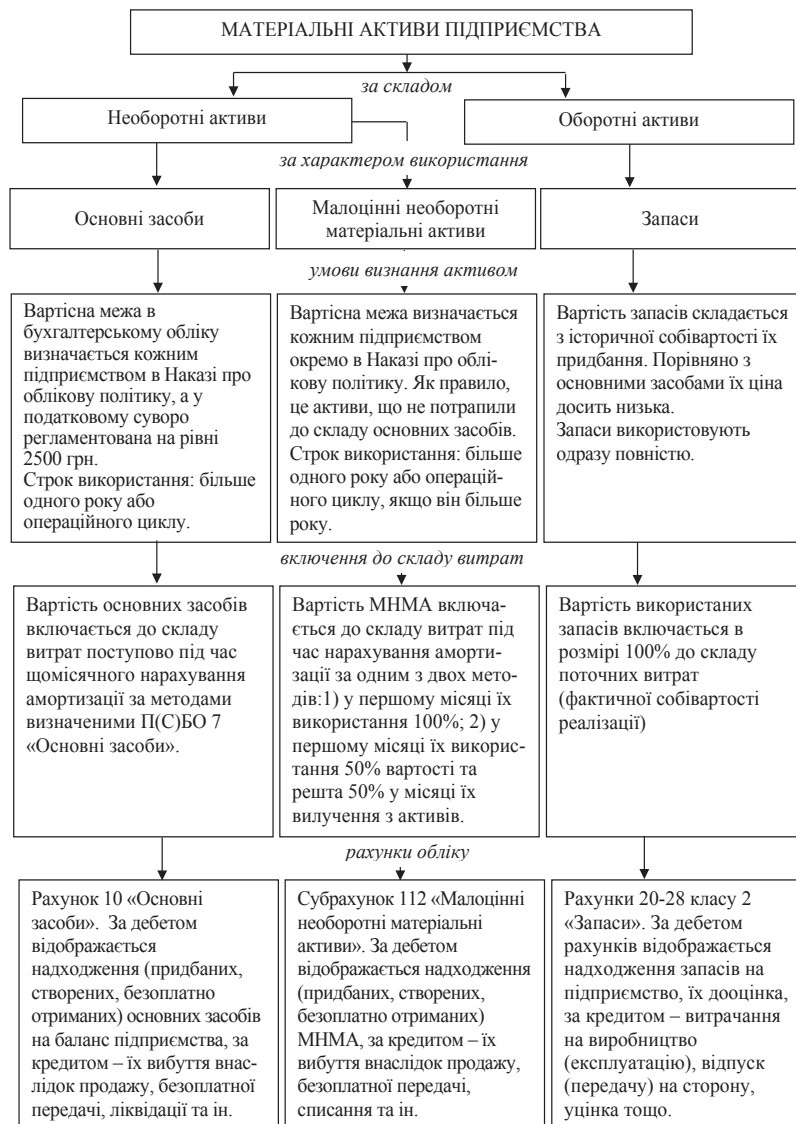


Рис. 4. Визнання та організація обліку матеріальних активів

су. До них відносяться такі рахунки синтетичного обліку: 20 «Виробничі запаси»; 22 «Малоцінні й швидкозношувані предмети»; 23 «Виробництво»; 25 «Напівфабрикати»; 26 «Готова продукція»; 28 «Товари».

За дебетом рахунків класу 2 «Запаси» відображаються за первісною вартістю придбані (отримані) запаси, за кредитом – за обліковою вартістю відпуск запасів в експлуатацію із списанням на рахунки обліку витрат, а також списання нестач і втрат від псування таких предметів.

З урахування особливостей облікового відображення матеріальних активів підприємства розроблено алгоритм визначення сутності матеріального активу та його відображення на рахунках бухгалтерського обліку (рис. 5).

Використання запропонованого алгоритму дозволить правильно визначити класифікацію матеріальних ресурсів підприємства, а отже і їх облікове відображення. Організація бухгалтерського обліку згідно з Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачає, що підприємство самостійно: визначає облікову політику підприємства; обирає форму бухгалтерського обліку; розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, затверджує правила документообороту і технології обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку [7].

Наказ про облікову політику містить опис методів оцінок, які використовуватимуться підприємством при складанні фінансових звітів, а також конкретних аспектів облікової політики щодо окремих об'єктів та статей обліку. Причому дублювати в цьому наказі вимоги та норми, чітко встановлені Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і П(С)БО, немає потреби. У ньому підприємство має зробити свій вибір серед методів обліку, застосування яких дозволено в різних варіантах. У майбутньому цей документ є орієнтиром для працівників бухгалтерії при відображенні господарських операцій на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Визначення економічної сутності та функціонального призначення матеріальних активів підприємства впливає на їх облікове відображення. При цьому виникає багато питань щодо їх обліку, які необхідно вирішувати на рівні кожного підприємства шляхом складання обґрунтованого Наказу про облікову політику в частині матеріальних активів. Наказ про облікову політику на підприємстві є важливим організаційним документом, який повинен встановлювати правила, вартісні та часові критерії віднесення матеріальних активів до тієї чи іншої групи, а також визначати облікові рахунки та первинні облікові документи.

Питання щодо організації обліку матеріальних активів в Україні визначені достатньо чітко в нормативних положеннях та законодавчих актах, але існують різниці їх бухгалтерського та податкового

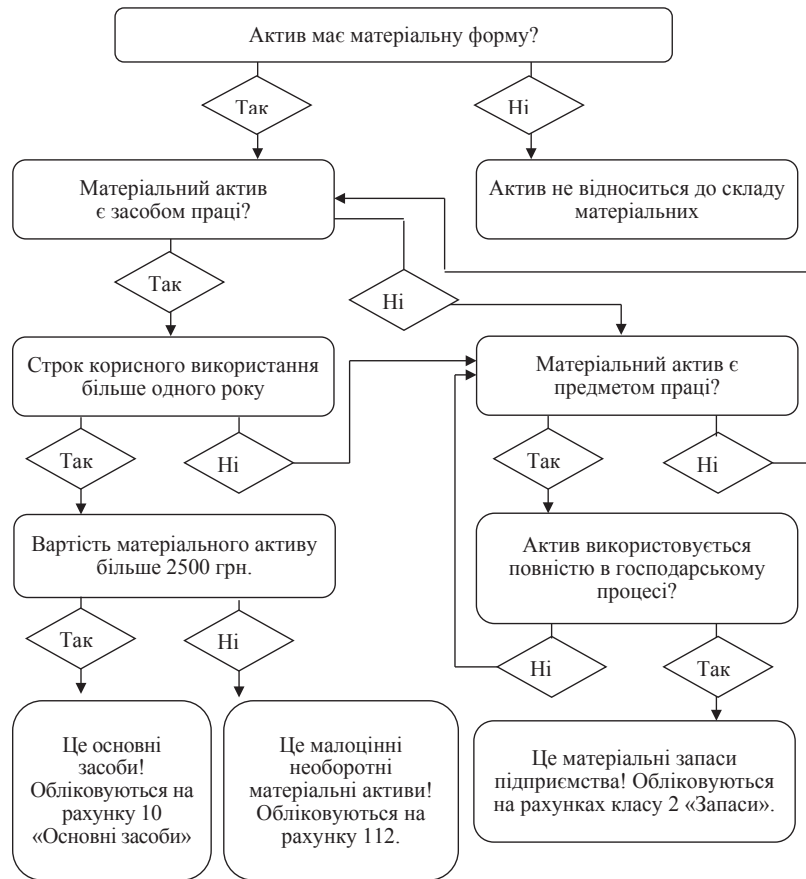


Рис. 5. Алгоритм визначення сутності матеріального активу та його облікове відображення

обліку. Вважаємо недостатньо дослідженою проблему зближення вказаних видів обліку матеріальних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 91 (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
4. Податковий кодекс України: закон України затверджений ВРУ від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/InstrukciyaKPlanuSchetov.aspx>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: затверджений ВРУ від 16.07.99 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 657

Дубініна М.В.доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Миколаївського національного аграрного університету**Багіна М.О.**магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена порівняльному аналізу термінологічних особливостей трактування поняття «інвентаризація» науковцями. Розглянуто основні аспекти проведення інвентаризації аграрних підприємств. У результаті проведеного дослідження визначено головні етапи проведення інвентаризації у аграрних підприємствах та їх головні особливості.

Ключові слова: бланки суворого обліку, інвентаризація, інвентаризаційна комісія, товарно-матеріальні цінності, малоцінні швидкозношувані предмети, розрахунки.

Дубинина М.В., Багіна М.О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена сравнительному анализу терминологических особенностей трактовки понятия «инвентаризация» учеными. Рассмотрены основные аспекты проведения инвентаризации аграрных предприятий. В результате проведенного исследования определены главные этапы проведения инвентаризации в аграрных предприятиях и их главные особенности.

Ключевые слова: бланки строгого учета, инвентаризация, инвентаризационная комиссия, товарно-материальные ценности, малоценные быстроизнашивающиеся предметы, расчеты.

Dubinina M.V., Bagrina M.O. THE INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF INVENTORYING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with the comparative analysis of terminological peculiarities interpretations of the concept of «inventorying» by scientists. Reviewed basic aspects of inventorying of agricultural enterprises. The study identified the major stages of the inventorying in the agricultural enterprises and their key features.

Keywords: forms of strict accounting, inventorying, commission of inventorying, commodity-material assets, low-value consumable items, calculations.

Постановка проблеми. Забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та їх відбиття у фінансовій звітності аграрних підприємств можливо лише за рахунок систематичного контролю облікових процесів. Основним інструментом здійснення такого контролю є інвентаризація. На сьогодні залишаються не визначеними питання щодо безпосереднього застосування та проведення інвентаризації у аграрних підприємствах і такими, що потребують подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням даної теми займалися такі вітчизняні науковці, як А. Бадюк, Ф. Бутинець, Л. Гуйда, Н. Дорош та ін. Але низка питань, пов'язаних із проблематичністю проведення інвентаризації, потребує подальшого розгляду та деталізації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей проведення інвентаризації у аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвентаризація передбачає здійснення перевірки і документального підтвердження наявності та стану, оцінки активів та зобов'язань аграрних підприємств.

Відповідно до Інструкції по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69, здійснюється інвентаризація на підприємствах, установах чи організаціях [1].

За своєю сутністю інвентаризації притаманний комплекс наступних господарсько-правових ознак, які у сукупності становлять зміст інвентаризації, наведених на рисунку 1.

У своїх наукових дослідженнях С. Бардаш зазначає, що при невчасній та недоброякісній перевірці інвентаризація здійснюється недоброякісно, тому невчасно виявляються нестачі та факти розкрадань, інформація фінансової звітності є недостовірною [3, с. 302].

Є. Калюга вказує, що за допомогою інвентаризації виявляється до 90% усіх нестач і розкрадань. Інвентаризацію станом на 30 грудня проводять не більш як 30% підприємств [4, с. 288].

А. Бадюк визначає інвентаризацію як метод інспектування наявних засобів виробництва, що здійснюється як



Рис. 1. Сутність і зміст інвентаризації [2, с. 280]

огляд і підрахунок інспектором або працівниками під його контролем [5, с. 22-29].

Об'єктом інвентаризації є сукупність однорідних елементів об'єкта майна та зобов'язань підприємства за своїм призначенням та економічним змістом, що наведено на рисунку 2.

Суб'єктами інвентаризації є носії прав та обов'язків, що представлені державними інститутами, структурами та підрозділами, що відповідно до законодавства мають право контролювати діяльність, а також власники та працівники підприємства [6, с. 590].

Ф.Ф. Бутинець під інвентаризацією має на увазі перевірку та оцінку фактичної наявності об'єкта контролю, яка здійснюється шляхом спостереження, вимірювання, реєстрації з подальшим порівнянням отриманих даних з обліковими показниками.



Рис. 2. Об'єкти інвентаризації у системі бухгалтерського обліку

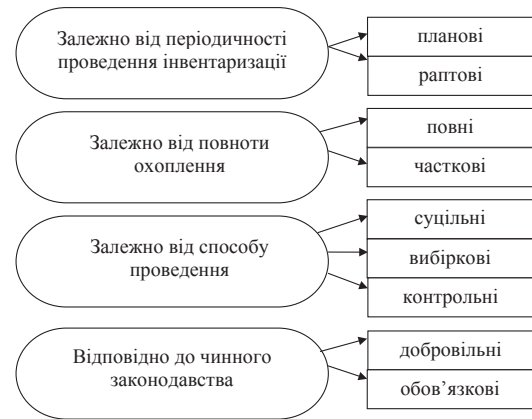


Рис. 3. Сутність і зміст інвентаризації

Н.І. Дорош під інвентаризацією розуміє метод контролю фактичної наявності та стану підконтрольних об'єктів і використовується для контролю достовірності даних бухгалтерського обліку і звітності підприємства [7, с. 86-88].

Інвентаризацію на сільськогосподарських підприємствах здійснюють з урахуванням принципів, які базуються на основі вимог, завдяки яким процес набуває цілеспрямованого та організованого характеру (таблиця 1).

В аграрних підприємствах обов'язково проводять інвентаризацію відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» та Інструкції по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків.

Види інвентаризацій, що можуть проводитися в аграрних підприємствах, представлено на рисунку 3.

Планові інвентаризації охоплюють та передбачають строки, які попередньо затверджуються, а підготовка до яких передбачає в проведенні комплексу підготовчих робіт з групування, розміщення матеріальних цінностей у порядку, зручному для підрахунку, вимірювання та зважування.

Раптові інвентаризації розпочинаються з виконання підготовчої роботи в присутності інвентаризаційної комісії. Підготовча робота полягає у завершенні опрацювання документів щодо руху цінностей, визначення їх залишків на початок інвентаризації.

Таблиця 1

Принципи, які використовують науковці при дослідженні інвентаризації

Принципи	безперервність	гласність	економічність	ефективність	зіставність	визначення	матеріальна відповідальність	юридична правомочність результатів	нейтральність	об'єктивність	оперативність	плановість	повнота	своєчасність
Науковці														
С.В. Бардаш	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+		+
А.А. Вишневецький							+						+	+
Т.В. Давидюк	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+		+
В.Н. Лемеш		+	+		+	+	+	+	+		+	+		+
С.В. Сук	+	+	+	+	+	+	+	+		+				+

Джерело: побудовано за даними [8, с. 279-281]

Повні інвентаризації охоплюють всі об'єкти обліку на підприємстві та проводиться в установлені строки, як правило, один раз на рік перед складанням річної фінансової звітності і має на меті забезпечити реальність відображення даних. Може проводитися на вимогу фінансових чи слідчих органів при ревізії фінансово-господарської діяльності.

Часткові інвентаризації передбачають проведення перевірки інвентаризація, які охоплюють лише один вид засобів, коштів (матеріальних цінностей, основних засобів, господарського інвентарю, каси, незавершеного виробництва тощо). Часткові інвентаризації проводяться для забезпечення точності звітних даних, посилення заходів по збереженню майна, для попередження втрат і зміцнення фінансової дисципліни. Вона проводиться декілька разів протягом року.

Суцільні інвентаризації проводить інвентаризаційна комісія суцільним методом, а вибіркові інвентаризації – вибірковим методом.

Контрольні інвентаризації – прийоми фактичного контролю, що застосовуються при перевірці достовірності даних про обсяги виконаних робіт, наданих послуг. Вона проводиться в період повної, суцільної інвентаризації цінностей або відразу після її закінчення і, як правило, повинна охоплювати не менше 10% від загальної кількості назв (бажано найбільш цінних), внесених до опису.

Проведення інвентаризації є обов'язковим:

а) при передачі майна державного підприємства в оренду, приватизації майна державного підприємства, перетворенні державного підприємства в акціонерне товариство, а також в інших випадках, передбачених законодавством;

б) перед складанням річної бухгалтерської звітності, крім майна, цінностей, коштів і зобов'язань, інвентаризація яких проводилася не раніше 1 жовтня звітного року. Інвентаризація будівель, споруд та інших нерухомих об'єктів основних фондів може проводитися один раз у три роки, а бібліотечних фондів – за рішенням керівника підприємства один раз на п'ять років або щорічно з охопленням інвентаризацією не менше 20% одиниць бібліотечного фонду з обов'язковим завершенням розпочатої інвентаризації цього майна в структурному підрозділі (у матеріально відповідальній особі) протягом тридцяти днів;

в) при зміні матеріально відповідальних осіб (на день прийому-передачі справ);

г) при встановленні фактів крадіжок або зловживань, псування

цінностей (на день встановлення таких фактів);

д) за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації;

е) у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха (на день після закінчення явищ);

є) у разі ліквідації підприємства.

Добровільні інвентаризації – проводиться за вимогою керівника підприємства чи якщо виникає необхідність [6, с. 88].

Наказом керівника по підприємству визначається проведення інвентаризації, шляхом призначення кваліфікованих фахівців. Робота кваліфікованих фахівців при проведенні інвентаризації передбачає її поетапний розподіл, представлений на рис. 4.

Кваліфіковані фахівці у аграрних підприємствах представлені інвентаризаційною комісією, завдання якої спрямовані на [1]:

- інвентаризацію майна, товарно-матеріальних цінностей, коштів, цінних паперів та інших грошових документів і незавершеного виробництва у місцях зберігання та виробництва;

- визначення результатів інвентаризації і розробки пропозиції щодо зарахування нестач і надлишків за пересортицею, а також внесення пропозицій з питань упорядкування приймання, зберігання і відпуску товарно-матеріальних цінностей, поліпшенню обліку та контролю за їх зберіганням;

- оформлення протоколу із зазначенням у ньому стану складського господарства, результатів інвентаризації і висновків щодо них, пропозицій про зарахування нестач та лишків за пересортицею, списання нестач у межах норм природних втрат, а також понаднормових нестач і втрат від псування цінностей із зазначенням вжитих заходів щодо запобігання таким втратам і нестачам [2, с. 344-346].

Найбільш поширеними у практиці методами проведення інвентаризації є такі [6, с. 55-57]:

1) метод безперервної (перманентної) інвентаризації, базується на безперервному проведенні її протягом усього року. Для її проведення необхідно визначити номенклатуру активів та пасиву підприємства, з тим щоб протягом року всі цінності були проінвентаризовані. Це дає змогу не тільки здійснювати систематичний контроль за наявністю, зберіганням і використанням цінностей на складах, а й виявляти недоліки та помилки в їх аналітичному (кількісному) обліку;

2) книжний метод інвентаризації базується на проведенні інвентаризації цінностей на складах передбачає застосування спеціальних книг, побудованих за принципом оборотних відомостей, де друкарським способом зазначено орієнтовну (сталу) номенклатуру цінностей;

3) партійні та книжні картки, за якого члени комісії добирають цінності у порядку, зручному для перевірки, і водночас комісія заповнює на ці цінності інвентарні ярлики та документи.

Л. Гуйда зазначає, що для ефективного проведення інвентаризація потребує поділу на етапи, що включають [9, с. 12-16]:

1) організаційно-підготовчий етап, який передбачає ознайомлення з завданнями і метою проведення інвентаризації, об'єктами інвентаризації, методикою проведення, правами, обов'язками, відповідальністю членів комісії та порядком документального оформлення;

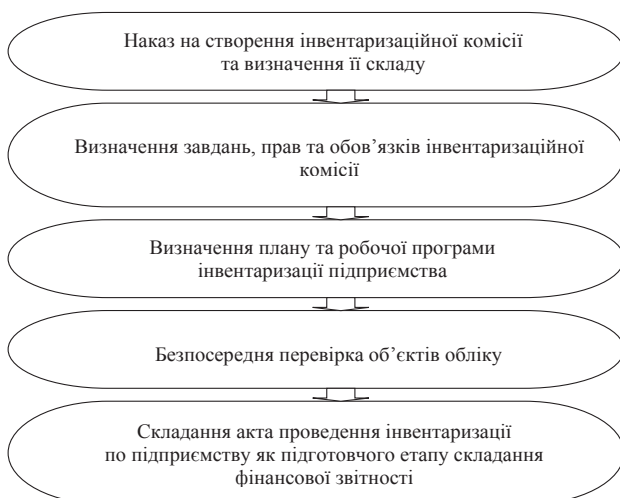


Рис. 4. Етапи проведення інвентаризації в аграрних підприємствах

2) технологічно-документальний етап, пов'язаний з безпосередньою перевіркою наявності та стану матеріальних активів;

3) порівняльно-аналітичний етап передбачає перегляд отриманих результатів працівниками бухгалтерії у результаті перевірки даних та порівняння їх з фактичними. Результати інвентаризації відображають і формі протоколу;

4) підсумковий етап визначає порядок та строки розгляду та затвердження протоколу інвентаризаційної комісії.

За допомогою інвентаризаційного процесу та поділу його на етапи, виявляються помилки, що мають місце при заповненні первинних документів та при здійсненні самого облікового відображення. Значний вплив на ці помилки має саме періодичність та своєчасність здійснення інвентаризації, а також визначення безвідповідальності матеріально-відповідальних осіб чи інших працівників.

Періодичність проведення інвентаризації у аграрних підприємствах здійснюється відповідно до особливостей, визначених Міністерством аграрної політики України від 04.12.2003 № 37-27-12/14023, підприємствам агропромислового виробництва.

Проведення інвентаризації у аграрних підприємствах має такі особливості [10, с. 4-9]:

1) природно-географічні умови ведення господарської діяльності;

2) спеціалізація підприємства;

3) наявність ризиків у веденні господарської діяльності;

4) нормативи та закони галузевих міністерств та відомств;

5) аналіз ринку та конкурентів;

6) визначення потенційних клієнтів та інвесторів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для ефективного проведення інвентаризації в аграрних підприємствах необхідне дотримання чинного законодавства. Дотримання термінів проведення

інвентаризації дозволяє вчасно і швидко вирішити багато проблем у діяльності аграрних підприємств, що забезпечить отримання повної, достовірної та неупередженої інформації про наявність і стан активів, власного капіталу та зобов'язань. Проведення інвентаризації надасть можливість контролю з боку власника за наявністю і станом переданого в оренду чи безоплатне користування майна тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків : Наказ від 11 серпня 1994 р., № 69 / Міністерство фінансів України. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Вид. 2-ге, доп. і перероб. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2012. – С. 345.
3. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : [монографія] / Є.В. Мних, С.В. Бардаш, О.А. Шевчук та ін. ; за ред. Є.В. Мниха. – К. : Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 452 с.
4. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Є.В. Калюга. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
5. Бадюк А. Методи податкового контролю (аудиту) / А. Бадюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 9. – 56 с.
6. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит вищих навчальних закладів» / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 688 с.
7. Мельничук О.А. Інвентаризація як методичний прийом внутрішнього аудиту / О.А. Мельничук // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – 135 с.
8. Кузьмін Дм.Л. Інвентаризація на підприємстві: принципи, процес, технологія / Дм.Л. Кузьмін // Міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – № 12. – С. 271-290.
9. Гуйда Л. Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей і незавершеного виробництва / Л. Гуйда // Дебет-Кредит. – 2000. – № 50. – С. 12-16.
10. Музиченко А.О. Особливості проведення інвентаризації в сільськогосподарських підприємствах / А.О. Музиченко, І.О. Музиченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – С. 4-9.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.1:075.8

Гальчинський Л.Ю.
*кандидат технічних наук,
доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

Баталко М.П.
*студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

СЦЕНАРНА МОДЕЛЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ПАЛИВА НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

Світова проблема використання моторного палива стала гострою і для України. Визначено технологічні напрями зниження споживання палив нафтового походження та зменшення викидів забруднюючих речовин. Розглянуто один із найбільш перспективних альтернативних видів палива для автомобільного транспорту.

Ключові слова: альтернативне паливо, біоетанол, транспорт, забруднюючі речовини.

Гальчинський Л.Ю., Баталко М.П. СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ТОПЛИВА НА РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ УКРАИНЫ

Мировая проблема использования моторного топлива стала острой и для Украины. Определены технологические направления снижения употребления нефтяного происхождения и уменьшение выбросов загрязняющих веществ. Рассмотрен один из наиболее перспективных альтернативных видов топлива для автомобильного транспорта.

Ключевые слова: альтернативное топливо, биоэтанол, транспорт, загрязняющие вещества.

Galchynsky L.Y., Bataiko M.P. SCENARIO MODEL OF IMPLEMENTING ALTERNATIVE FUEL IN THE UKRAINIAN OIL MARKET

The global problem of the using motor fuel has become acute for Ukraine. Defined technological trends to reduce the use of petroleum and reducing emissions of pollutants. Considered one of the most promising alternative fuels for road transport.

Keywords: alternative fuel, bioethanol, transportation, pollutants.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день автомобільний транспорт є одним із основних споживачів нафтопродуктів. Як випливає з прогнозу американського Інституту палива (Fuels Institute), у найближчі 30-50 років бензин залишиться провідним продуктом на ринку моторного палива США [5, с. 153]. При цьому традиційні види палива поступово втрачатимуть свої частки ринку, тоді як продаж електромобілів, а також транспортних засобів, що працюють на водні, будуть зростати. Проте швидких або кардинальних змін у найближчі 10-20 років на американському ринку експерти не чекають, хоча і не виключають.

Оцінки європейських та вітчизняних експертів в основному збігаються з оцінками американських колег.

Останнім часом все більш широко розповсюдження отримують альтернативні біопалива. Інтенсивні роботи з переобладнання двигунів на біопаливо проводяться як в країнах з обмеженим енергетичним потенціалом, так і в країнах з великими запасами нафтової сировини, а також у високорозвинених країнах, які мають достатні фінансові ресурси для закупівлі нафтопродуктів. Зокрема, у 2013 році в країнах ЄС продукується більше 6,5 млн т біопалива.

Мотиви необхідності поширення моторного біопалива добре відомі:

- необхідність заміни мінерального палива, що вичерпується;

- зменшення шкідливих викидів в атмосферу;
- зменшення енергетичної залежності.

Згідно з рішенням Ради Європи 2003 р. стосовно сприяння використанню біопалива на транспорті частка біопалива в споживанні моторних палив у цілому на 2010 рік мала досягати 5,75%. Далі програма впровадження альтернативних палив у Євросоюзі до 2020 року передбачає збільшення частки вже до 10% на основі стійкого розвитку енергетики [2, с. 87].

Для України реалізація програми впровадження альтернативних палив має ще більш актуальність у порівнянні з країнами Євросоюзу. Всі три згадані мотиви є суттєвими: запаси нафти скорочуються, велика залежність від імпорту, особливо з Російської Федерації, рівень забруднення атмосферного повітря в Україні оцінюється як підвищений, а в переважній кількості великих міст України як дуже високий.

Крім того, Україна має потужний сільськогосподарський потенціал: із загальної території 60,4 млн га сільськогосподарські угіддя становлять 41,8 млн га, з них орні землі – 32,6 млн га. Природна середня урожайність зернових культур – 26 ц/га (більше, ніж на ґрунтах країн Європи і більшості країн світу) [18, с. 46]. Тільки з наборів біомаси, таких як солома, стебла і відходи соняшника та кукурудзи та інші, Україна могла б виробляти до 25 млн т умовно го палива на рік.

Одним із найбільших споживачів нафтопродуктів в Україні є транспорт. Транспортний комплекс України використовує близько третини загального споживання нафтопродуктів і 5% загального споживання електроенергії в Україні. Водночас він є одним з головних забруднювачів довкілля, особливо в мегаполісах. При всій різноманітності умов і специфіки роботи різних підгалузей транспортного комплексу ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів загалом є досить низькою. Тому впровадження програми альтернативних палив у першу чергу має бути спрямовано на використання в транспортному комплексі України з урахуванням необхідних кількісних та якісних змін парку рухомого складу машин.

Очевидно, що проблема заміщення альтернативними паливами є елементом модернізації ПЕК України. З метою розв'язання енергетичних проблем і реформування паливної та енергетичної галузей вже у 1994 р. була розроблена Концепція розвитку паливно-енергетичного комплексу України на період до 2010 р. У 1997 р. було затверджено Державну програму енергозбереження (ДПЕЗ) на 1997-2010 рр.

Конкретно для даної проблематики у 2000 році була анонсована державна програма «Етанол» [1].

Протягом перших п'яти років, з часу прийняття в Україні програми «Етанол», бензинові моторні сумішеві з вмістом біоетанолу чи ефіру етил-трет-бутилового не вироблялися, хоча протягом останніх двох років щорічно спиртзаводи виробляли близько 20 000 т біоетанолу (ВКД) для потреб нафтопереробних заводів. І надалі справа не покращилася, а сама програма «Етанол» на підставі Постанови КМУ № 2 від 05.01.2011 р. була закрита. І це при тому, що розвинута на свій час спиртова галузь України знаходилася на грані банкрутства. На думку аналітиків, близько 50% спиртових заводів України збиткові. Причини різні, але головна – це застаріле обладнання, яке споживає удвічі більше енергії, необхідної для отримання пари (яку використовують для виробництва куб. метра спирту), ніж аналогічні заводи в Європі.

Закон України № 4970-VI від 19 червня 2012 р. «Про внесення змін до деяких законів України про виробництво і використання моторних палив зі вмістом біокомпонентів» передбачав введення рекомендаційної норми на добавку в моторні бензини 5% етанолу. З 1 січня 2014 року ця норма мала бути обов'язковою, а з 1 січня 2016 року обов'язкова норма змісту біоетанолу в моторних бензинах мала б збільшитися до 7%. І хоча для забезпечення виконання цього закону за рахунок інвестиційних коштів до виробничої діяльності з випуску біоетанолу та біокомпонентів підготовлені 7 спиртових заводів з повною загальною продуктивністю 103,6 тис. т на рік [15], на ринку моторних палив бензин з домішкою вітчизняного біоетанолу практично відсутній, принаймні частка вітчизняного біоетанолу в спожитому бензині експертами оцінюється значно нижче 5% [16].

Представлений аналіз підводить до думки, що вирішити підняту проблему неможливо без системного розгляду її в цілому, з врахуванням всіх взаємозв'язків та аналізу динаміки реалізації програми в залежності від прийнятих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання альтернативних палив, сумішей біопалив для дизельних двигунів та оптимізації складу альтернативного дизельного палива розглянуті в роботах В.О. Маркова, Н.В. Внукова та М.В. Барун, М.Г. Кирилова, В.Н. Лютко та ін. [4-7].

У роботах В.І. Гавриша, М.І. Кобця [8; 9, с. 83; 17] та ін. детально аналізується вплив впровадження програми альтернативних палив для галузей економіки, або вплив на довкілля. Щодо цілісного системного розгляду поставленої проблеми, то в Україні найбільш фундаментально і системно проблему заміщення нафтопродуктів біодобавками окреслили автори документа «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.», який був розглянутий 4 липня 2013 року на засіданні Кабінету Міністрів України. Міністерство енергетики та вугільної промисловості опублікувало текст оновленої Енергетичної стратегії України до 2030 року, розпорядження про ухвалу котрого від 24 липня 2013 року було оприлюднено Кабінетом Міністрів України 29 січня 2014 року. Проте із зрозумілих причин, а саме надзвичайної масштабності ПЕК України дана проблема не могла бути пророблена в деталях, тим більше не могли бути визначені кількісно причинно-наслідкові зв'язки та динамічні характеристики можливих сценаріїв реалізації такої програми.

Натомість у роботах західних дослідників, особливо американських та бразильських, дане питання розвинуто дуже глибоко [10, с. 134; 14]. Це не дивно, бо США та Бразилія давно і успішно реалізують програми заміщення нафтопродуктів для моторних палив біопродуктами. Проте прямо застосувати цей досвід не так просто, тому що соціально-економічні умови України сильно відрізняються від згаданих країн. Проте загальні підходи для моделювання, безумовно, мають бути використані, зокрема метод системної динаміки.

Постановка завдання. Попередній розгляд підводить нас до постановки питання про розробку кількісної моделі, яка б дозволила б стати інструментом для оцінки різних варіантів реалізації завдань програми часткового заміщення нафтопродуктів для палива автотранспорту в Україні біопродуктами, зокрема бензину на біоетанол.

Дана модель має враховувати перехресні залежності між складовими елементами цієї предметної області, зокрема обсяги споживання традиційного палива на ринку нафтопродуктів, обсяги біоетанолу та ціни біоетанолу, ціни на ринку нафтопродуктів, обсяги імпорту нафтопродуктів, обсяги та ціни сировини для виробництва біоетанолу, стан парку автомобілів України (зокрема, з точки зору можливості споживання змішаного палива), обсяг асигнувань та інвестицій для даної програми, рівні податків, митних зборів та акцизів, ціна нафти на світових біржах.

З урахуванням довготривалості реалізації програми дана модель повинна бути динамічною, тобто враховувати зміни параметрів програми в часі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед нетрадиційних палив, застосування яких можливо в дизельних двигунах, виділяють нафтові палива і палива, вироблені з альтернативних джерел енергії. Нафтові й альтернативні палива умовно розділяють на три групи.

До першої групи можна віднести сумішеві палива, що містять нафтові палива з добавками ненафтового походження (спиртами, етерами тощо). Сумішеві палива за експлуатаційними властивостями, як правило, близькі до традиційних нафтових палив.

Друга група включає синтетичні рідкі палива, що наближаються за властивостями до традиційних нафтових палив.

Третю групу складають ненафтові палива (спирти, етери, газоподібні палива), що істотно відрізняються за фізико-хімічними властивостями від традиційних нафтових палив.

Сказане свідчить про надзвичайну складність даної проблеми. Далі розглянемо один із найбільш актуальних її аспектів, саме програму реалізації часткового заміщення світлих імпортних нафтопродуктів біоетанолом вітчизняного виробництва на основі частки зернових та технічних культур від урожаю, зібраного в Україні.

Як інструмент розробки моделі оберемо метод когнітивної діаграми. Цей метод вважається релевантним у випадку складних динамічних систем зі значним набором параметрів, у яких можна наочно прослідкувати впливи одних параметрів на інші. Особливістю такого підходу, що ці залежності можна задавати в динамічній формі, що і призводить його до методу системної динаміки [18].

Для опису когнітивної діаграми були виділені такі фактори:

- Ендогенні – (залежні) змінні, де: кількість пристосованих автомобілів (%), кількість старих автомобілів (%), імпорт старих автомобілів (%), обсяг альтернативного палива (%), обсяг імпорту палива (%), площі використовуваних земель (%), експорт зернових (%), частка вітчизняного біоетанолу в бензині проданого на території України (%), ціна зернових

(\$/т) на внутрішньому ринку, рівень забруднення на кінець розрахованого періоду (%).

- Екзогенні: доходи к приватному секторі (%), робоча сила (%), частка на внутрішнє споживання (%), ціна імпортованого бензину (%), валовий збір зернових (%), частка на переробку в паливо (%), мито на імпорт автомобілів (%), акциз на імпорт бензину (%), приріст обсягу інвестицій, рівень забруднення на початок програми (%).

Для побудови моделі було використано причинно-наслідковий зв'язок – якщо в обов'язковому порядку має сенс хронологічна послідовність і описаний механізм, за рахунок якого один елемент системи не опосередковано впливає на інший. Ми будемо зображувати такі зв'язки односторонніми стрілками, які будуть йти від елемента-причини до елемента, на який здійснюється вплив. Знак «+» біля стрілки показує, що зміни першого елемента викликає зміни другого у тому ж напрямі – збільшення одного елемента веде до збільшення другого, зменшення – до зменшення. Знак «-» означає, що зміни різноспрямовані.

При розробці даної моделі виникла серйозна проблема параметризації представленої моделі як моделі

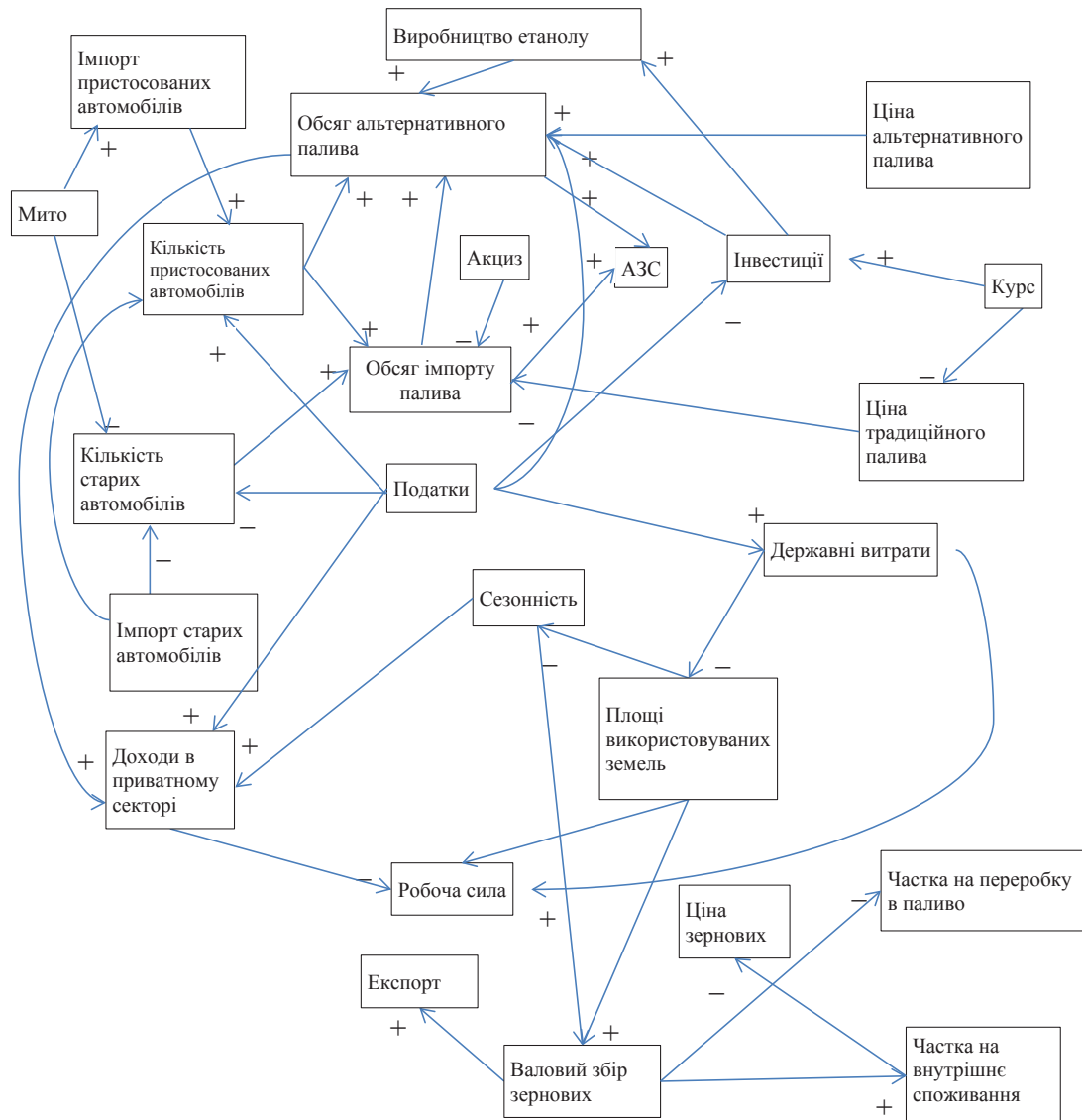


Рис. 1. Причинно-наслідкова діаграма програми впровадження біоетанолу

Таблиця 1

Результати сценаріїв розвитку

Сценарій	Частка біоетанолу (%)	Обсяг імпорту палива (%)	Зміна ціни моторного палива	Зниження рівня забруднення (%)	Частка пристосованих автомобілів (%)
Оптимістичний	9,635	72,53	13,32	15	35,348
Базовий	8,483	74,32	13,98	13,5	33,456
Песимістичний	5,215	81,59	14,36	10,5	20,549

Дані взяті з власних розрахунків

системної динаміки. І хоча автори намагалися врахувати досвід вітчизняних експертів та результати зарубіжних авторів, говорити про гарантовану точність дещо передчасно. Разом з тим представлена модель допомогла виявляти проблеми та побачити картину розвитку як цілісний механізм, що включає багато компонентів. З огляду обмежену точність моделі та суттєву складність завдання, ставити питання про формалізацію вибору оптимального варіанту впровадження біоетанолу наразі некоректно. Однак розраховувати різноманітні сценарії її розвитку в часі цілком можливо, наприклад, з використання такого програмного продукту, як AnyLogic. У таблиці 1 приведені результати розрахунків про очікувані результати до 2030 р., які ми трактуємо як оптимістичний, середній та песимістичний сценарії.

У запропонованій динамічній моделі було розглянуто можливі сценарії розвитку подій, та, вважаючи всю складність даного питання, ми прорахували велику кількість варіантів впровадження альтернативного палива та обрали найбільш вірогідні. Адже в світі існує чимала кількість альтернативного палива, яке вже успішно використовують у різних країнах. Україна може перейняти досвід інших країн, щоб допомогло їй уникнути низки проблем, які переживали країни під час впровадження. За допомогою середовища AnyLogic та побудованої нами причинно-наслідкової моделі ми отримали результат, який являється схожим на практику впровадження таких країн, як Бразилія та США.

Зроблені припущення розвитку подій, звичайно, є бажаними у будь-якому випадку, адже збільшення вмісту етанолу, хоч незначне, вже є зрушенням з мертвої точки, враховуючи той стан справ, що є вже на сьогодні. За критеріальними оцінками можна сказати, що зменшення імпорту нафтопродуктів зменшиться, але, звичайно, ненабагато, адже вони використовуються у різних галузях економіки. Розрахунки показують, що збільшення виробництва біоетанолу не впливає на ціну зернових, якщо частка етанолу в моторних етилованих бензинах не перевищує 10% та середня урожайність зернових не знижується більше ніж на 20%. Зменшення ставки мита на автомобілі, пристосовані до підвищеного вживання біоетанолу (>5%), у порівнянні з традиційними,

суттєво впливає на структуру парку автомобілів, особливо з одночасним підвищенням акцизів на брендовий бензин у порівнянні з технологічним. А це означає, що енергетична безпека дещо збільшилася. Стан справ із забрудненням довкілля проглядається у всіх сценаріях, особливо в оптимістичному.

Висновки з проведеного дослідження. З урахуванням викладеного можна дійти таких висновків:

1. В Україні існують політичні й економічні передумови, а також наявний потенціал для розвитку програми впровадження альтернативного палива.
2. Здійснені значні зусилля у попередні роки по реалізації зазначеної програми не призвели до бажаних результатів із-за несистемного підходу до її реалізації.
3. Виконання програми впровадження альтернативного палива можливо лише на базі системного підходу, основою якого є сценарна модель.
4. Запропонована в даній роботі модель може стати основою для реалізації робочої сценарної моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. План дій по Біомасі для України (електронна версія на вересень 2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esco-ecosys.narod.ru/2012_2/art137.pdf.
2. Н. В. Внукова, М. В. Барун Альтернативне паливо як основа ресурсозбереження і екобезпеки автотранспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/eee/2011/9/19483.pdf.
3. Закон України «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)»: за станом на 1.07 2010 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Кирилов Н.Г. Альтернативные моторные топлива XXI века / Н.Г. Кирилов // Автогазозаправочный комплекс + альтернативное топливо. – 2003. – № 3. – С. 58-63.
5. Марков В.А. Топлива и топлиподача многотопливных и газодизельных двигателей / В. Марков, С. Козлов. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2000. – 296 с.
6. Лютко В.Н. Применение альтернативных топлив в двигателях внутреннего сгорания / Лютко В.Н., Луканин В.Н., Хачиян А.С. – М.: Изд-во МАДИ (ТУ), 2000. – 311 с.
7. Евгений Скрыбка Топливо будущего [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nefterynok.info/analytics.phtml?art_id=249.
8. Гавриш В.І. Забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика : монографія / Гавриш В.І. – Миколаїв : МДАУ, 2007. – 283 с.
9. Гавриш В.І. Обґрунтування стратегії щодо виробництва біоетанолу з кукурудзи в умовах України / В.І. Гавриш, О.В. Бондаренко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету. – 2008. – Випуск 239, Том III. – С. 532-540.
10. Michael O'Hare, Richard Plevin, Derek Lemoine University of California, Berkeley [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1685328.
11. Rationalizing the Regulatory Environment For Renewable Energy: Overcoming Constraints To Rapid Growth in the Biofuels Industry Study Prepared For and Supported By: US Department of Agriculture Rural Development Under contract number GS-23F-0025K, Order number 0408DO63003 January 12, 2007.
12. John M. Urbanchuk Policy Should Incorporate the Cost of Error and Uncertainty in Estimates of Fuel Carbon Intensity [Елек-

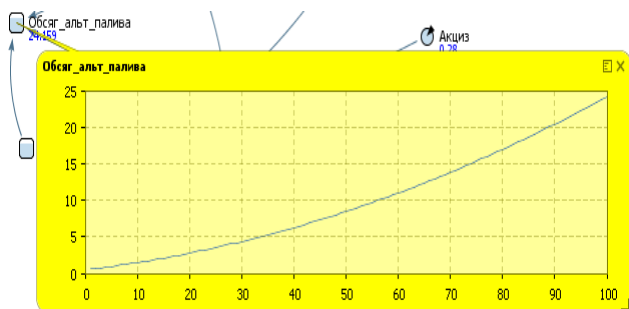


Рис. 2. Графік впровадження альтернативного палива

- тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.c2es.org/docUploads/Multi-Gas.pdf>.
13. The Renewable Fuels Standard: Impact for Agriculture and Consumers The Philadelphia Society for Promoting Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psponline.com/assets/Urbanchuk-PSPA-Presentation-Mar-2014.pdf>.
 14. John D. Anderson¹, Keith H. Coble (Impact of renewable fuels standard ethanol mandates on the corn market) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.eere.energy.gov/cleancities/pdfs/afn5_2.pdf.
 15. Віктор Роженко, Володимир Марченко, Ігор Роженко Перспективи біопалива в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/2010-06-11-07-14-09/643-2011-09-21-12-25-53.html>.
 16. Віктор Панков – виробництво біоетанолу у 2014 році складе близько 150 тисяч тонн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/novini/14095-virobnictvo-boetanolu-u-2014-goc-sklade-blizko-150-tisyach-tonn.html>.
 17. Організація об'єднаних націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brc.undp.org.ua/>.
 18. Медоуз Д.Х. Электронный оракул: компьютерные модели и решение социальных проблем : пер. с англ. / Д.Х. Медоуз, Дж.М. Робинсон. – М. : Бином. Лаборатория знаний, 2013. – 527 с.

УДК 339.13

Дудник В.В.*аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті розглядається спосіб формування системи показників та забезпечення інформаційної підтримки для оцінки фінансово-господарської діяльності в державних установах, що фінансуються в рамках впровадження системи контролінгу на підприємствах. Наведено алгоритм проведення аналізу фінансово-господарської діяльності на підприємстві, яка сприяє поліпшенням у системі фінансового контролінгу бюджетного підприємства.

Ключові слова: контролінг, система показників, інформаційна підтримка, інформаційна база, аналіз діяльності.

Дудник В.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье рассматривается способ формирования системы показателей и обеспечения информационной поддержки для оценки финансово-хозяйственной деятельности в государственных учреждениях, финансируемых в рамках реализации системы контроллинга на предприятиях. Приводится алгоритм проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности на предприятии, который облегчает внедрение улучшений в системе финансового контроллинга бюджетного предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, система показателей, информационная поддержка, информационная база, анализ деятельности.

Dudnik V.V. INFORMATION SUPPORT OF COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF STATE-FINANCED INSTITUTIONS

This paper examines a method of forming an indicator system and providing data support for evaluation of financial and economic activities in state-financed institutions as a part of implementation of a controlling system in enterprises. We show a step-by-step analysis of financial and economic activities in an enterprise which facilitates improvements in the financial controlling system of the enterprise.

Keywords: controlling, indicator system, information support, information database, activity analysis.

Постановка проблеми. Як відомо контролінг являється складовою концепції системного управління і зазвичай впроваджується в тих організаціях, де управління знаходиться в кризі або господарська діяльність не відповідає сучасним вимогам і вимогам ринку. Підставами для розробки та впровадження системи контролінгу в організації являються погіршення економічних показників, поява нових цілей; відсутність узгодження цілей; застарілі методи планування і аналізу; невідповідність наявних методик обліку і аналізу вимогам для відстежування діяльності і ухвалення управлінських рішень; дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їх виконанні. За виконання таких умов виникає необхідність впровадження системи контролінгу за різними напрямками: організація, продукція, закупівлі, персонал, устаткування, система інформаційного забезпечення і звітність [1].

Вирішення проблеми з'єднання управлінської інформації в єдине ціле в рамках окремої установи покладено на контролінг. Інструменти контролінгу можна класифікувати за двома критеріями – облас-

тю застосування та періодом дії. Одним з найбільш ефективних методів впровадження контролінгу являється поетапна зміна інформаційних і управляючих потоків організації.

На багатьох підприємствах на теперішній час існує нагальна необхідність в інтегровано методичній та інструментальній базі підтримки основних функцій менеджменту – планування, контролю, обліку і аналізу, координації всебічних аспектів управління бізнес-процесами. Наслідком являється зростання зацікавленості з боку багатьох організацій до програмного забезпечення планування та обліку на підприємстві. Але лише впровадження навіть дуже сучасних і дорогих програмних продуктів не може і не буде сприяти побудові чіткої, об'єктивної моделі функціонування підприємства, якщо не будуть використовуватися сучасні методи аналізу і прогнозування, а менеджмент не в змозі розробити навіть середньотермінові плани. Слід зазначити, що інструменти, які використовуються менеджерами і аналітиками, розрізняються за підрозділами. Ця обставина також може викликати труднощі в координації та недо-

статність інформації в керівництві. Саме проблему об'єднання управлінської інформації в єдине ціле в межах окремої організації і вирішує контролінг.

Відзначимо, що необхідно ретельно продумувати та зважувати необхідність впровадження того чи іншого інструменту. Наприклад, для підприємства, що є монополістом на ринку, непотрібні інструменти для докладного аналізу діяльності конкурентів. У таких випадках система бюджетування є найбільш доцільним методом планування. Для організації, отримання доходів яких залежить від творчого потенціалу співробітників, використання такої системи часто дає негативний ефект через зниження мотивації.

При впровадженні контролінгу необхідно ретельно оцінювати ті інструменти, які будуть впроваджуватися, і зіставляти складність впровадження, необхідність отриманої інформації та відповідність отриманої моделі підприємства дійсності. Покрокова методика впровадження контролінгу дозволяє оптимізувати використання трудових і фінансових ресурсів.

Фінансово-економічний аналіз являється однією з найважливіших функцій системи контролінгу на підприємстві, і дозволяє вирішити питання розробки стратегії і тактики підприємства, контроль над їх виконанням отримання об'єктивних оцінок результативності діяльності підприємств і виявлення резервів її підвищення. У процесі дослідження діяльності підприємства доцільно використання моделей, що надають можливість використання отриманих результатів як в якості орієнтира майбутнього розвитку економічної системи, так і в якості бази для порівняння і оцінки досягнутого стану для обґрунтування та прийняття управлінських рішень у конкретній ситуації.

Враховуючи, що аналіз фінансово-економічного стану підприємства передбачає не лише поточну оцінку діяльності підприємства, але і оцінку стану підприємства в майбутніх періодах, то отримані результати можна використати для прогнозування.

Метою роботи є дослідження методів аналізу поточного фінансово-економічного стану підприємства, а також використання існуючих методик для оцінки стану підприємства в поточному та майбутніх періодах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для вивчення факторів впливу на результати діяльності підприємства та підрахунку резервів, в аналізі діяльності застосовуються різні способи обробки економічної інформації. Застосування тих, чи інших способів, залежить від мети і завдань аналізу досліджуваного об'єкта, технічних можливостей виконання розрахунків та багатьох інших факторів.

Об'єктивна оцінка фінансово-економічного стану сучасного підприємства є основопологаючою в процесі прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Вона являється основою для визначення стратегії розвитку підприємства, одним із ключових показників як для інвесторів так і кредиторів.

Динамічні зміни економічних взаємовідносин між різними суб'єктами вимагають відповідного інформаційного забезпечення про фінансово-економічне становище суб'єкта ринкової економіки. Фінансова звітність є основним формалізованим джерелом інформації для оцінювання та аналізування фінансово-економічного стану підприємства.

У вітчизняній економічній літературі часто зазначається, що «необхідною умовою для залучення інвестицій через ринок цінних паперів є надання інвестору об'єктивної інформації щодо інвестиційної

привабливості підприємства із застосуванням ефективних показників платоспроможності та фінансової стабільності, розрахованих за даними фінансової звітності» [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про наявність проблем відносно повноти і якості джерел інформаційної для встановлення об'єктивного рівня фінансово-економічного стану сучасного підприємства. Наприклад, Т. Кучеренко зробив висновок, що «існуючі принципи побудови балансу не відповідають економічній концепції контрольованих ресурсів, а тому не надають корисної інформації зовнішнім користувачам щодо фінансового стану суб'єкта господарювання» [4].

Відомий російський науковець Я. Соколов наголошує на тому, що «нові методологи вилучили такі поняття, як «відвернені кошти» і «стійкі пасиви», відсутність яких, безумовно, спотворює результати аналізу фінансового стану фірми» [9].

Також обговорюється питання про достовірність результатів оцінки фінансово-економічного стану підприємств різних економік на основі використання традиційних методик. Я. Шеверя зазначає, що «відмінності в складанні джерел інформації (фінансових звітів за різними стандартами) вимагають змін і пристосувань прийомів та методів для здійснення правильного фінансового аналізу» [11].

У сучасній економіці показники аналізу фінансово-економічного стану підприємства є важливою складовою загальної інформаційної системи управління, передусім для забезпечення стійкого функціонування підприємства. На практиці оцінка фінансово-економічного стану підприємства, незалежно від використовуваної методики, зводиться переважно до розрахунку числових значень фінансових коефіцієнтів, показників структурних зрушень, темпів їх зміни.

Успіх проведення фінансового аналізу залежить від обраного для цього методу.

Найчастіше на практиці використовуються наступні методи фінансового аналізу [1; 5]: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; факторний аналіз.

У відповідності до [8] фінансовий стан підприємства характеризує його фінансову конкурентоспроможність. Рух наявних матеріальних цінностей, трудових і матеріальних ресурсів супроводжується створенням та витратанням грошових засобів. Це означає, що не можливо проводити виробничу, господарську та фінансову діяльність на підприємстві, не визначаючи його майновий стан і фактори, що впливають на цей стан, не порівнюючи прибутки й витрати.

Фінансовий стан підприємства відображає всі аспекти його виробничо-господарської діяльності. За допомогою аналізу фінансового стану підприємства можна оцінити минулий, поточний та перспективний стан підприємства в ринковому середовищі і прийняти рішення, які можуть впливати на його подальшу виробничо-господарську діяльність.

М.Я. Коробов зазначає, що фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності, доцільністю та ефективністю їх розміщення і використання у фінансових взаємовідносинах з іншими суб'єктами господарської діяльності, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [5].

Постановка завдання. Відстеження та оцінювання ефективності діяльності підприємства вимагає

перш за все проведення комплексної оцінки фінансово-економічної діяльності установи, контролю над виконанням прийнятих рішень і виявлення резервів її підвищення. Процес дослідження діяльності підприємства вимагає узагальнення моделей, що надають можливість використання отриманих результатів як в якості орієнтира майбутнього розвитку економічної системи, так і в якості бази для порівняння і оцінки досягнутого стану для обґрунтування та прийняття управлінських рішень у конкретній ситуації, а також уточнення використання існуючих методик для оцінки стану підприємства в поточному та майбутніх періодах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансово-економічна діяльність підприємства потребує всебічного аналізу, який можливо проводити за наступними кроками:

Крок 1. Формування та аналіз мети діяльності підприємства.

Проведення фінансового аналізу залежить перш за все від мети та задач підприємства, включаючи власника засобів виробництва (держава), персоналу підприємства і керівництва, постачальників та партнерів, податкових органів. Всі вони зацікавлені в ефективній діяльності підприємства. Наприклад, власників засобів виробництва цікавлять фінансові результати і фінансова незалежність підприємства, персонал підприємства та керівництво зацікавлені в фінансових результатах, рентабельності виробництва та ін.

Крок 2. Формування інформаційної бази.

Базою для комплексного економічного аналізу являються матеріали фінансової звітності, оскільки реальний процес діяльності підприємства фіксується в комплексній системі бухгалтерського обліку. При цьому комплексність фінансового аналізу передбачає використання систем показників у цілому, а не окремих показників. Важливими вимогами до системи показників є: широта охопту показниками системи всіх сторін діяльності підприємства, взаємозв'язок цих показників, логічна побудова одних показників з інших.

Крок 3. Побудова таблиці порівнянь.

На цьому кроці окремі статті балансу підприємства та звіту про фінансові результати агрегуються з метою розрахунку фінансових коефіцієнтів і групуються в окремі специфічні групи, для яких формується матриця попарних порівнянь фінансово-економічних показників. Під матрицею попарних порівнянь мається на увазі матриця $//\Phi_{ij}//N \times N$ фінансово-економічних показників, елементами якої є [10]:

$$\Phi_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } t(\Phi_i) > t(\Phi_j) \\ 0, & \text{якщо темпи росту не порівнюються,} \\ -1, & \text{якщо } t(\Phi_i) < t(\Phi_j) \end{cases} \quad (1)$$

де $t(\Phi_i)$ – темп росту i -го показника (розраховується як відношення значення показника в поточному та базовому (попередньому) періодах, тобто $t(\Phi_i) = \Phi_i(t) / \Phi_i(t-1)$;

N – кількість фінансово-економічних показників.

Темпи росту показників вважаються не порівнюваними, якщо для відомих у поточному періоді фінансових коефіцієнтів не можливо встановити, якою повинна бути їх позитивна динаміка – направлена на зростання чи спадання.

Процес формування динамічної моделі аналізу складається з наступних етапів:

- формування та аналіз мети;
- відбір аналітичних коефіцієнтів;
- формування груп фінансово-економічних показників;

- впорядкування фінансово-економічних показників кожної групи за темпами їх росту чи приросту;
- побудова матриці попарних порівнянь фінансово-економічних показників з використанням фінансово-оперативних коефіцієнтів.

Крок 4. Аналіз інформаційної бази.

Доцільно проводити в наступному порядку:

4.1. За вихідними даними статей балансу підприємства і звіту про фінансову діяльність будується фактична матриця попарних порівнянь темпів росту фінансово-економічних показників, що входять до певної групи.

4.2. Розраховуються узагальнюючі оцінки фінансового стану підприємства за групами показників, які характеризують ступінь наближення фактичної матриці до еталонної, тобто:

$$C = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N a_{ij}}{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |e_{ij}|}, \quad (2)$$

де C – оцінка фінансово-економічної стабільності підприємства;

N – кількість показників в еталонній моделі;

i, j – номери показників;

a_{ij} – елемент матриці співпадань фактичного та еталонного співвідношення темпів росту показників (дорівнює одиниці, якщо значення фактичного співвідношення темпу росту показника не менше відповідного еталонного значення і нулю в інших випадках);

e_{ij} – елемент матриці еталонних співвідношень між темпами росту показників.

Оцінка стабільності змінюється в діапазоні від нуля до одиниці. Чим ближче оцінка стабільності до одиниці, тим більше еталонних співвідношень між показниками виконано.

4.3. Проводиться факторний аналіз узагальнюючих оцінок фінансового стану підприємства, у процесі якого визначаються і оцінюються за ступенем впливу основні фактори, що впливають на господарську діяльність підприємства [2; 4; 5].

4.4. Проводиться якісний аналіз отриманих результатів з метою виявлення проблем та напрямів підвищення фінансово-економічної стабільності підприємства;

4.5. Прогнозування параметрів фінансового стану в короткотерміновій або віддаленій перспективі [2].

Крок 5. Формування комплексної рейтингової оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

Комплексна рейтингова оцінка повинна враховувати все важливі параметри фінансово-економічної та виробничої діяльності підприємства і при її побудові необхідно використовувати дані про виробничий потенціал підприємства, його рентабельність та ділову активність, фінансову незалежність і майновий стан та інші.

Рейтингову оцінку можна визначати за формулою адитивної згортки [12]:

$$R = \sum_{i=1}^N \lambda_i k_i, \quad \sum_{i=1}^N \lambda_i = 1, \quad (3)$$

де λ_i – ваговий коефіцієнт, $i = \overline{1, N}$;

k_i – оцінка за i -ю групою показників.

Вагові коефіцієнти отримуються після ранжування показників на основі експертних оцінок:

$$k_1 > k_2 > \dots > k_N. \quad (4)$$

При цьому кожний з експертів пропонує свій порядок за спаданням значущості блоків фінансово-економічних показників.

Таблиця 1

Матриця попарних порівнянь за групами показників фінансової звітності і розрахунок вагових коефіцієнтів

№	Група показників	1	2	3	4	5	6	Сума	Ваговий коефіцієнт
1	ділової активності	1	1	1	1	1	1	6	0,28571429
2	рентабельності	0	1	1	1	1	1	5	0,23809524
3	майнове положення	0	0	1	1	1	1	4	0,19047619
4	фінансової незалежності	0	0	0	1	1	1	3	0,14285714
5	ліквідності платоспроможності	0	0	0	0	1	1	2	0,0952381
6	положення на ринку цінних паперів	0	0	0	0	0	1	1	0,04761905

На основі переваг експертів будується узагальнена ранжировка вигляду (4), потім будується матриця попарних порівнянь за групами показників фінансової звітності. При цьому, якщо одній групі показників віддається перевага в порівнянні з іншою, то відповідний елемент матриці попарних порівнянь x_{ij} дорівнює одиниці, інакше – нулю.

Розрахунок вагового коефіцієнта відповідного групи проводиться за формулою:

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}} \quad (5)$$

Припустимо, що виділено шість груп показників фінансової звітності (наприклад ліквідності платоспроможності, ділової активності, рентабельності, фінансової незалежності, положення на ринку цінних паперів, майнового положення) (таблиця 1).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведення комплексного аналізу фінансово-економічного стану підприємства на основі динамічного аналізу з використанням еталонної матриці надає можливість: отримати об'єктивну оцінку поточного фінансового стану та фінансових результатів підприємства; виявити причини зміни фінансового стану та фінансових результатів підприємства; розрахувати комплексну оцінку, що враховує найважливіші параметри фінансово-економічної та виробничої діяльності підприємства; підготувати обґрунтовані управлінські рішення в області фінансів з метою покращення фінансового стану і фінансових результатів підприємства, підвищення ефективності господарчої діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту / І.А. Бланк / – К., 1999.

2. Захарчук Н.М. Аналіз фінансової звітності як факторів прийняття інвестиційних рішень / Н.М. Захарчук // Інноваційна економіка. Всеукр. науково-виробничий журнал [Текст]. – 2010. – № 1. – С. 196-199.
3. Зоріна О.А. Організація контролінгу в Україні: питання теорії і практики / О.А. Зоріна // Вісник національного університету «Львівська політехніка»: Збірник наукових праць. – Вип. 647(113): Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2009.
4. Кучеренко Т. Баланс в контексті з ресурсною концепцією капіталу / Т. Кучеренко // Вісник Тернопільського національного економічного університету [Текст]. – 2009. – № 1. – С. 148-159.
5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз підприємств. – К., 2000. – 378 с.
6. Лаута Ю.С., Герасимов Б.И. Создание системы контроллинга на промышленном предприятии / Под научн. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 96 с.
7. Об управленческом контроллинге [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://www.intalev.ua/>. – Назва з екрана.
8. Олексюк О.С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на мікрорівні. – К., 1998. – 507 с.
9. Соколов Я. Досвід змін у бухгалтерському обліку Росії / Я. Соколов // Бухгалтерський облік і аудит [Текст]. – 2004. – № 5. – С. 28-34.
10. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://www.management.com.ua/finance/> – Назва з екрана.
11. Шеверя Я.В. Методи аналізу та прийняття рішень на підставі фінансових звітів, які складені за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку / Я.В. Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету [Текст]. – 2007. – Спец. вип. 22. – Ч. II. – С. 351-357. – (Серія Економіка).
12. Яковлев Ю.П. Контролінг на базі інформаційних технологій [Текст]: Навчальний посібник / – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.
13. Ярошук С. Роль концепції «контролінгу» у процесі управління підприємством [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/V/Mtcdg.pdf. – Назва з екрана.

УДК 658.518

Ільєнко О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри логістики
Національного авіаційного університету***Мороз Н.К.***студент
Національного авіаційного університету***АНАЛІЗ РИНКУ ІТ-АУТСОРСІНГУ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ)**

Стаття присвячена аналізу проблем та перспектив розвитку ІТ-ринку в Україні. Розкрито сутність ІТ-аутсорсингу на базі хмарних технологій, як найбільш перспективного напрямку розвитку ринку ІТ-послуг в Україні. Сформовані основні базові принципи формування розвитку ІТ-технологій в Україні.

Ключові слова: хмарні технології, ІТ-ринок, ІТ-аутсорсинг, ІТ-послуга, софтверний сектор.

Ильенко О.В., Мороз Н.К. АНАЛИЗ РЫНКА ИТ-АУТСОРСИНГА В УКРАИНЕ (НА ПРИМЕРЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ)

Статья посвящена анализу проблем и перспектив развития ИТ-рынка в Украине. Разкрыта сущность ИТ-аутсорсинга на примере облачных технологий, как наиболее перспективного направления развития рынка ИТ-услуг. Сформированы основные базовые принципы формирования ИТ-технологий в Украине.

Ключевые слова: облачные технологии, ИТ-рынок, ИТ-аутсорсинг, ИТ-услуга, софтверный сектор.

Ilienko O.V., Moroz N.K. MARKET ANALYSIS IT-OUTSORSINGA IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF CLOUD TECHNOLOGY)

The article analyzes the problems and prospects of IT-market in Ukraine. The essence of outsourcing based on cloud technology as the most promising area of IT-services market in Ukraine. Formed the main basic principles of IT-technologies in Ukraine.

Keywords: cloud technologies, IT-market, IT-outsourcing, IT-service, software sector.

Постановка проблеми. Складна економічна ситуація та постійно зростаюча конкуренція, як на внутрішньому так і на міжнародному ринках викликає необхідність знаходження нових, передових технологій, які зменшать витрати на робочу силу та, відповідно, підвищать прибутковість підприємств. Одним із шляхів підвищення конкурентоздатності є впровадження ІТ-технології, більша частина яких використовується з метою обробки даних і потребує певних капітальних витрат, які необхідні для закупівлі серверного та мережевого обладнання, апаратних і програмних рішень. Забезпечити зменшення необхідних витрат, а також витрат щодо забезпечення безперервності і працездатності можливо шляхом впровадження ІТ-аутсорсингу, а також шляхом поглинання цих витрат провайдером хмарних послуг.

Аналіз останніх досліджень. ІТ-аутсорсинг припускає делегування зовнішній спеціалізованій компанії вирішення питань, пов'язаних з розробкою, впровадженням і супроводом інформаційних систем як цілком на рівні інфраструктури підприємства (супровід устаткування або програмне забезпечення), так і обсягів робіт, пов'язаних з розвитком і підтримкою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування і т. д.) [1].

Хмарні сервіси є найбільш перспективним напрямом розвитку ринку ІТ-послуг як в Україні, так і у світі. Керівники вітчизняних підприємств, нарешті, звикли до хмарних технологій завдяки розвитку продуктів, пов'язаних з ІТ-безпекою, а також підвищенню обізнаності та інформаційної грамотності держави і бізнесу. Все більша кількість компаній (як споживачів, так і постачальників ІТ-послуг), йдуть у «хмари», у зв'язку з чим рівень недовіри і побоювань значно знизився, а переваги використання хмарних технологій дуже значні.

Зручність і універсальність доступу до програмного продукту SaaS (Software as a service) забезпечується широкою доступністю послуг і підтримкою різного класу термінальних пристроїв (персональ-

них комп'ютерів, мобільних телефонів, інтернет-планшетів).

У розвинутих країнах в останні роки набув популярності так званий офшорний аутсорсинг – тобто, коли послуги залучаються з інших країн. Лідером на ринку офшорного аутсорсингу є Індія, але найбільш прогнозованим конкурентом для неї, вже в найближчі роки, стане Китай.

Постановка завдання. Отже сьогодні, як ніколи, актуально постає питання дослідження ринку та впровадження нових видів ІТ-технологій в Україні, виявлення та вирішення помилок у сфері хмарних технологій, а також виявлення позитивних тенденцій в зародженні та подальшому розвитку SaaS ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу досліджень. Процес переходу на ІТ-аутсорсинг починається з аудиту ІТ-інфраструктури, у ході якого фахівці визначають її найбільш важливі сегменти, виявляючи найбільш вразливі місця. Після проведення аудиту фахівці передають замовнику висновок, що містить інформацію про поточний стан ІТ-інфраструктури і рекомендації щодо її оптимізації.

У залежності від країни базування постачальники послуг аутсорсингу поділяються на локальних та офшорних. При використанні офшорного аутсорсингу частина діяльності делегується до зовнішнього підрядника. Локальний аутсорсинг передбачає розміщення замовлень у країні базування компанії-замовника, а офшорний – за її межами. Офшорний аутсорсинг передбачає передачу некритичних для бізнесу процесів компаніям, що фізично знаходяться в іншій країні. В основі офшорного аутсорсингу лежить різниця в обсягах або умовах оплати праці в країнах замовника та виконавця робіт. Варто зазначити, що одна з головних переваг такого розподілу бізнес-процесів полягає в тому, що аутсорсер ознайомлений з місцевою специфікою та володіє необхідними для продуктивної роботи технологіями.

Серед найпоширеніших на даний час видів офшорного ІТ-аутсорсингу слід виділити :

- виведення в іншу країну другорядних служб підтримки інфраструктури (ІТО- infrastructure technology outsourcing);

- виведення в іншу країну некритичних для бізнесу процесів, що вимагають великого обсягу некваліфікованої праці (ВРО – business process outsourcing);

- розробка програмного забезпечення на замовлення (Software R & D, Application Development).

Багатостороння вигода від офшорного ІТ-аутсорсингу, як на макрорівні – для компаній-замовників та виконавців робіт, так і на макрорівні – для країн, резидентами яких є ці суб'єкти господарювання, дозволяє прогнозувати подальше поширення таких форм організації бізнесу у світі.

У країнах з низьким рівнем піратства ІТ-індустрія відіграє більш значну роль у підтримці економічного росту. Загалом, існує обернене співвідношення між рівнем комп'ютерного піратства і величиною ІТ-сектора як часткою від валового внутрішнього продукту (ВВП). Так, наприклад, країни з рівнем піратства менш, ніж 30% (Великобританія, Нова Зеландія і Фінляндія) відрізняються великим ІТ-сектором, що складає в кожній з країн більш, як 3,5% ВВП. У той же час у країнах з рівнем піратства вище 85% цей сектор складає менш, ніж 1,5% ВВП.

Темпи зростання ІТ-ринку в країнах Європи та Північної Америки ринок зростає середніми темпами в 4,4% та 6% відповідно, в Японії – 2,3%. У цей же час у країнах Центральної Східної Європи ринок зростає на 7-12%, а в країнах BRIC (Бразилія, Росія, Індія, Китай) – на 15-20%.

Українські фахівці ІТ сфери, як правило, виступають виконавцями в проектах офшорного ІТ-аутсорсингу. Нижчий, ніж у країнах-замовниках, рівень оплати праці, з одного боку, та висока кваліфікація вітчизняних фахівців дозволяють їм зміцнювати конкурентні позиції на ринку послуг з розробки програмних продуктів.

Наведені середні показники оплати праці на годину в Сполучених Штатах Америки в цілому, Кремнієвій долині, Індії, Росії та Україні за трьома найбільш чисельними ІТ професіями (рис. 1) демонструють значний розбіг рівнів оплати праці в різних країнах. Зазначені показники не відображають квартальне преміювання за успішну реалізацію проекту, принципи якого можуть відрізнятися, проте в Україні найпоширенішою є виплата квартальної премії в розмірі місячної заробітної платні. Також у США, Кремнієвій долині та Європейських країнах

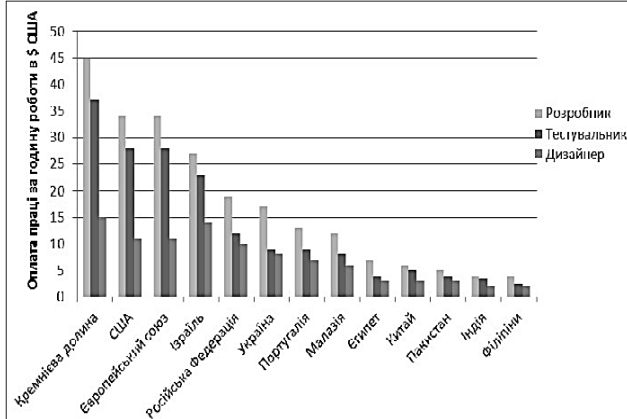


Рис. 1. Рівень оплати праці за годину роботи в ІТ-сфері по країнах [2; 3]

преміювання здійснюється шляхом пільгового розповсюдження акцій компанії з метою стимулювання зацікавленості працівників у підвищенні її прибутковості.

Згідно з дослідженнями компанії Ipsos, в Україні відсоток компаній (малий та середній бізнес), що використовують «хмари», максимальний серед всіх країн Європи – 86%. Для порівняння, у середньому по світу він становить 53%, а в країнах Центральної та Східної Європи – 65%. Ринок хмарних послуг в Україні швидко розвивається, замовники мігрують у «хмари» не тільки легкі додатки, але і бази даних, і критичні для бізнесу додатки, а то й цілком весь центр обробки даних.

Український бізнес воліє зберігати дані за кордоном, адже таким чином вони менше піддаються ризикам бути вилученими податковими або іншими органами.

Основною і, напевно, єдиною причиною, яка змушує залишатись програмістів у тіні, і тим самим унеможливує розвиток галузі, є непомірно високий рівень оподаткування, що робить вигіднішим не виходити на легальні ринки. Ця проблема вже стала класичною для всіх галузей економіки України, і, здається, навіть керівництво розуміє необхідність зниження податкових ставок для стимулювання економічного зростання. Саме високим рівнем оподаткування і несприятливим інвестиційним кліматом у державі в цілому можна пояснити відсутність інвестицій у софтверний сектор України.

Зважаючи на високі податкові ставки, більшість виробників надають перевагу залишатись у тіні, а це унеможливує акумулювання розпорошеного професійного потенціалу в потужних групах. Для того, щоб українська софтверна галузь була конкурентоспроможна на ринку офшорного програмування, національним компаніям недостатньо лише мати професійний штат розробників ПЗ (програмне забезпечення) на території України. Як свідчить досвід, дуже важливо мати представництво в країні замовника. Це, по-перше, дозволяє ефективніше встановлювати контакти із клієнтами; по-друге, наявність офісу підвищує довіру іноземного клієнта до компанії; по-третє, це дозволяє компанії-розробнику пропонувати широкий спектр послуг підтримки впродовженні проектів, що значно підвищує конкурентну перевагу корпорації-експортера програмного забезпечення. І знову ж, це потребує значних фінансових ресурсів.

Існують основні передумови для розвитку софтверної індустрії в Україні, які ґрунтуються на досвіді найбільш успішних країн на ринку програмного забезпечення та офшорного програмування:

- потенціал нашого ринку програмного забезпечення з врахуванням розробок на експорт, внутрішніх розробок та дистрибуції програмних продуктів, складає, за різними оцінками, \$120-130 млн, експортний потенціал України оцінюється на рівні \$32 млн [4];

- заробітна платня програміста в Україні перебуває на рівні, нижчому від світового;

- разом з тим, національні кадри досить технічно грамотні, і організація навчальних центрів на базі компанії інвестора дозволить підготувати високопрофесійних спеціалістів;

- останнім часом все більшого поширення здобуває практика, коли закордонна компанія замовляє програмні продукти в країні, що спеціалізуються на офшорному програмуванні, тим самим обминаючи необхідність проходити через тривалу процедури, що вимагаються при організації міграції спеціаліста, а

також економлячи значні кошти на різниці заробітної платні;

- за культурою та релігією Україна все-ж таки ближча до англосаксонських країн, основних імпортерів програмного забезпечення, ніж, наприклад, Індія та інші азіатські країни – експортери програмного забезпечення.

Основні базові принципи, на яких повинний формуватися розвиток ІТ-технологій в Україні:

- забезпечити економічно стабільне середовище і створити імідж надійної держави;

- створити пільгові умови для надходження інвестицій в сферу програмного забезпечення і виведення реальних спеціалістів з тіні – особливо для виробництв, що відправляють програмне забезпечення на експорт;

- створення технопарків – своєрідних анклавів, які мобілізували б потенціал галузі і забезпечили більш динамічний розвиток сектору;

- розробити прозорий і дієвий правовий комплекс, що врегулював б інвестиційну діяльність у цілому, а також специфічні питання ринку програмного забезпечення зокрема, особливо в питаннях офшорного програмування; у цьому контексті забезпечити дієвість законів про захист інтелектуальної власності;

- модернізувати систему підготовки спеціалістів у сфері інформаційних технологій, оскільки для успішної діяльності в сучасному бізнесі не достатньо бути лише професіоналом у програмуванні – потрібно мати навички реального ведення комерційних проектів, маркетингу проектів, менеджменту, взаємодії з клієнтами;

- забезпечити умови для ефективної діяльності науково-дослідницьких комплексів, що працюють у сфері інформаційних технологій та інформатики.

З одного боку, софтверна індустрія може орієнтуватися на внутрішні ринки і зосередити свої зусилля на задоволенні національного попиту на програмні продукти, а також спробувати витіснити з місцевих ринків виробників закордонного програмного забезпечення. Але в цьому сценарії існує декілька проблемних моментів.

У будь-якому випадку, додатково зайнятий сегмент буде пов'язаний з надто великими витратами. Обсяги національного попиту на спеціалізовані програмні продукти не є високим, оскільки національні компанії поки що не мають потреби і змоги витратити мільйони доларів на програмне забезпечення. Крім того, місцеві споживачі не мають культури використання ліцензованого програмного забезпечення, і пройде деякий час, доки купівля дорого програмного забезпечення стане звичайною практикою. Тобто, можемо зробити висновок, що національний попит не може поглинути достатні обсяги вироблених програмних продуктів, і орієнтація лише на місцевих споживачів не зможе забезпечити розвиток софтверної індустрії України.

Інший підхід полягає в орієнтації на експорт програмного забезпечення, тобто спеціалізації на офшорному програмуванні. Основною ідеєю запропонованих нами заходів є створення сприятливого інвестиційного клімату для активізації діяльності в сфері виробництва офшорного програмного забезпечення. Основна роль у цьому покладається на державу, оскільки забезпечення середовища для підприємницької діяльності залишається на відповідальності держави.

Однією з найважливіших умов розвитку ІТ-технологій є забезпечення сприятливих умов для вкладення інвестицій у софтверний сектор України.

Перш за все для здійснення цього потрібно мінімізувати ризики потенційних інвесторів шляхом забезпечення економічної та політичної стабільності завдяки впровадження зваженої макроекономічної політики і розробки функціонального законодавчого поля. Разом з тим держава повинна забезпечувати достатній рівень економічної свободи для активізації ринкових механізмів розвитку галузі.

Залучати іноземні інвестиції вигідно з двох причин: по-перше, як суто фінансові активи; по-друге, разом із іноземними інвестиціями залучається і закордонний досвід. Компанії – розробники програмного забезпечення із іноземними інвестиціями можуть стати центрами поширення прикладу успішного налагодження бізнесу, управління персоналу, налагодження зв'язків з клієнтами. Отже, впровадження цих заходів дозволить не лише спрямувати фінансові ресурси в високотехнологічну галузь, але й сприяти виходу тіншових спеціалістів на легальні ринки.

Аналітики компанії Bloomberg Businessweek провели дослідження і встановили, що Україна є однією з найактивніших країн-постачальників ІТ-спеціалістів у США [5]. Bloomberg Businessweek оприлюднила карту, на якій вказано всі країни, громадяни яких охоче погоджуються працювати в ІТ-сфері найбільшого технологічного регіону США – Кремнієвій Долині. У цьому списку Україна займає 87 місце. Лідером рейтингу стала Мексика [6].

По відношенню до раціонального впровадження та використання оптимальними є три наступні можливі підходи до використання хмарних обчислень:

- перший полягає у використанні інфраструктури як сервісу (IaaS). У такій моделі в оренду надаються сервери, мережеві пристрої, місце на жорсткому диску;

- другий заснований на використанні наданої платформи (PaaS). Він полягає в оренді операційної системи, засобів розробки, бази даних;

- третій передбачає використання програмного забезпечення як сервісу (SaaS). При такому підході користувач не замислюється над інфраструктурою і платформою, а користується готовим програмним забезпеченням.

Слід також зазначити, що доступ до хмарних технологій може бути як платним, так і безкоштовним. Перші кроки до цього вже зроблені – 4 вересня 2001 р. на засіданні Комітету ВРУ з питань науки та освіти було підтримано законопроект, що повністю звільняє від податку на прибуток виробництво програмного забезпечення, що йде на експорт [7].

Деякі люди використовують такі сервіси як Google Docs чи Evernote, навіть не замислюючись про те, що ці сервіси за своєю суттю уже працюють на хмарній технології. Навіть електронну пошту від mail.ru або gmail.com у, певній мірі, можна віднести до хмарного сервісу.

Згідно з даними, оприлюдненими в січні 2014 р. Головою Держінформнауки України В. Семиноженком, кількість ІТ-фахівців в Україні на початок року становить близько 250 тис. осіб, 40 тис. з них – сертифіковані висококласні фахівці, що створюють конкурентоспроможну експортно-орієнтовану продукцію [8]. На даний момент це – четвертий за кількістю кадровий потенціал у світі. Але за умови збереження наявних темпів щорічного приросту обсягів надання послуг у 2015 році в ІТ-сфері, й у першу чергу в індустрії програмного забезпечення, може бути створено 168,5 тис. нових робочих місць, з них 106 тис. в експортно-орієнтованому секторі ІТ-сфери та 62,5 тис. – на внутрішньому ринку. Разом з цим українські вищі

навчальні заклади щороку випускають лише 15,5 тис. IT-фахівців. Таким чином, уже в 2015 р. кадровий дефіцит може скласти близько 100 тис. фахівців в IT-експорті та близько 70 тис. на внутрішньому ринку [9].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином проведений нами аналіз ринку IT-технології дає можливість зробити висновок, що не зважаючи на те, що в Україні є значна кількість висококваліфікованих спеціалістів у сфері розробки програмного забезпечення, а їх рівень заробітної платні значно нижчий від світового, на сьогодні український софтверний ринок не є конкурентним ні в регіональному, ні в глобальному масштабах.

Основними перешкодами, що стоять на заваді розвитку сектору hi-tech в Україні, залишається низький рівень інвестиційної привабливості регіону, відсутність правової бази, яка могла б регулювати галузь програмного забезпечення, і як наслідок, високий рівень тінізації ринку виробництва програмних продуктів, відсутність у керівників досвіду оперування в умовах сучасного бізнесу, неправильна орієнтація системи освіти, що разом з швидкими темпами еміграції інтелектуального потенціалу з країни, може призвести до безповоротної втрати перспективної і пріоритетної галузі національної економіки.

Разом з тим, софтверний сектор має всі шанси перерости в потужну індустрію за рахунок орієнтації на офшорне програмування. Визначальна роль у впровадженні в дію програми розвитку галузі програмного забезпечення України покладається на державу, шляхом створення сприятливого середовища для мобілізації інвестиційних ресурсів у галузі, а також виведення наявного ринку програмного забезпечення з тіні, що сприятиме утворенню потужних конкурентних, на світовому ринку, компаній та розвитку галузі в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. <http://oles.at.ua/index/outsorsing/0-45>.
2. PayScale // Salary database. – Режим доступу: <http://www.payscale.com/hr/index>.
3. Glassdoor // Режим доступу: <http://www.glassdoor.com/index.htm>
4. Александр Брамс «Программистов и капиталы выведут из тени» <http://ain.com.ua/comments/2001/09/11/248.html>.
5. http://basicgroup.ua/it_talents.
6. <http://www.businessweek.com/articles/2014-06-05/tech-immigrants-a-map-of-silicon-valleys-imported-talent>.
7. http://referaty.lviv.ua/computers/5739-sfera_infor.
8. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246966611&cat_id=244276429.
9. http://www.niss.gov.ua/articles/1519/#_ftn4.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,97
Замов. № 18/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.